problèmes économiques

problèmes économiques

Problèmes économiques invite les spécialistes à faire le point

MARS 2014 NUMÉRO 5

HORS-SÉRIE

comprendre
LE CAPITALISME

DOM : 9,40 € - MAROC : 100 MAD - TUN 19 DT - CFA 5900 - LIBAN 17500 LBP

M 01975 - 5H - F : 9,00 € - RD

La documentation Française

Cahiers français

Société, économie, débat public...

PRENEZ LE RISQUE DE COMPRENDRE !

10 €

A paraître en 2014 :

La France peut-elle rester compétitive ?
Le système social français : quelles perspectives ?
Économie et politique de la culture
Les transformations de la société

En vente en kiosque,
chez votre libraire,
sur **www.ladocumentationfrancaise.fr**
et par correspondance :
DILA 29 quai Voltaire 75344 Paris Cedex 07

La documentation Française

Direction de l'information légale et administrative
26, rue Desaix
75015 Paris

Rédaction de *Problèmes économiques*
Patrice Merlot (rédacteur en chef)
Olivia Montel (rédactrice en chef des hors-série)
Makus Gabel (rédacteur)
Stéphanie Gaudron (rédactrice)

Promotion
Anne-Sophie Château

Secrétariat
Paule Oury

29, quai Voltaire
75344 Paris cedex 07
Tél. : 01 40 15 70 00
pe@ladocumentationfrancaise.fr
http://www.ladocumentationfrancaise.fr/revues-collections/problemes-economiques/index.shtml
Abonnez-vous à la newsletter

Avertissement
Les opinions exprimées dans les articles reproduits n'engagent que les auteurs

Crédit photo
Couverture : Corbis
Page 3 : Corbis
© Direction de l'information légale et administrative. Paris, 2014

Conception graphique
Célia Petry
Nicolas Bessemoulin

En vente en kiosque et en librairie (Adresses accessibles en ligne)

D'UNE CRISE À L'AUTRE, D'UN MODÈLE À L'AUTRE

Les années 1990 et 2000 ont été celles du triomphe du capitalisme. D'une part, la chute du communisme en Europe a provoqué son extension géographique tout en le renforçant sur le plan idéologique ; et d'autre part, la mondialisation, qui s'est accompagnée de l'essor spectaculaire des économies émergentes, lui a donné une dimension globale en même temps qu'elle réaffirmait la supériorité des mécanismes de marché sur la régulation mixte des économies.

La crise qui a éclaté en 2007-2008 et dont commencent à peine à sortir les économies avancées rappelle toutefois que le capitalisme ne fonctionne pas sans heurts. Bulles financières, endettement public, menace écologique, inégalités et tensions sociales croissantes… Ces dysfonctionnements, auxquels s'ajoute la dénonciation de la « démesure » de la finance, font ressurgir les interrogations sur l'avenir du capitalisme. Jamais, depuis trois décennies, la nécessité de changer de modèle économique n'a été posée avec autant de sérieux.

Après un détour par les origines du capitalisme, ce numéro hors-série de *Problèmes économiques* en décrypte les rouages, en insistant plus particulièrement sur les spécificités du capitalisme contemporain.

Si la Grande Récession a surpris par sa brutalité et son ampleur, le détour par l'histoire montre que les crises, qu'elles soient économiques, sociales ou financières, jalonnent l'histoire du capitalisme depuis la Révolution industrielle. Il n'est pas surprenant, à ce titre, que les premiers analystes du capitalisme, Marx au premier chef, aient mis l'accent sur ses contradictions internes et émis sur son avenir des pronostics sombres. Un siècle et demi plus tard, on ne peut qu'être étonné par la résilience de ce régime économique. À moyen terme, les cycles économiques, tirés par les vagues d'innovation, permettent de purger la structure productive de ses éléments les moins efficaces. L'entrepreneur occupe à ce titre une place fondamentale dans la dynamique du capitalisme, en dépit de la figure hégémonique du manager qui s'est imposée dans les décennies d'après-guerre. À plus long terme, c'est le système dans son ensemble qui se transforme pour faire face à ses contradictions. L'émergence du capitalisme « fordiste » après la Seconde Guerre mondiale constitue sans doute la meilleure illustration de ce processus. L'État-providence et la norme de progression des salaires au rythme des gains de productivité ont en effet répondu aussi bien au problème de l'absence de consommation de masse face à un système de production de masse – divergence qui avait conduit à la crise des années 1930 – qu'à la critique sociale ouvrière du capitalisme. De la même façon, la promotion de l'autonomie et de la créativité au travail constitue une réaction d'adaptation du capitalisme à sa critique « artiste » dénonçant le manque d'épanouissement des salariés.

Au regard de l'histoire du capitalisme, les difficultés contemporaines peuvent être interprétées comme autant de manifestations de l'essoufflement du régime de croissance qui a succédé aux Trente Glorieuses. Parmi elles, la menace climatique et l'épuisement des ressources naturelles occupent un statut à part. Remettant en question la possibilité d'une croissance infinie de la richesse matérielle, ils ne renvoient pas uniquement à la nécessité de changer de modèle de croissance mais interrogent la survie même du capitalisme comme modèle dominant d'organisation de l'économie.

Olivia Montel

COMPRENDRE LE CAPITALISME

Aux origines du capitalisme

P. 5 **Définir le capitalisme** *(Jean-Pierre Biasutti et Laurent Braquet)*

P. 12 **Les facteurs de l'émergence du capitalisme : une question controversée** *(Philippe Norel)*

P. 20 **Le destin du capitalisme : des origines au XX^e siècle** *(Jean-Charles Asselain)*

P. 30 **Capitalisme et systèmes politiques** *(Philippe Raynaud)*

Le capitalisme et ses rouages

P. 36 **L'innovation au cœur de la dynamique capitaliste** *(Marie Coris)*

P. 42 **L'entrepreneur, figure centrale du capitalisme de marché** *(Jacques Brasseul)*

P. 52 **Le capitalisme d'une crise à l'autre : résilience et transformations** *(Robert Boyer)*

P. 61 **Le capitalisme et ses critiques** *(Gilles Raveaud)*

Le capitalisme aujourd'hui

P. 67 **D'un capitalisme managérial à un capitalisme actionnarial ?** *(Antoine Rebérioux)*

P. 74 **Les capitalismes au début du XXIe siècle** *(Bruno Amable)*

P. 83 **L'introuvable « capitalisme sans conflits sociaux »** *(Erik Neveu)*

P. 90 **La transformation capitaliste des économies post-socialistes** *(Bernard Chavance)*

P. 99 **L'essor des économies émergentes et les mutations de la croissance** *(Michel Aglietta)*

P. 109 **La nature, principale limite à venir pour la croissance… et le capitalisme** *(Jean Gadrey)*

Longtemps défini comme un mode de production des richesses fondé sur la propriété privée, par opposition au système alternatif que constituait le communisme, le terme de capitalisme renvoie aussi à une organisation sociale, des institutions, un esprit, des valeurs, des comportements. La présence, au sein d'une société, d'échanges de type capitaliste suffit-elle à la qualifier de capitaliste ? Peut-on assimiler capitalisme et économie de marché ? Qu'est-ce qui distingue le capitalisme du libéralisme ? Jean-Pierre Biasutti et Laurent Braquet font le point sur la question complexe de la définition du capitalisme.

Problèmes économiques

Définir le capitalisme

JEAN-PIERRE BIASUTTI
Professeur en CPGE ECE, lycée Montaigne, Bordeaux
LAURENT BRAQUET
Professeur de sciences économiques et sociales, lycée Flaubert, Rouen

« Mot de combat » pour François Perroux, « mythe scientifique et politique » pour François Fourquet, le capitalisme fait partie des « gros mots », chargés de plusieurs sens, et dont l'usage s'est systématisé à la fin du XIX^{e} siècle en Allemagne sous la plume de sociologues comme Max Weber ou Werner Sombart après que Karl Marx a consacré son œuvre au « mode de production capitaliste ». On admettra ici la réalité d'un capitalisme historique comme un méta-rapport social qui va entrer en symbiose à l'époque moderne avec celui que recouvre l'État-nation.

Définir le capitalisme, c'est d'abord distinguer un principe d'un système dont la mise en place est bien postérieure à l'émergence des premières activités capitalistes. C'est ensuite montrer que cette définition est rendue complexe par le fait que ce système repose sur une tension entre la permanence d'institutions fondamentales et une dynamique de changement qui les métamorphose au fil du temps. C'est enfin montrer que le capitalisme déborde l'économie de marché, à laquelle il a été abusivement assimilé après la Seconde Guerre mondiale

De l'activité capitaliste au rapport social généralisé

Le principe capitaliste est ancien puisqu'il est déjà identifié par Aristote qui isole la « mauvaise chrématistique » comme recherche de l'accumulation de richesse pour elle-même et dénonce la démesure (*hubris*) que prépare la diffusion de celle-ci à l'échelle de la société. En 1753, la première définition du mot capitalisme dans *L'Encyclopédie* confirme encore qu'il désigne « l'état de celui qui est riche ».

L'esprit du capitalisme

Pourtant, comme le note Max Weber, la volonté de s'enrichir ne suffit pas à définir l'« esprit du capitalisme », suivant l'expression consacrée

par un de ses contemporains Werner Sombart. Ces deux auteurs vont au début du XX[e] siècle chercher l'origine ultime de cet esprit nouveau pour identifier la force principale qui anime le système qui se déploie sous leurs yeux. Pour Sombart (1913), l'esprit du capitalisme combine un esprit entrepreneurial poussant l'individu à rompre avec la tradition pour trouver une reconnaissance sociale et un esprit bourgeois permettant une « administration ordonnée du capital » par l'économie, la modération et la confiance dans les contrats. Chez Weber (1904, 1905), cet esprit associe de manière paradoxale un dévouement à l'acquisition des richesses et un refus ascétique de s'en servir à des fins personnelles. Les deux sociologues s'opposeront plus nettement dans leur réflexion sur le rôle des religions dans la genèse de cet esprit. Alors que Weber voit dans les « affinités électives » entre l'ascétisme puritain de certaines communautés protestantes et le comportement capitaliste le levier de la volonté de se consacrer à une profession capable de faire fructifier le capital, Sombart insiste sur le rôle des groupes marginaux (en premier lieu les Juifs) qui, dans leur altérité d'étrangers, constituent un terreau d'élection pour ce nouvel esprit, d'autant plus que l'intensité de leurs relations communautaires favorise la confiance nécessaire au développement du marché. Au cours du XX[e] siècle, l'esprit du capitalisme sera de plus en plus assimilé à celui de l'entrepreneur innovateur dans le sillage des travaux de Schumpeter. Dans sa *Théorie de l'évolution économique* (1912), ce dernier, en définissant le capitalisme comme « l'ouragan perpétuel de la destruction créatrice », fait de la recherche incessante de « nouvelles combinaisons productives » par l'entrepreneur son essence.

Quelles qu'en soient les sources, la pénétration du principe capitaliste dans certains segments des sociétés antiques ou médiévales plus ou moins connectés ne suffit pas à caractériser celles-ci de capitalistes. C'est l'**économie monétaire généralisée** qui, en imposant un rapport spécifique au temps et à la dette, permet l'ouverture d'un circuit économique et devient la condition de l'affirmation du capitalisme comme système. Le capitalisme peut en conséquence exister sans capital matériel (que d'autres formes économiques se chargent alors de fournir) et l'appropriation de ce dernier reste contingente (ce qui fait du capitalisme industriel une forme capitaliste parmi d'autres). En revanche, le capitalisme est par essence financier car il institutionnalise et rationalise, par l'entremise de la monnaie, la captation de rentes. Fernand Braudel (1985) voit dans cette nature financière – et monopoliste – le véritable invariant du capitalisme ; en outre, la réalité historique, qui donne au créancier et au banquier la préséance dans le temps sur l'entreprise, montre qu'il est probablement vain de tenter de séparer, comme le suggérait Keynes, un esprit d'entreprise d'un esprit de spéculation ou, à la manière de Thorstein Veblen, la finance de l'industrie. La tension entre ces deux pôles est en réalité constitutive du capitalisme même si l'emprise de l'un ou de l'autre varie suivant les époques.

Des rapports sociaux spécifiques

La généralisation de l'esprit du capitalisme et des organisations qui le portent suppose en revanche des formes sociales spécifiques et c'est ce que Marx veut marquer en utilisant le terme de « capital » pour désigner le rapport social qui se généralise dans les sociétés occidentales au cours du XVIII[e] siècle. C'est en pénétrant progressivement la sphère de la production que le capitalisme s'impose comme forme économique dominante et c'est toujours au prix d'une révolution industrielle que le principe capitaliste se mue en système.

Dès lors, deux rapports centraux en deviennent l'ossature. La division du travail engendre d'abord un besoin de coordination qui peut prendre deux formes principales : le commandement ou l'échange. Dans le capitalisme, la coordination est décentralisée et passe par des **échanges monétaires**. La dissociation que ceux-ci permettent entre l'acte d'achat et l'acte de vente est à la fois un facteur de souplesse et une source de crise. L'échange monétaire englobe aussi un échange particulier sur le marché du travail qui induit un rapport de subordination, le **rapport salarial**, dans

lequel les propriétaires des moyens de production contraignent les salariés à vendre leur force de travail. Derrière l'égalité de l'échange monétaire marchand se cache donc un rapport inégalitaire que certains, à la suite de Marx, liront comme un rapport d'exploitation dans lequel une partie de la valeur créée par le travail des salariés est accaparée par ceux qui leur fournissent les moyens de le mettre en œuvre. Le système capitaliste est constitué lorsque le **rapport monétaire marchand** et le **rapport salarial** dominent la production et la consommation ; il n'interdit pas cependant la survivance de formes d'auto-production ni la coexistence d'une coordination par le commandement (État).

Les régimes capitalistes émergent donc à partir du moment où les individus sont séparés par l'échange monétaire et où le travail est séparé du capital, seul détenteur des moyens de production. Ils diffèrent alors par les institutions qui régulent cette double séparation, ce qui fait dire à Pierre-Noël Giraud : « il n'existe rien que puisse nommer le capitalisme. Il existe des capitalismes se déployant dans et à partir de territoires soumis à des interventions étatiques particulières et ce, dans des séquences temporelles spécifiques »[1].

[1] **Giraud P.-N. (1996),** ***L'inégalité du monde,*** **Paris, Folio.**

Le capitalisme entre institution et processus

Comme système économique et social, le capitalisme se présente comme un ensemble articulé d'institutions, c'est-à-dire de règles générales qui encadrent de manière contraignante les interactions des individus et des organisations. Ces institutions donnent au système sa permanence malgré la dynamique transformatrice constante qui l'anime.

L'architecture institutionnelle du capitalisme

À la suite de Douglass North, on peut faire des droits de propriété – droite d'utiliser le travail, les biens ou les idées ou d'en interdire l'usage, de percevoir des revenus de cette propriété, de les céder voire de les détruire – l'institution centrale du capitalisme. En réduisant l'incertitude qui pèse sur les transactions et donc les coûts du recours au marché, en stimulant les investissements (à l'instar des enclosures agricoles du XVIII^{e} siècle) et l'innovation (avec des brevets qui fonctionnent comme des « enclosures intellectuelles »), ces droits permettent les « révolutions industrielles » sans lesquelles la généralisation du principe capitaliste est impossible. Ils permettent aussi à l'entreprise de s'affirmer comme « l'institution cardinale du capitalisme », selon l'expression fameuse de François Perroux. Si le capitalisme est, d'après le même auteur, une « économie d'entreprise », c'est probablement la grande entreprise, bien analysée par l'historien des affaires Alfred Chandler, qui en devient la forme la plus emblématique en se présentant, à partir de la fin du XIX^{e}, comme un ensemble hiérarchique qui s'extrait de l'ordre spontané du marché pour en maîtriser les fluctuations et les prix.

Le capitalisme s'appuie aussi sur des relations centrales que sont la relation de dette et la relation salariale. Comme le souligne déjà Schumpeter, sa dynamique repose sur la fonction proprement capitaliste de la monnaie, le crédit. Elle implique donc la présence de marchés particuliers dits « de promesses futures » que sont le marché du crédit et les marchés financiers. Loin du « processus sans sujet » décrit par l'analyse économique, ces marchés reposent sur un étayage complexe d'institutions dont en premier lieu les intermédiaires financiers (banques, fonds d'investissements, etc.) qui sont et font en réalité ces marchés (en créant leurs produits, en les achetant et les vendant). De même, le développement de la relation salariale nécessite à la fois la suppression des entraves à la vente libre de la force de travail (corporations ou « lois sur les pauvres ») et l'encadrement de cette relation pour éviter les effets délétères d'une marchandisation généralisée du travail comme le soulignent les travaux de Karl Polanyi (1944) dès le milieu du XX^{e} siècle (cf. *infra*).

Au-delà de l'économique, l'histoire montre l'ancrage du capitalisme dans les institutions sociales que révèlent l'importance du capitalisme familial (à l'image des capitalismes coréen ou indien) et plus encore sa symbiose avec l'État-nation[2]. Non seulement ce dernier compense depuis le début les « défaillances du marché » mais il intervient en amont pour en définir les contours et garantir l'ordre monétaire. Il devient même une condition de la dynamique du capitalisme en devenant un « État entrepreneurial » prenant en charge une part significative de l'innovation (financement, recherche fondamentale) comme l'ont encore récemment souligné les travaux de l'économiste Mariana Mazzucato (2013)[3]. Derrière les variations institutionnelles du capitalisme dans le temps et dans l'espace que cherchent à capter l'approche dite des « variétés de capitalismes » (Hall et Soskice, 2001[4]) ou les théories de la régulation, demeure cependant la permanence des ressorts de sa dynamique.

Le processus capitaliste

Si l'accumulation de richesses est depuis toujours consubstantielle aux activités économiques, la spécificité historique du capitalisme réside dans le fait que le capital y est utilisé d'une façon très particulière puisqu'il y est employé « dans le but premier et délibéré de son auto-expansion » (Immanuel Wallerstein)[5]. Le capitalisme est mu par un moteur interne qui en fait sa caractéristique fondamentale : l'accumulation illimitée de capital, déjà décrite par Marx en son temps à l'ère du capitalisme industriel (« Accumulez ! Accumulez, c'est la loi et les prophètes »). Ce processus continuel mobilise une force de travail disponible, un marché pour écouler les produits et un prix de vente qui dépasse les coûts de production : le profit dégagé permettra à son détenteur de saisir des occasions nouvelles d'investissement relançant le processus d'accumulation. Les auteurs de l'école autrichienne ont montré que l'accumulation de capital permet un « détour de production » (selon les termes de l'économiste autrichien Eugen Böhm Bawerk) qui augmente l'intensité capitalistique des combinaisons productives et élève ainsi la productivité du travail. Source de croissance économique, l'accumulation de capital productif peut également créer des déséquilibres importants dans l'économie capitaliste en raison de l'effet amplificateur qu'exerce l'investissement (effet accélérateur).

Mais pour de nombreux auteurs, à l'instar de l'économiste américain William Baumol qui s'interroge, au début des années 2000, sur l'origine de la supériorité du système capitaliste dans la production des richesses[6], le capitalisme est surtout un système caractérisé par sa capacité à générer des innovations et les diffuser rapidement, en créant perpétuellement des combinaisons productives nouvelles et en distribuant de nouveaux biens. Ces travaux font écho à ceux de Joseph Schumpeter qui, dès le début du XX^{e} siècle, considérait le processus de « destruction créatrice » engendré par l'innovation comme l'essence de l'« évolution économique » produite par le capitalisme. Prenant l'exemple des transports, il montrait alors que cette évolution ne consistait pas dans l'augmentation de la quantité de diligences, mais dans le remplacement des diligences par le chemin de fer (innovation de rupture). L'émergence de « nouvelles combinaisons » et de « nouveaux produits » détruit ainsi les éléments vieillis anciens et ce processus dit de destruction créatrice entraîne alors le capitalisme dans un « ouragan perpétuel », c'est-à-dire dans un processus d'innovation et de changement permanent.

Pour de nombreux économistes aujourd'hui, à l'instar de Philippe Aghion, le processus concurrentiel demeure un puissant aiguillon du système capitaliste, qui déstabilise les positions acquises et les rentes de monopoles sur les marchés.

Le capitalisme contre le marché, tout contre

Une assimilation fréquente

Depuis la chute de l'URSS et la généralisation de l'économie de marché comme

[2] « Le capitalisme ne triomphe que lorsqu'il s'identifie avec l'État, qu'il est l'État. » (*Fernand Braudel, op. cit.*)

[3] Mazzucato M. (2013), *The Entrepreneurial State. Debunking Public Vs. Private Sector Myths*, Londres, Anthem Press.

[4] Hall P. A. et Soskice D. (2001), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Cambridge*, Oxford.

[5] Wallerstein I. (1985) [2011], *Le capitalisme historique*, Paris, La Découverte.

[6] Baumol W. (2004), *The Free-Market Innovation Machine : Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton, Princeton University Press.

organisation économique, la question de la distinction entre marché et capitalisme semble être tombée en désuétude, alors qu'elle recèle pourtant des enjeux théoriques et idéologiques majeurs. Refuser d'identifier l'un à l'autre permet de séparer le fonctionnement du marché des effets de domination et d'exploitation souvent attribués au capitalisme et de penser la diversité actuelle des systèmes économiques et sociaux. Si Raymond Aron rapprochait économie socialiste planifiée et économie de marché dans le terme générique de « société industrielle », dès les premières décennies de l'après-guerre, l'expression « économie de marché » a souvent servi à désigner les pays du bloc de l'Ouest à l'époque de la Guerre froide, tandis que la chute du Mur de Berlin a conduit les pays de l'Est sur la voie de la « transition vers l'économie de marché ». Ce phénomène a pu alors être analysé comme un mouvement de (nécessaire ?) convergence vers la forme la plus aboutie de capitalisme libéral, le modèle anglo-saxon, caractérisé par une faible intervention de l'État et une large latitude laissée au marché dérégulé, d'ailleurs promu par de grandes institutions internationales comme le FMI et la Banque mondiale situées aux États-Unis à travers le « consensus de Washington ».

Dans le champ de l'analyse économique, la plupart des auteurs se contentent d'utiliser un terme pour l'autre et la théorie économique dominante véhicule implicitement une naturalisation de la régulation marchande, comme le souligne Ellen Meiksins Wood (2009)[7] : les échanges commerciaux, présents depuis des temps immémoriaux, à la ville comme à la campagne, seraient le fruit des dispositions naturelles de l'homme au troc, au paiement en nature et à l'échange comme le mettait déjà en avant Adam Smith. Le capitalisme s'identifierait donc à un marché originel : Friedrich Hayek, par exemple, considère que le marché correspond à un ordre spontané, exprimant la nature de l'économie et se confond même avec un principe d'organisation de la société tout entière (la « catallaxie »).

[7] **Meiksins Wood E. (2009), *L'origine du capitalisme*, Montréal, Lux.**

[8] **Polanyi K. (1944), *op. cit.***

Selon les travaux de Karl Polanyi (1944)[8], qui assimilaient le triomphe du capitalisme industriel au XIX^e siècle au triomphe du « grand marché », il faudrait distinguer des sociétés ayant des marchés, comme il y en a toujours eu dans l'histoire (ce qui justifie pour certains de voir du capitalisme dès les origines), de la « société de marché » où domine le « marché autorégulateur » et la « marchandisation », et dans laquelle l'activité économique est déterminée par la recherche du profit et des gains matériels.

Cependant, pour Polanyi, le capitalisme libéral sous la forme d'un marché généralisé soumettrait l'ordre social à de telles tensions qu'il ne pourrait se maintenir sans provoquer une réaction de la société. C'est pour cette raison que l'auteur voyait se dessiner au début du XX^e siècle une « grande transformation » des économies de marché sous la montée du fascisme/nazisme, du stalinisme et du capitalisme encadré (avec le New Deal aux États-Unis). Pour autant, à partir des années 1970, la mondialisation et la libéralisation des grandes économies ont contribué à confondre capitalisme et libéralisme, alors qu'il est plus rigoureux de soigneusement distinguer les deux : le capitalisme est un système économique et social alors que le libéralisme est une philosophie politique et une doctrine économique qui tend à concevoir des individus égaux (une « société des égaux » au sens de Pierre Rosanvallon) et à nier l'inégalité dans les rapports sociaux.

Le capitalisme, un contre-marché ?

Si l'essor du capitalisme s'est appuyé historiquement sur le développement des marchés, cette nécessité ne signifie pas pour autant qu'il y a identité entre capitalisme et économie de marché. Pour engranger des profits de monopole, le capitaliste tend très tôt à s'extraire de la concurrence par les prix pour profiter de tous les privilèges que lui concèdent les pouvoirs politiques, une pratique courante chez les marchands à partir de la fin du Moyen Âge, comme l'ont montré les auteurs mercantilistes aux XVII^e et XVIII^e siècles. Adam Smith, tout en évoquant l'harmonie

ZOOM

QUELQUES CITATIONS DES PENSEURS DU CAPITALISME

« La richesse des sociétés dans lesquelles règne le mode capitaliste de production s'annonce comme une "immense accumulation de marchandises" ».

Karl Marx, *Le Capital*, livre I, 1867.

« Dans le tissu multicolore de l'esprit capitaliste, l'esprit bourgeois forme le fil mobile, tandis que l'esprit d'entreprise en est la chaîne de soie ».

Werner Sombart, *Le bourgeois*, 1913.

« Le problème majeur de l'expansion du capitalisme moderne n'est pas celui de l'origine du capital, c'est celui du développement de l'esprit du capitalisme. Partout où il s'épanouit, partout où il est capable d'agir de lui-même, il crée son propre capital et ses réserves monétaires – ses moyens d'action – mais l'inverse n'est pas vrai. »

Max Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, 1904-1905

« En dernière analyse, ce furent l'entreprise permanente rationnelle, la comptabilité rationnelle, la technique rationnelle, le droit rationnel, qui engendrèrent le capitalisme, mais encore ne furent-ils pas les seuls ; il fallait que s'y adjoignent en complément un mode de pensée rationnel, une rationalisation de la manière de vivre, un ethos économique rationnel. »

Max Weber, *Histoire économique*, 1923 ;

« La zone par excellence de l'économie de marché multiplie les liaisons à l'horizontale entre les divers marchés ; un certain automatisme y lie d'ordinaire offre, demande et prix. Enfin, à côté ou mieux au-dessus de cette nappe, la zone du contre-marché est le règne de la débrouille et du droit du plus fort. C'est là que se situe par excellence le domaine du capitalisme – hier comme aujourd'hui, avant comme après la Révolution industrielle. »

Fernand Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, t. 2, 1979.

« Une définition au niveau de la recherche continuelle de la croissance, de l'expansion, de l'accumulation sans fin, dont la justification est elle-même (« nous escaladons le Mont Everest, parce qu'il est là »), présente le double avantage remarquable non seulement de devenir compatible avec pratiquement toutes les explications des structures et des processus du monde capitaliste/« moderne », mais aussi de convenir parfaitement à la réalité historique ».

Immanuel Wallerstein, « L'Occident, le capitalisme et le système-monde moderne », *Sociologie et sociétés*, vol. 22, n° 1, avril 1990.

« Une société est appelée capitaliste quand elle confie la direction de son processus économique à l'homme d'affaires privé. *Primo*, cela implique la propriété privée des moyens de production non personnels comme la terre, les mines, les installations industrielles et, *secundo*, la production pour compte privé, c'est-à-dire par une initiative privée pour un profit privé. Mais, *tertio*, l'institution du crédit bancaire est si nécessaire au fonctionnement du système capitaliste que, même si elle n'est pas contenue stricto sensu dans la définition, elle doit être ajoutée aux deux autres critères »

Schumpeter J. A., *Essays on entrepreneurs, innovations, business cycles, and the evolution of capitalism*, 1946.

naturelle des intérêts avec la métaphore de la « main invisible » et le « système simple et facile de la liberté naturelle », se montre lucide sur le « complot des maîtres », c'est-à-dire la puissante coalition des capitalistes pour contenir la hausse des salaires ou les réduire sur le marché du travail, mais aussi pour rechercher le monopole sur les marchés de biens.

Fernand Braudel, dans ses travaux, insiste d'ailleurs sur la distinction entre marché et

capitalisme en montrant que celui-ci désigne un ensemble de pratiques visant à contourner les marchés réglementés pour créer des positions de monopole. Cette sphère d'activités, différente des échanges transparents sur les marchés traditionnels, constitue même pour Braudel un « contre-marché », puisque quelques gros négociants internationalisés peuvent à eux seuls contrôler les activités et éliminer la concurrence.

Si la science économique, depuis la fin du XIX^{e} siècle, tend à faire de la coordination par le marché la référence du fonctionnement des économies contemporaines, l'organisation et la hiérarchie y demeurent fortes à la fois dans les grandes entreprises (organisation de la production, gestion de la main-d'œuvre) et en matière d'intervention étatique (politiques conjoncturelles, réformes structurelles). Ainsi, l'économiste Oliver Williamson, prix Nobel d'économie en 2009, a proposé d'expliquer le développement des grandes firmes au XX^{e} siècle à partir d'une analyse en termes de coûts de transaction, c'est-à-dire de coûts de recours au marché. D'autres soulignent que le marché « ne produit rien » (Harold Demsetz) et que c'est au sein de l'entreprise que se développent l'innovation, les économies d'échelle, et les effets d'apprentissage qui sont le ressort de la croissance des firmes capitalistes. L'utilisation renouvelée du terme de capitalisme pourrait désigner une nouvelle manière de regarder le fonctionnement des économies contemporaines, en travaillant aux frontières des autres sciences sociales notamment (sociologie, anthropologie, histoire). Le terme décrirait alors une économie « riche en institutions » (Robert Boyer), combinant des rapports horizontaux (marché) et verticaux (hiérarchie, pouvoir), plus encline à la diversité et au déséquilibre qu'à la convergence et à l'autorégulation spontanée comme l'atteste la diversité des trajectoires nationales dans la crise ouverte en 2007-2008.

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **BRAUDEL F.** (1985) [2008], *La dynamique du capitalisme*, Paris, Flammarion.

❖ **POLANYI K.** (1944) [1983], *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard.

❖ **SCHUMPETER J.** (1912) [1999], *Théorie de l'évolution économique*, Paris, Dalloz.

❖ **SOMBART W.** (1913) [1928], *Le bourgeois. Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne*, Paris, Payot.

❖ **WEBER M.** (1904, 1905) [1991], *L'éthique protestante et l'avenir du capitalisme*, Paris, Press Pocket.

La question des origines du capitalisme fait débat parmi les historiens de l'économie et recoupe en partie les discussions autour de sa définition. Le capitalisme renvoie-t-il avant tout à un esprit et des pratiques orientées vers la maximisation du profit ou bien à des structures productives et à un rapport social de production bien particuliers ? Après une mise au point sur les rapports entre économie de marché et capitalisme, Philippe Norel présente les grandes analyses de la genèse du capitalisme : si Marx et Weber ont mis l'accent, respectivement, sur ses déterminants économiques et ses facteurs culturels et moraux, Fernand Braudel et ses successeurs ont souligné le rôle clef des échanges extérieurs, par le biais des diasporas et des cités-États.

Problèmes économiques

Les facteurs de l'émergence du capitalisme : une question controversée

PHILIPPE NOREL
Maître de conférences
Université de Poitiers, CRIEF

La question des origines historiques du capitalisme et des facteurs de son émergence est une des plus controversées de l'histoire économique. C'est aussi l'une des plus redoutables, et ce pour au moins trois raisons. En premier lieu, les réponses à apporter sont sous l'étroite dépendance des définitions choisies. Là où un disciple de Braudel verra la genèse du capitalisme dans l'influence croissante de marchands de longue distance, et ce dès le XII^e^ siècle, un marxiste en situera le point de départ au plus tôt au XVI^e^ siècle avec la dépossession de la paysannerie anglaise de ses moyens de survie. Il s'agit ensuite de savoir s'il faut distinguer le capitalisme de l'économie de marché : de fait, peu d'auteurs identifient et articulent les deux concepts. Il apparaît pourtant que le capitalisme représente une évolution particulière des économies de marché, une des moins spontanées peut-être, parmi bien d'autres connues. Et si tel est le cas, la problématique de l'émergence du capitalisme devra porter sur l'analyse des transformations possibles, sous l'influence de forces spécifiques, d'économies de marché déjà en voie de constitution. Enfin et surtout, la problématique des origines pose une vraie question de méthode. Comme l'a montré Jean Baechler, il est illogique d'expliquer un phénomène inédit par l'apparition de certaines de ses conditions[1]. Ces dernières

[1] **Baechler J. (1971), *Les origines du capitalisme*, Paris, Gallimard.**

étant indissociablement causes et conséquences du phénomène puisqu'il les renforce dès qu'il est en place, leur détection, en tant que préalable, peut en fait révéler un phénomène déjà à l'œuvre. Il y aurait donc lieu de poser une causalité extérieure au phénomène étudié, une ou plusieurs influences exogènes pouvant éclairer une rupture qualitative.

Forts de ces premiers questionnements, nous allons dans un premier temps tenter de situer, l'un par rapport à l'autre, « économie de marché » et « capitalisme ». Dans une deuxième partie, nous présenterons les conceptions des origines du capitalisme, propres à Marx et Weber. Nous consacrerons un troisième temps aux thèses moins connues de Braudel. Mais de fait, quelle que soit l'analyse choisie, la quête des facteurs de l'émergence du capitalisme nous conduira souvent à invoquer les échanges extérieurs d'une part, l'influence du pouvoir politique d'autre part.

De la variété des économies de marché au capitalisme

Pour cerner la différence entre économie de marché et capitalisme, commençons par définir ce qu'est une économie de marché. Ce n'est pas une économie qui ne comporterait que des marchés de biens, c'est-à-dire des instances de fixation plus ou moins libre des prix. En présence de ces seuls marchés de biens, une hausse de la demande pour un produit donné se traduirait par une hausse de son prix, mais pas par un accroissement de la quantité produite. Dans ces conditions, des consommateurs potentiels resteraient frustrés et la situation serait peu satisfaisante. Que faut-il pour pouvoir produire plus ? C'est évidemment une mobilisation des facteurs de production qui est alors nécessaire, à savoir une capacité à réunir plus de travail, de capital et de terres. Ceci peut se faire de façon administrative, sous tutelle d'un pouvoir politique, comme a pu l'illustrer la royauté française de l'ère mercantiliste. Cela peut aussi se réaliser à l'intérieur de formes traditionnelles ou féodales : un paysan cultivant une terre en tant que tenancier peut céder son droit à la travailler mais devra d'abord le proposer à la famille ou aux voisins, à l'image de la Chine du XV[e] siècle[2]. Mais la forme la plus efficace à nos yeux serait que se créent de véritables marchés du travail, de la terre et du capital, qui permettront l'ajustement des quantités produites pour tout bien dont le prix augmente. C'est l'existence de tels marchés de facteurs qui autorisera un producteur à faire varier ses quantités, voire à se reconvertir dans une autre fabrication. Cependant, terre et travail sont des « marchandises fictives »[3], c'est-à-dire des éléments associés à l'identité des individus qui en disposent, des réalités prises dans des réseaux de signification dépassant largement leur fonction économique, donc peu susceptibles de faire l'objet d'un marché. C'est pourquoi bien des économies possédant des marchés de biens ne sont pas des économies de marché : faute de marchés de facteurs, les signaux de prix concernant les biens ne peuvent être suivis d'un ajustement des quantités.

Une économie de marché, c'est donc la conjonction de marchés de biens et de facteurs et surtout leur synergie fonctionnelle. Peut-on pour autant penser que cette dernière soit toujours effective ? Il faut pour cela que les producteurs privilégient l'effet-prix à l'effet-revenu, en clair que, s'ils constatent une augmentation de prix de leur produit (à coût de production inchangé), ils décident de produire plus. Or, ils pourraient tout autant se focaliser sur leur revenu : avec une hausse du prix de leur bien, en produire la même quantité revient déjà à améliorer son revenu et ils pourraient donc ne rien modifier, voire même diminuer la quantité. L'ajustement propre à l'économie de marché suppose donc un comportement de maximisation du profit qui n'a rien de spontané dans des économies précapitalistes… Il est tout aussi obligatoire que les producteurs puissent bien évaluer une variation de leur prix, car ils ne doivent décider de produire plus que si ce prix augmente réellement en comparaison avec ceux

[2] Pomeranz K. (2000), *The Great Divergence – China, Europe and the Making of the Modern World Economy*, Princeton, Princeton University Press.

[3] Polanyi K. (1944) [1983], *La grande transformation*, Paris, Gallimard, pp. 102-112.

des autres biens. Ce qui suppose qu'ils bénéficient d'un étalon relativement stable de valeur, c'est-à-dire le plus souvent d'une véritable monnaie, et d'une mesure au moins approximative de l'inflation. On voit dès lors qu'une économie de marché n'est en rien une réalité naturelle ou spontanée, mais bien une construction sociale complexe et contingente.

Comment le capitalisme se démarque-t-il d'une telle économie de marché ? Hasardons une hypothèse simple. Il émerge lorsque, des trois facteurs de production faisant plus ou moins l'objet d'un marché, le capital devient le plus déterminant et annexe en quelque sorte les deux autres. Là encore, une telle situation n'a rien d'évident : dans des économies où la technique est relativement élémentaire, requérant des investissements limités, et où le savoir-faire des producteurs est central, donc leur confère une force sociale, le travail peut constituer le facteur primordial qui mobilisera, lorsque nécessaire, capital et terre. Mais on sait qu'au moment de la révolution industrielle, la relative lourdeur des équipements, du « capital fixe » comme on le nomme, requiert une conjonction plus importante de fonds pour l'investissement, laquelle n'est plus nécessairement à la portée, même d'ouvriers de métier tentant de coopérer. C'est donc cette domination du capital sur les autres facteurs de production qui différencierait le capitalisme des économies de marché.

Sur ces bases, sachant par ailleurs que les formes prises par les économies de marché sont multiples dans l'histoire du monde[4], la problématique de l'émergence du capitalisme peut se centrer sur la question suivante : sous quelles influences exogènes et endogènes les économies de marché embryonnaires de l'Europe de l'Ouest ont-elles permis la construction progressive d'un capitalisme ? Notre méthode sera la suivante : constituant une forme d'évolution de l'économie de marché, le capitalisme relève pour partie de forces endogènes à cette économie mais, en tant que phénomène inédit, il n'est pas réductible à ces influences. Il faudra le débusquer à partir des conjonctures exceptionnelles qui l'ont fait naître, des forces exogènes qui ont pu engendrer cette rupture qualitative, en lien avec les déterminants endogènes du changement social. Par ailleurs, il ne s'agit pas ici de supposer que seule l'Europe a pu créer du capitalisme avant le XIX^{e} siècle, mais documenter d'hypothétiques capitalismes d'ailleurs et d'autrefois est impossible ici. Nous ne traiterons pas non plus de l'origine des économies de marché, problème relevant clairement d'influences externes et sur lequel Karl Polanyi et ses successeurs ont sans doute donné les réponses les plus convaincantes, en particulier en soulignant le rôle déterminant du pouvoir politique dans l'apparition de la propriété privée.

L'émergence du capitalisme chez Marx et Weber

Marx : le capitalisme comme articulation entre un rapport de production et l'état des forces productives

Pour Marx, le capitalisme est constitué d'un rapport de production et d'un état des forces productives. Le rapport de production capitaliste se caractérise par la tendance à la généralisation de l'échange marchand et par l'extension du salariat (conséquence de l'appropriation privée des moyens de production par quelques-uns). Le mode de production capitaliste combinera donc ce rapport de production spécifique et les forces productives parvenues au stade de la grande industrie. En son centre existe un mécanisme spécifique d'exploitation du travail par le capital. Ayant perdu leurs moyens de survivre, parfois brutalement saisis par la classe dominante, les travailleurs sont obligés de vendre à cette dernière leur force de travail. Ils obtiennent en contrepartie un salaire qui leur permet d'acheter des biens de subsistance. Mais si

[4] **Norel P. (2013), « Ce que l'histoire globale apprend aux économistes », *Esprit*, n° 400, décembre.**

le temps de travail nécessaire à la fabrication de ces biens s'avère inférieur au temps de travail que l'ouvrier a dû fournir pour le compte de son employeur, une « plus-value » lui est extorquée. La valeur monétaire de cette plus-value vient donc abonder le capital à disposition de la bourgeoisie.

Dans cette approche, le rapport de production capitaliste ne se mettrait vraiment en place qu'entre le XVI^e^ et le XVIII^e^ siècle. Et la grande industrie, qui définit l'état spécifiquement capitaliste des forces productives, n'apparaît qu'après 1780 pour se développer au XIX^e^ siècle. On voit donc que la construction du capitalisme chez Marx passe par deux phases consécutives. Il faudra donc ici expliquer tant la genèse du rapport de production que celle de la grande industrie.

Le rôle clé du mouvement des enclosures *dans la genèse du rapport de production*

C'est la révolution britannique des *enclosures*, à partir du XVI^e^ siècle, que Marx privilégie comme moment clé de création du nouveau rapport de production. Certes, il développe abondamment la transition lente du féodalisme au capitalisme sous l'action combinée d'un « capital marchand » (commerçants et usuriers) qui tend à dissoudre les structures anciennes et des contradictions propres au système féodal. Mais, outre que cette explication n'apparaît pas toujours satisfaisante, c'est bien avec les *enclosures* que se produirait la rupture cruciale. Celle-ci consiste, pour la noblesse et la bourgeoisie naissante, à clôturer des terres autrefois utilisables par les paysans pour leur survie, puis à élever du mouton dans les prairies ainsi créées afin d'en exploiter la laine. Au passage, c'est d'une part la mise sur le marché du travail et de la terre, d'autre part un renforcement du capital qui sont en jeu. Les paysans évincés sont en effet obligés de vendre leur force de travail sous peine de disparaître : ils le feront comme artisans à domicile au service d'un donneur d'ordre, marchand de laine qui leur apportera cette matière première et leur paiera ultérieurement le travail de filage et de tissage réalisé (*putting-out system)*. Cette activité lainière étant éminemment rentable, elle dynamise un marché de la terre. Enfin, cette nouvelle structure productive fournit un capital croissant aux « capitalistes agraires » et assujettit les paysans-artisans aux marchands donneurs d'ordre. C'est l'époque où, dans les campagnes anglaises, le profit devient un impératif, tant pour les tenanciers que les propriétaires[5]. Autrement dit, on a bien ici approfondissement de l'économie de marché et renforcement d'un capital dont la domination est liée à la dépossession des moyens de production paysans. Et tant le pouvoir politique des Tudor, en freinant ses effets sociaux négatifs, que le parlement ultérieurement dominant, en le libérant, favoriseront objectivement ce processus.

Une articulation entre des déterminants endogènes et des facteurs exogènes

Le point important est cependant le suivant. La production de laine existait déjà dans l'Angleterre du XIII^e^ siècle, largement tournée vers l'exportation par de grands marchands avec au passage progression des ventes de terres[6]. Pourtant, les tentatives des seigneurs pour « libérer » largement la terre des paysans afin de produire plus de laine avaient avorté aux XIV^e^ et XV^e^ siècles. Comment expliquer que ce qui échoue à la fin du Moyen Âge réussisse au début de l'ère moderne ? Sans doute parce que, dans la première phase, l'enjeu social était trop lourd et que les gains à attendre n'étaient pas à la hauteur de ce risque. Il en va tout autrement au XVI^e^ siècle grâce au marché ibérique (les Espagnols achètent du textile aux Anglais et Néerlandais au moyen de l'argent obtenu aux Amériques), plus généralement au marché européen, le stock métallique ayant irrigué tout le continent. Le marché du textile est donc brutalement amplifié par ce facteur exogène que détermine le métal américain et le gain attendu rend possible de courir le risque social lié aux *enclosures*. On a bien ici

[5] **Meiksins-Wood E. (2002), pp. 95-108.**

[6] **Britnell R. H. (1996), *The Commercialisation of English Society, 1000-1500*, Cambridge, Cambridge University Press.**

une articulation entre une évolution endogène lente (les seigneurs s'opposaient aux paysans depuis deux siècles sur l'usage des terres) et une force exogène brutale (l'afflux d'argent en Europe) qui change les règles du jeu.

Un processus similaire pour l'émergence de la grande industrie

La création de la grande industrie mécanisée est redevable d'un traitement en partie similaire. Pour se lancer dans l'aventure de l'innovation, lente et hasardeuse, il faut des motivations fortes. Et si on ne peut nier l'existence d'une forte culture d'ingénierie britannique, en partie désintéressée, au XVIII[e] siècle[7], il reste que l'utilisation de techniques coûteuses ne se justifie que par deux facteurs primordiaux, des marchés et des matières premières. Prenons l'exemple de l'industrie du coton, de fait la première de la révolution industrielle, cherchant du reste à produire des tissus dont l'Inde avait longtemps donné le modèle. Cette industrie a d'abord été stimulée par une lente élévation des revenus en Europe puis, entre 1750 et 1780, par le marché Nord-américain (plus généralement atlantique) croissant qui a poussé à employer plus de travailleurs dans les manufactures britanniques. Cette demande de travail a pesé à la hausse sur les salaires, justifiant en conséquence la recherche de gains de productivité. Mais les machines à filer et tisser qui seront alors mises au point n'étaient vraiment rentables qu'à condition de traiter une matière première suffisamment abondante (ce qui fut le cas avec les productions de coton Nord-américaine et des Caraïbes) et pour des débouchés prometteurs (de fait ceux que l'Angleterre maîtrisait, de par sa domination des mers, notamment le débouché américain puis le marché asiatique, autrefois alimenté en cotonnades par l'Inde). On ne doit donc pas négliger les stimulants à l'industrialisation britannique liés à l'intégration du Nouveau Monde dans les réseaux économiques européens[8] et à la pénétration de l'Asie.

L'approche wébérienne : les facteurs sociaux et moraux de l'émergence du capitalisme

Après avoir situé, dans la perspective de Marx, l'articulation entre facteurs endogènes et exogènes dans la création, tant du rapport de production capitaliste que de la grande industrie, penchons-nous sur l'approche de Weber[9].

Pour cet auteur, le capitalisme est d'abord une recherche rationnelle du profit. Il l'oppose donc aux économies de prédation d'une part, aux économies de subsistance d'autre part. Mais, afin de savoir rationnellement dans quel secteur de production le profit sera maximal, il faut pouvoir faire des calculs de rentabilité que seule l'existence d'une comptabilité en partie double, avec bilan et compte de résultat, permet. Par ailleurs, six conditions structurelles doivent accompagner les progrès de la comptabilité : appropriation des moyens matériels de production par des entreprises lucratives privées ; liberté de marché ; technique et droit rationnels ; existence et disponibilité de travailleurs libres ; commercialisation de l'économie. Sans toutes ces conditions, en effet, il devient difficile de produire, de vendre, de gérer les conflits d'affaires. Et la réalisation progressive de ces préalables montre que le capitalisme est une construction sociale, sans doute contingente quant aux formes de son élaboration historique, mais nécessaire dans son principe, dès lors que l'on cherche à maximiser rationnellement le profit.

Ces six conditions apparaissent précisément entre la fin du Moyen Âge et le XIX[e] siècle. Mais chez Weber, l'important est ailleurs : le capitalisme, en tant qu'il est une organisation rationnelle de la recherche du profit, serait déjà là virtuellement, dans son essence, avant toute concrétisation de ses différentes dimensions. Dès lors, la question de son origine n'aurait plus lieu d'être, seules importeraient les péripéties de son accouchement effectif. Et c'est en ce point que Weber doit invoquer un facteur exogène

[7] Goldstone J. (2008), pp. 132-135.

[8] Verley P. (2013), *L'échelle du monde*, Paris, Tel-Gallimard.

[9] Weber M. (1904-1905) [1967], *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon ; Weber M. (1923) [1991], *Histoire économique*, Paris, Gallimard.

capable précisément de faire progresser l'idée de rationalité : on sait que ce sera l'éthique protestante. Cependant, celle-ci n'est pas une cause fondatrice du capitalisme mais logiquement un adjuvant historique. Weber a du reste protesté contre l'interprétation abusive qui était faite de sa pensée, celle d'un protestantisme capable de créer le capitalisme. De fait, le calvinisme légitimera la recherche du profit, donnant au passage un statut acceptable aux marchands et entrepreneurs autrefois vilipendés. Notons que l'Église catholique aura un rôle similaire au XVII[e] siècle en proposant, pour lutter contre les trois passions humaines du pouvoir, de l'envie et de l'avarice, d'en mettre une en avant et d'en canaliser l'exercice afin de neutraliser les deux autres : ce sera la recherche du profit, requalifiée en « intérêt » et légitimée dans la mesure où elle est modérée et fait l'objet d'un calcul[10].

[10] Hirschman A. (1977) [2011], *Les passions et les intérêts*, Paris, PUF.

[11] Braudel F. (1985), p. 49. Voir aussi Braudel F. (1979), *Civilisation matérielle, économie, capitalisme, XV[e]-XVIII[e] siècles*, 3 tomes, Paris, Armand Colin.

[12] Braudel F. (1985), *op. cit.*, p. 58.

Les perspectives de Braudel et de l'histoire globale

L'émergence de nouvelles pratiques commerciales

Dans l'œuvre de Braudel, le capitalisme est d'abord un état d'esprit, un ensemble de pratiques de contournement des règles, plus qu'un mode d'organisation d'économies territorialisées. Il désigne donc « des activités qui s'avèrent différentes de l'économie de marché »[11]. À côté de la sphère des échanges quotidiens du marché, souvent réglementés, ou encore des échanges lointains mais transparents, Braudel pose un espace d'absence de transparence, de détournement de trafic en vue du profit. Il s'agit, pour le grand marchand capitaliste, d'y contourner les circuits traditionnels et d'acheter directement au producteur ou à l'avance, souvent au comptant et à des prix élevés (eux-mêmes permis par l'information exclusive d'une revente profitable ailleurs). Ce serait l'efficacité de ces longues chaînes marchandes entre production et consommation « qui les [aurait] imposées, en particulier pour le ravitaillement des grandes villes, et qui [aurait] incité les autorités à fermer les yeux »[12]. Plus ces chaînes s'allongent, plus elles échappent au contrôle, plus le processus capitaliste émerge clairement et modifie en profondeur les économies territoriales touchées. Trait fondamental, ce commerce concerne un groupe étroit de marchands, différents de leurs homologues à l'échelle nationale ou régionale et parfaitement connectés aux réseaux d'échange de longue distance. De ce fait, ils disposent de maints avantages : pouvoir de l'information, capacité à augmenter leur capital par emprunts mutuels, jeux sur les monnaies, absence de spécialisation et souplesse dans le réinvestissement.

Cette première présentation pourrait laisser penser que Braudel se situe en dehors de la problématique posée ici de formation du capitalisme au sein d'économies de marché encore embryonnaires. Pourtant, il décrit directement une influence exogène sur des économies territoriales, il est vrai, en baptisant « capitalisme » cette intervention elle-même et non pas son résultat dans une économie donnée. Il serait sans doute plus juste d'appeler « capital marchand extérieur » ces acteurs influents. Reste qu'en achetant des productions locales revendues ailleurs, ils habituent les acteurs locaux à aller sur le marché et à profiter de l'effet-prix, ils enrichissent certains d'entre eux et les poussent à mobiliser les facteurs de production nécessaires.

Le rôle des diasporas extérieures et des cités-États

Mais qui sont ces grands marchands qui constituent apparemment le facteur exogène susceptible de renforcer le capital face à la terre et au travail dans des économies de marché encore en gestation ? Braudel mentionne les marchands de la ligue hanséatique, ceux des cités-États italiennes (Venise et Gênes en

particulier) mais aussi ceux des diasporas, juive et arménienne entre autres. Il y a là deux pistes fondamentales pour notre problématique. Car dans les deux cas, les marchands concernés bénéficient d'une inspiration radicalement étrangère à l'espace européen.

Les diasporas extérieures sont importantes au haut Moyen Âge car ce sont elles qui ont maintenu une communication commerciale avec l'Orient durant les siècles difficiles où les économies de l'Europe ont vu leurs marchés de biens s'écrouler puis se recréer à des niveaux locaux, sans véritable fixation libre des prix, entre les V^e^ et X^e^ siècles. De fait, ce sont des commerçants syriens et juifs qui assurent le commerce de grains vers l'Europe, essentiellement à partir de Byzance, des juifs encore qui, une fois l'Islam solidement installé au Sud et à l'Est de la Méditerranée, à partir du VII^e^ siècle, « maintiennent les anciens trafics vers l'Afrique par l'Espagne et vers l'Orient par l'Italie, commencent même à s'implanter dans les villes mosanes et rhénanes »[13]. Ces diasporas marchandes extérieures ont donc contribué à faire renaître le commerce et les marchés en Europe à partir de pratiques qui avaient été rôdées en Asie, notamment sur les routes de la soie et de l'Océan indien.

Les cités-États, pour leur part, sont importantes en ce que la classe des marchands de longue distance y participe de façon significative au pouvoir politique. Le développement de la puissance de ces cités s'identifie alors avec la réussite de leurs commerçants. Venise installe ainsi son monopole des biens de luxe venus d'Asie à destination de l'ensemble de l'Europe. Elle s'avère alors capable de laisser venir à elle les produits de ses voisins en contrepartie d'achats de soie, porcelaine, épices, etc. C'est grâce à ces échanges que Venise structure le tissu productif dans l'essentiel de l'Europe à partir du XIII^e^ siècle. Mais là aussi, il est clair que Venise a bénéficié de techniques commerciales et financières venues de l'Orient : le *qirad* arabe déterminera la c*ommenda*, association de fonds en vue d'une expédition maritime, le *fonduq* (entrepôt portuaire dans le monde arabe) donnera le *fondaco* et la *suftaja* persane est sans doute pour partie à l'origine de la lettre de change génoise et vénitienne. Là encore, une influence exogène sans doute significative.

Pour Arrighi[14], qui se réfère autant à Braudel qu'à Marx, la distinction entre diasporas commerçantes et cités-États est centrale. Il reconnaît dans les premières un « capitalisme diffus » (reprenant ici la définition braudélienne du capitalisme) mais considère que les secondes vont, par leur symbiose entre pouvoir étatique et commerce lointain, créer un « capitalisme concentré », lequel servira ensuite de modèle aux Pays-Bas puis à l'Angleterre. Autrement dit, ce seraient les cités-États qui réaliseraient, d'abord en leur sein, puis par imitation dans l'économie de leurs épigones, la mue d'un capitalisme de grands marchands opportunistes en un capitalisme territorialisé fondé à la fois sur une économie de marché et une influence organique du commerce au loin. Pour Arrighi, le problème de l'émergence du capitalisme n'est donc plus celui de la transition entre féodalisme et capitalisme mais bien celui du passage d'un capitalisme diffus à un capitalisme concentré et territorialisé.

La mise en place de « systèmes-mondes »

Ces hypothèses braudéliennes seront ensuite développées dans les analyses en termes de systèmes-mondes[15]. Ainsi chez Wallerstein, la formation du capitalisme européen apparaît indissociable de la division internationale du travail instaurée à l'époque moderne par l'argent américain, puis les incursions néerlandaise et britannique dans l'Océan indien. Dans tous les cas, c'est bien l'expansion extérieure qui est au cœur des avancées du capitalisme dans les économies dominantes, des changements structurels concernant les marchés de facteurs de production et la prééminence du capital. Sans

[13] Rouche M. *in* Fossier R. (1982)., *Le Moyen Âge, les mondes nouveaux 350-950*, Paris, Armand Colin, p. 490.

[14] Arrighi G., (1994) *The Long Twentieth Century, Money, Power and the Origins of our Times, Londres*, Verso. Cf. dans le même esprit Mielants E. (2008), *The Origins of Capitalism and the Rise of the West*, Philadelphia, Temple University Press.

[15] Voir entre autres Wallerstein I. (1974), *The Modern World System*, tome 1, New York, Academic Press ; Abu-Lughod J.L. (1989), *Before European Hegemony – The World System 1250-1350*, Oxford, Oxford University Press ; Frank A.-G. (1998), *ReOrient : Global Economy in the Asian Age*, Berkeley, University of California Press ; Beaujard P. (2012), *Les mondes de l'Océan indien*, 2 tomes, Paris, Armand Colin.

présenter ici tout ce que cette « histoire globale » apporte au débat sur l'émergence du capitalisme[16], l'idée centrale reste que, tant les économies de marché que le capitalisme européens se sont construits dans une interaction féconde entre notre continent et l'Asie, avec un transfert sur longue durée de techniques productives, militaires, commerciales et financières, en provenance de Chine, d'Inde et du monde musulman. Là se situe sans doute la vraie surprise que puisse nous apporter aujourd'hui l'histoire des origines du capitalisme…

[16] On pourra se reporter à Beaujard P., Berger L. et Norel P. (2009), *Histoire globale, mondialisations et capitalisme*, Paris, La Découverte ; Norel P. (2009), chapitres 7 à 10.

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **BAECHLER J.** (1995), *Le Capitalisme,* deux tomes, Paris, Folio.

❖ **BRAUDEL F.** (1985), *La dynamique du capitalisme,* Paris, Arthaud.

❖ **GOLDSTONE J.** (2008), *Why Europe ? The Rise of the West in World History, 1500-1850,* Londres et New York, McGraw Hill.

❖ **MEIKSINS-WOOD E.** (2002), *The Origin of Capitalism, a longer view,* Londres, Verso.

❖ **MIELANTS E.** (2008), *The Origins of Capitalism and the Rise of the West,* Philadelphie, Temple University Press.

❖ **NOREL P.** (2009) [2013], *L'histoire économique globale,* Paris, Seuil, coll. « Points ».

Malgré la crise récente, le capitalisme apparaît aujourd'hui comme le seul système économique efficace. Cette hégémonie, qui semble totale depuis l'effondrement du bloc soviétique, n'empêche pas pour autant ni les critiques à son égard, ni les interrogations sur son identité : s'il semble facile de mettre en évidence des caractéristiques du capitalisme, telles que la recherche du profit, le calcul économique ou la propriété privée, aucun de ces éléments ne suffit à le définir de façon satisfaisante.
Proposant une définition synthétique du capitalisme, Jean-Charles Asselain en retrace les principales étapes, depuis ses origines controversées jusqu'à sa domination, depuis 1989. Il met l'accent sur le rôle clef de la révolution industrielle dans la naissance du capitalisme.

Problèmes économiques

Le destin du capitalisme : des origines au XX^{e} siècle

JEAN-CHARLES ASSELAIN
Ancien professeur à l'Université Bordeaux IV-Montesquieu

La domination mondiale du capitalisme apparaît aujourd'hui plus totale que jamais auparavant, puisque seuls de très rares pays, comme Cuba et la Corée du Nord, affirment encore le rejet de ses principes. Le capitalisme a donc bel et bien déjoué jusqu'à maintenant toutes les prévisions pessimistes qui jalonnent son histoire. Alors que les économistes classiques ne voyaient d'autre horizon que le cheminement vers un état stationnaire final, pour Marx, le capitalisme (la « société bourgeoise »), successeur du féodalisme, devait inéluctablement laisser place au socialisme, après une phase d'aggravation des crises provoquées par ses contradictions internes. Keynes, de son côté, préconisait, comme seule issue possible à la dépression des années 1930 et aux blocages structurels, une rupture radicale avec la vision antérieure du capitalisme libéral, et Karl Polanyi, dans *La grande transformation* (1944), n'hésitait pas à caractériser l'économie libérale régulée par le marché comme une aberration historique, coupable d'avoir voulu soumettre l'ensemble des phénomènes sociaux au primat des rapports économiques, et vouée désormais à disparaître rapidement du monde occidental. Schumpeter, dont le jugement sur les « performances » du capitalisme était loin d'être négatif, ne le considérait quant à lui pas moins comme un système condamné à l'autodestruction (ou du moins à subir une dénaturation profonde dans le sens d'un régime fortement socialisé), du fait de l'hostilité croissante qu'il suscite au sein des démocraties libérales, malgré ses succès économiques, parfois même à cause d'eux. Aujourd'hui pourtant, même l'irruption d'une

nouvelle crise frappant brutalement l'ensemble des économies capitalistes n'a pas suffi – pour la première fois – à déclencher une nouvelle vague de prédictions alarmistes annonçant la fin prochaine du capitalisme ou sa décomposition inévitable.

Le destin du capitalisme, ses origines, son avenir, et son identité même demeurent néanmoins des questions toujours aussi controversées.

Définitions du capitalisme : oppositions et convergences

« Capitalisme » ou « économie de marché » ?

Le terme de **capitalisme** apparaît, semble-t-il, sous la plume de socialistes français, tels Proudhon, Leroux ou Blanqui, au XIX^{e} siècle. Mais il ne figure toujours pas dans le *Littré*, publié dans les années 1860, et ne comporte pas d'entrée dans le *Palgrave Dictionary of Political Economy* (1894). L'usage du terme « capitalisme » se serait-il imposé pour désigner le système actuellement en vigueur, si l'œuvre de Marx n'avait pas existé ? On peut en douter. L'essence du système réside, selon Marx, dans la relation entre le capital et la force de travail, la relation salariale. Le **mode de production capitaliste** se caractérise par la division de la société en deux classes antagonistes : les propriétaires des moyens de production, qui achètent la force de travail en vue de réaliser un profit par la vente des marchandises produites, et les prolétaires, contraints pour vivre de vendre leur force de travail. Le critère de la propriété des moyens de production – la propriété privée « bourgeoise », qui s'oppose à la fois au féodalisme et à la future propriété collective socialiste – joue donc un rôle déterminant, puisqu'il commande l'exploitation de la force de travail, la réalisation de la plus-value et par conséquent l'accumulation du capital, moteur de la dynamique capitaliste.

Les auteurs qui ne partagent pas les vues de Marx sont au contraire enclins – sans forcément récuser l'emploi du vocable « capitalisme » – à caractériser ce même système en termes fort différents : économie de marché, économie décentralisée, économie fondée sur l'initiative privée, économie de libre entreprise, ou, tout simplement, économie libre (*free economy),* terme retenu par les organisations internationales après 1945 par opposition aux « économies centralement planifiées ». Le personnage central n'est plus alors le **capitaliste**, titulaire de quasi-rentes prélevées sur le produit du travail, mais l'**entrepreneur**, responsable de l'efficacité de la gestion économique, mais surtout maître d'œuvre des innovations qui conditionnent la croissance de l'entreprise, et même sa survie. Du même coup, l'investissement n'apparaît plus comme une simple accumulation de capital (au sens d'un accroissement purement quantitatif des capacités de production, comme ce fut souvent le cas au sein de l'économie soviétique), mais plutôt comme le vecteur essentiel du processus d'innovation permanente, sur lequel repose la vigueur du développement capitaliste. Plus largement encore, une telle approche conduira à définir le système capitaliste par l'extension systématique du critère de rationalité à l'ensemble des activités économiques.

Il est clair que ni le choix du terme, ni le choix de la définition ne sont neutres. Ils expriment une vision différente de la réalité « capitaliste », en référence implicite à un contre-modèle (socialisme idéal, et parfois « socialisme réel » de type soviétique au XX^{e} siècle). Ils orientent d'emblée dans des directions elles aussi nettement différentes, comme on le verra, l'interprétation des origines du capitalisme et de ses tendances d'évolution. On se gardera pourtant d'exagérer cette difficulté d'analyse : car c'est bien du même système économique qu'il s'agit, et les différentes approches qui visent à le caractériser peuvent être tenues pour complémentaires ou convergentes. Faut-il rappeler que Marx et Engels ont célébré avec une vigueur inégalée le dynamisme du capitalisme naissant : « La bourgeoisie, au

cours de son règne d'à peine cent ans, a créé des forces productives plus massives et plus colossales que ne l'avaient fait toutes les générations antérieures réunies […] Elle a accompli des miracles surpassant de loin les pyramides égyptiennes. [Elle] entraîne toutes les nations vers la civilisation » (*Le manifeste communiste,* 1848). Les partisans les plus résolus du capitalisme libéral, de leur côté, ne prétendent pas ignorer que le système capitaliste est confronté à des défis permanents, tels que la récurrence des crises, l'accentuation des inégalités (au sein des nations et entre les nations) et les risques sociaux inhérents à la primauté exclusive des valeurs économiques.

Une définition synthétique du capitalisme

Les diverses approches du capitalisme peuvent du reste être englobées sans trop d'artifice dans une tentative de définition plus synthétique. On retiendra par exemple, en s'inspirant de Werner Sombart, trois éléments caractéristiques : l'**esprit du système** (le mobile du profit, mais aussi l'esprit de rationalité, impliquant le respect des règles, et l'esprit de concurrence, impliquant l'acceptation du risque), les **institutions** (propriété privée des moyens de production, liberté des transactions, économie de marché), et enfin la **dimension technique** (développement du capital productif, mais aussi accumulation des connaissances et du savoir-faire qui conditionnent l'innovation). Cette dernière dimension n'est pas la moins essentielle ; elle oppose clairement, depuis la révolution industrielle (fin du XVIII^{e} siècle), l'ensemble des économies avancées aux économies pré-capitalistes. Chaque critère de définition, au demeurant, envisagé séparément, soulève de réels problèmes. Ainsi, en ce qui concerne le critère de la propriété des moyens de production, à partir de quel seuil de socialisation ou d'étatisation faut-il considérer que la nature « capitaliste » du système se trouve altérée ? Et ne faut-il pas mettre l'accent plutôt sur le choix des critères de gestion impartis à ce secteur « nationalisé » ? Quant au critère des relations de marché, identifier purement et simplement **économie de marché** et **capitalisme** constituerait une simplification inacceptable[1]. Historiquement, le développement des marchés a précédé de loin l'avènement du capitalisme industriel. Les économistes classiques ont certes réclamé la libération des échanges comme une condition décisive pour l'affirmation d'un nouveau régime économique ; mais leur insistance ne doit pas faire oublier que la régulation des marchés – leur encadrement par des règles précises – demeure tout aussi essentielle pour l'efficacité du capitalisme. Le schéma d'une gradation continue allant de l'économie totalement décentralisée à l'économie intégralement planifiée (Walter Eucken) constitue souvent un instrument d'analyse adéquat. Enfin, le modèle théorique d'une *économie socialiste de marché,* associant prise de décision décentralisée et propriété collective, qui remonte aux travaux d'Oscar Lange, a pu exercer une véritable fascination. Mais comme il n'a jamais eu d'application effective (même lors de la transition post-communiste, le courant du socialisme de marché reste privé de toute influence), il n'en sera plus question ici : nous nous concentrerons sur les développements historiques qui ont marqué les origines du capitalisme, puis son destin ultérieur.

Les origines : avant le mode de production capitaliste, déjà des activités capitalistes

Des exemples anciens de calcul économique et de recherche du profit

Alors que le déclenchement de la révolution industrielle, tournant majeur de l'histoire économique, peut être précisément daté (vers 1770, en Angleterre), il demeurera toujours difficile, voire arbitraire de prétendre assigner un point de départ à la formation du capitalisme[2]. Marx, après avoir évoqué des origines bien plus précoces (XI-XIII^{e} siècles), retient

[1] **Sur ce point, voir dans ce même numéro l'article de Jean-Pierre Biasutti et Laurent Braquet, p. XX. [NDLR]**

[2] **Sur ce point, voir dans ce même numéro l'article de Philippe Norel, pp. 12-19. [NDLR]**

finalement le XVIe siècle (début de l'accumulation primitive et de l'expropriation des paysans). Mais si on identifie le capitalisme au calcul économique et à la recherche rationnelle du profit, on devra remonter à la Mésopotamie antique pour en trouver les prodromes (Jean Baechler) : « banques » pratiquant le prêt à intérêt, marchands qui détiennent des comptes de dépôts et opèrent des règlements multilatéraux, et parfois même déjà investissements productifs. Des cités phéniciennes et grecques jusqu'à la Chine des Song, en passant par le monde abbasside, nombreux sont les exemples où l'essor d'un commerce à longue distance donne naissance à diverses innovations préfigurant directement les traits d'un capitalisme avancé (sociétés de capitaux, assurances maritimes, lettres de change…). Le fait est pourtant que les phases d'essor et de déclin poursuivent leur alternance séculaire. Cette absence de progrès cumulatif est particulièrement frappante dans le cas des Empires, où l'existence d'un gouvernement fort a pu favoriser des réalisations économiques de grande ampleur, mais bride le développement urbain et maintient la classe des marchands dans une position inférieure : c'est le cas notamment en Chine, où la toute-puissance de la bureaucratie finit par étouffer toute initiative économique, tandis que la société japonaise reste dominée par les valeurs militaires et aristocratiques.

La mise en place de conditions favorables à l'émergence du capitalisme à partir du XIe siècle

Ces précédents anciens d'activités capitalistes ne doivent pas occulter la singularité du processus qui s'amorce en Europe occidentale vers le XIe siècle et qui conduira à réunir progressivement les conditions politiques, économiques, culturelles et techniques de l'émergence du capitalisme industriel. La fragmentation du pouvoir politique, depuis la fin de l'empire romain, favorise l'essor de cités-États vouées au grand commerce maritime (telles Venise et Gênes, engagées dans une rivalité séculaire), puis le mouvement d'émancipation communale au sein des États nationaux en voie de formation. Le pouvoir royal, en lutte contre la féodalité, s'appuie sur la bourgeoisie naissante ; l'accumulation de capitaux d'origine commerciale contribue au financement des dépenses régaliennes, et du même coup à la diversification des activités financières. Cette conjonction d'intérêts prend une dimension nouvelle au XVIe siècle, avec le renforcement des grandes monarchies et la découverte du Nouveau Monde, qui donne une impulsion sans précédent aux échanges internationaux (à la lettre, une première mondialisation). L'État mercantiliste, convaincu que l'abondance monétaire conditionne l'activité économique, voit dans la réalisation d'excédents extérieurs un facteur essentiel de puissance ; il s'attache à renforcer les positions commerciales détenues par ses nationaux, à encourager un premier essor manufacturier. Le développement urbain repose sur une diversification continue des initiatives économiques. Les Provinces-Unies sont devenues au XVIIe siècle une République marchande aux activités financières remarquablement évoluées, quoique vulnérables. Tandis que la stabilité et la paix intérieures favorisent l'unification (graduelle) des marchés nationaux, les guerres récurrentes perturbent gravement le commerce international : mais elles n'empêchent pas la circulation des idées au sein de l'Europe occidentale. L'héritage de la civilisation latine, l'unité culturelle de l'Europe chrétienne ont donné naissance à des cultures nationales largement ouvertes sur l'extérieur ; et la Réforme, en accentuant un processus de laïcisation de la société déjà bien engagé, ne constitue pas une rupture à cet égard. L'esprit de rationalité progresse sur un large front, comme en témoignent le caractère international des avancées scientifiques des XVIe et XVIIe siècles, mais aussi les cheminements du progrès technique. Non bien sûr que l'Europe ait eu le monopole des inventions, mais elle peut être créditée d'avoir « inventé l'invention » (David Landes), en ce sens que l'enchaînement des progrès tend à devenir cumulatif et continu. C'est le cas entre autres pour la construction navale, ou encore pour

la mesure du temps, à partir de la construction des premières horloges mécaniques (vers 1300, presque au même moment en Italie et en Angleterre), qui ouvrira la voie plus tard à la mesure des gains de productivité. Plus significatif encore : l'exemple de l'imprimerie, invention d'origine chinoise, mais qui connaît en Europe une diffusion d'une tout autre ampleur, grâce à des perfectionnements décisifs, et aussi parce qu'elle répond à une large demande préalable de connaissances, tout en contribuant à accélérer les progrès à long terme de l'alphabétisation.

Mais que l'on se garde de tout anachronisme ! Le développement séculaire d'un capitalisme commercial et financier ne signifie pas que l'Europe, vers 1750, ait accédé à un mode de production capitaliste. L'économie de marché laisse encore un vaste espace à l'économie agricole de subsistance. La production artisanale urbaine reste en partie enserrée dans les réglementations. Quant à l'initiative « capitaliste » des marchands, qui font travailler à façon des ouvriers à domicile dispersés dans les campagnes (proto-industrialisation textile), elle n'est nullement synonyme de productivité élevée. Le revenu par tête des Européens ne dépasse encore que faiblement la moyenne mondiale. L'essentiel reste à accomplir.

La révolution industrielle : vers une domination mondiale du capitalisme industriel ?

La révolution industrielle anglaise : une rupture majeure

La révolution industrielle anglaise, amorcée durant le dernier tiers du XVIII[e] siècle, doit être considérée comme la « rupture » majeure (Paul Bairoch), la « grande discontinuité » (François Crouzet), la « percée » décisive (David Landes) qui donne naissance au capitalisme industriel (le **mode de production capitaliste** de Marx). Elle se manifeste d'abord par une conjonction exceptionnelle d'inventions dans l'industrie cotonnière et la métallurgie. La courbe des dépôts de brevets s'élève brusquement dès 1760, mais le moment crucial peut être daté des années 1780, lorsque les trois grands axes d'innovation – mécanisation des textiles, métallurgie au coke et machine à vapeur – se rejoignent pour former un système cohérent, associant le machinisme, l'usage de l'énergie minérale, la maîtrise des processus chimiques et la concentration de la production. L'usine, qui emploie déjà parfois des centaines d'ouvriers, l'emporte sur l'atelier domestique. Le caractère capitaliste de la production s'affirme, à la fois au sens technique du terme et quant à l'importance des capitaux investis. Le délai qui sépare l'**invention** de l'**innovation** – son application à l'échelle industrielle – tend à se raccourcir, et on assiste à une accélération autoentretenue des progrès techniques. Ils se généralisent au sein de chaque industrie, souvent sous la pression de la demande, en réponse à des goulets d'étranglement, et se diffusent progressivement à toute l'économie, au point d'englober en fin de compte l'ensemble des activités : mais il aura fallu tout de même un siècle.

Que cette mutation ait eu pour premier foyer la petite Angleterre n'est pas le fruit du hasard, puisqu'elle détient au plus haut degré presque tous les avantages notés plus haut à propos de la « divergence » européenne (formation précoce d'un État-nation garantissant les libertés et les droits de propriété, ouverture internationale, expansion commerciale, progrès de l'alphabétisation depuis le siècle de la Réforme). Et il a fallu en outre des facteurs plus spécifiques, comme la présence du charbon et surtout les gains de productivité agricole qui ont rendu possible à la fois l'élargissement des marchés, l'avancée de l'urbanisation et une progression soutenue des salaires réels (1650-1750). Or, paradoxalement il faudra encore au moins deux générations pour que la révolution industrielle se traduise par une accélération de la croissance globale, et davantage pour que débute l'élévation du niveau de vie

des ouvriers. À cela, deux raisons : le secteur moderne, si dynamique soit-il, ne forme au départ qu'une étroite enclave au sein de l'économie traditionnelle ; et l'essor industriel coïncide en Angleterre avec une montée abrupte de la population, qui alimente la croissance du salariat ouvrier, mais qui pèse sur le niveau des salaires ouvriers et aggrave la menace de chômage. Période complexe, sans aucun doute, mais contester son caractère « révolutionnaire », comme on l'a fait parfois, n'en serait pas moins un contresens. Les contemporains ont bel et bien eu le sentiment de vivre une phase de transformation révolutionnaire, marquée par le bouleversement des hiérarchies économiques, régionales, urbaines. Le sort de la classe ouvrière, soumise à des horaires de travail épuisants, vivant dans des logements insalubres, livrée aux lois du marché (interdiction des coalitions ouvrières, durcissement en 1834 des conditions de l'assistance aux pauvres) et quasiment privée de protection sociale, donne alors toute sa force à la mise en cause du capitalisme par les courants socialistes. Les indicateurs quantitatifs (baisse de la stature moyenne, baisse de l'espérance de vie) témoignent froidement d'une dégradation objective des conditions de vie, jusqu'à ce que le redressement des salaires réels après 1850 vienne infirmer les vues de Marx sur la paupérisation à long terme. Dès la première moitié du siècle, en revanche, la révolution industrielle a placé la Grande-Bretagne en tête de toutes les puissances : vers 1850, la production de ses industries modernes dépasse celle de toutes les autres nations réunies.

La progression du capitalisme à travers le monde

Tout au long du XIX^{e} siècle, cependant, le capitalisme ne cesse de progresser à travers le monde. D'abord en Europe occidentale et aux États-Unis, autrement dit dans les pays les plus proches de l'Angleterre, du point de vue culturel et politique, sinon géographique : ce qui confirme bien l'importance des conditions préalables à l'éclosion du capitalisme dont il a été question précédemment. La révolution des transports modernes – chemin de fer et navigation à vapeur – donne une impulsion encore plus large, il est vrai, à l'expansion du capitalisme, puisque les premières lignes ferroviaires s'ouvrent dès 1850-1854 au Mexique, au Chili, au Brésil, en Inde et en Australie comme dans plusieurs pays d'Europe. Le capitalisme, en s'étendant au-delà de son berceau d'origine, prend des visages de plus en plus diversifiés, et qui s'écartent de plus en plus du modèle libéral anglais. C'est vrai dans le cas d'un pays de la seconde génération industrielle comme l'Allemagne, où l'action des banques et l'intervention d'un État protectionniste jouent déjà un plus grand rôle qu'en Angleterre. C'est plus vrai encore dans le cas des pays « tard venus » (*latecomers*), tels la Russie et le Japon au seuil du XX^{e} siècle, où le démarrage repose sur une politique volontariste d'industrialisation, associée ou non à l'ouverture aux capitaux étrangers. Mais il existe un fossé encore bien plus large entre tous ces pays engagés dans la croissance industrielle et les vastes régions du monde où il n'existe encore que des enclaves de modernité capitaliste, des pays pourvoyeurs de matières premières, englobés dans un espace mondial capitaliste (et qui subissent déjà de plein fouet les crises capitalistes) mais exclus *de facto* du développement industriel. Au moment même où les économies avancées paraissent capables de généraliser la progression des niveaux de vie, de maîtriser les inégalités et de mettre en place une législation sociale, c'est la montée des inégalités mondiales qui, avec la théorie de l'impérialisme, passe au premier plan dans la condamnation marxiste du capitalisme. Le clivage entre gagnants et perdants du processus d'industrialisation est effectivement devenu le clivage mondial dominant. Mais, contrairement aux attentes de Marx, c'est dans un pays en début d'industrialisation, et non dans un pays de vieux capitalisme, que survient en 1917 la première révolution collectiviste.

Capitalisme contre socialisme (1917-1989) : le conflit du XXe siècle

Le destin du capitalisme au XXe siècle contraste fortement à partir de 1914 avec le siècle précédent. Après un siècle de paix, deux guerres mondiales. Après la première mondialisation libérale, une véritable dislocation de l'économie internationale, qui culmine dans les années 1930 avec les politiques d'autarcie des régimes totalitaires. Mais surtout, le capitalisme se trouve confronté à la menace directe du système adverse, le socialisme centralisé de type soviétique, le « socialisme réel » ; et l'URSS, puis le « bloc socialiste », on l'oublie trop souvent depuis 1989, font bel et bien figure de puissance montante durant une grande partie du siècle.

L'intervention croissante de l'État entre les deux guerres

L'entre-deux-guerres (« guerre-crise-guerre ») se caractérise d'emblée par l'intervention croissante de l'État. Elle répond premièrement à la nécessité de faire face aux séquelles physiques et financières de la guerre (désordres monétaires notamment) ; deuxièmement à la demande d'avancées sociales, attisée par le renforcement des syndicats ouvriers ; troisièmement au processus de concentration des entreprises, engagé de longue date, mais qui éloigne toujours davantage du modèle concurrentiel. La crise de 1929 accroît encore les responsabilités de l'État, par exemple lorsque des sauvetages improvisés de banques ou d'entreprises ont pour effet d'élargir le secteur d'**économie mixte**. L'augmentation du poids relatif des dépenses publiques, les déficits de crise sont des réalités, bien avant d'être préconisés comme stratégie de relance par la théorie keynésienne. Mais le pessimisme prévaut dans l'opinion des pays démocratiques, où la perte de confiance dans le capitalisme libéral va souvent de pair avec les accusations contre le capitalisme de groupes. Les théories stagnationnistes annoncent l'épuisement inéluctable de la croissance capitaliste. Non sans exagération, puisque la persistance des gains de productivité, l'essor des industries récentes (automobile, aéronautique), les progrès rapides de l'électrification, les résultats des laboratoires de recherche montrent bien que la capacité d'innovation n'a pas totalement disparu. Le fait est pourtant qu'à la veille de la Seconde Guerre mondiale, après six ans de *New Deal,* l'économie américaine n'a toujours pas réussi à retrouver durablement le maximum de production industrielle de 1929 (blocage sans précédent), alors que les pays totalitaires – Italie, Allemagne, Japon – retrouvent le chemin d'une croissance axée sur les industries de guerre et fondée sur une collusion entre le pouvoir et les grands intérêts capitalistes. Mais le succès le plus frappant est celui de l'économie soviétique, où l'achèvement brutal de la collectivisation et la mise en place du Plan central ont ouvert la voie à un bond en avant de l'industrialisation : seul exemple ou presque, durant toute cette période, d'une économie attardée parvenant à s'industrialiser par ses propres forces.

Montée en puissance et effondrement du modèle socialiste

La victoire de 1945 porte au plus haut le prestige de l'URSS, devenue la deuxième puissance mondiale, et de son modèle d'économie centralisée. La production d'acier (l'obsession de Staline !) tend à s'imposer comme priorité même à l'Ouest, au seuil de la planification française et de la construction européenne (la CECA). L'extension du communisme à toute l'Europe de l'Est, puis la victoire communiste en Chine (1949), donnant naissance au « marché mondial socialiste », accentuent cette montée en puissance. Avec une rapidité qui dépasse toutes les prévisions, l'URSS rattrape son retard nucléaire (bombe H, 1953), et prend presque aussitôt la tête de la conquête spatiale (spoutnik, 1957). De grands économistes américains, tel Paul Samuelson, sur la base d'extrapolations

angoissantes (on corrige l'exagération des chiffres officiels soviétiques, mais insuffisamment), envisagent sérieusement le dépassement du PNB des États-Unis par le PNB de l'URSS avant la fin du siècle. Le modèle soviétique d'industrialisation exerce une forte influence sur les pays du Tiers Monde, comme l'Inde, et Khrouchtchev compte bien tirer parti de la décolonisation pour affaiblir l'Occident. Quand il lance, en 1959, à la tribune de l'ONU : « Vos petits-enfants vivront sous le communisme ! », la menace est loin de paraître dérisoire : or, en fait, trente ans plus tard, le bloc soviétique aura cessé d'exister. Qu'est-il advenu ?

Les déficiences du système soviétique sont bien entendu en cause ; mais le nouvel élan de la croissance capitaliste après 1945 a joué un rôle non moins décisif. En Europe de l'Ouest, le processus de réouverture des économies nationales, engagé grâce au Plan Marshall et à l'accès aux technologies américaines, relayé par les progrès de la construction européenne, a débuté bien avant qu'il ne soit question de mondialisation. Il laisse place à une réelle diversité des modèles nationaux (le triptyque français d'après-guerre – nationalisations, plan indicatif, investissements publics – ne se confond ni avec l'**économie sociale de marché** allemande, ni avec le modèle de la social-démocratie scandinave). Mais l'accélération de la croissance est quasi générale, très forte jusqu'en 1974 (+ 4 à 5 % par an) et surtout remarquablement régulière ; il en résulte une réduction marquée de l'écart de productivité et de revenu par tête avec les États-Unis. Un peu plus tard, des pays comme l'Irlande et l'Espagne commencent à combler leur retard historique à un rythme inespéré. Avec les économies Est-européennes, en revanche, l'écart des performances ne cesse de se creuser jusqu'à l'éclatement du bloc soviétique en 1989 : l'issue de la lutte entre les deux systèmes s'est jouée en Europe sur le terrain de l'efficacité économique et de la progression des niveaux de vie, autant que sur le terrain des libertés. Au même moment, la vigueur inouïe de la croissance japonaise (+ 9 % par an) entraîne dans son sillage une première génération de nouveaux pays industrialisés (NPI), Taiwan et Corée du Sud notamment. L'hypothèse d'une technologie mondiale unifiée accessible à tous, fondement de la théorie néo-classique de la convergence des niveaux de revenu, devient de moins en moins irréaliste. Vers 1980, le Brésil, l'Inde, la Chine communiste se rallient à des stratégies de développement fondées sur l'ouverture internationale ; et le rythme de croissance global des économies du Tiers Monde dépasse durablement pour la première fois celui des pays avancés. Une réduction des inégalités internationales les plus massives doit nécessairement en résulter à long terme. Mais la portée de ce retournement historique reste faiblement perçue. Au contraire, la montée des inégalités internes dans les pays émergents (comme aux premiers temps du capitalisme occidental), la recrudescence des inégalités dans les « vieux » pays menacés de désindustrialisation, le bouleversement des positions acquises, sans parler de la détresse des exclus (Pays moins avancés), sont toujours violemment ressentis – et la contestation du capitalisme ne faiblit pas. 1989, décidément, ne marque pas la fin de l'Histoire (*).

(*) Ce texte a été publié initialement dans *Cahiers français* n° 349, Comprendre le capitalisme, Paris, La Documentation française, 2009.

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **JESSUA C.** (2006), *Le capitalisme*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? »[3].

❖ **SCHUMPETER J.** (1951) [2010], « Capitalism », *in Essays,* Kessinger Publishing.

❖ **BAECHLER J.** (1971), *Les origines du capitalisme*, Paris, Gallimard, 1995.

[3] Voir également la bibliographie proposée dans cet ouvrage.

↓ COMPLÉMENT

LES THÉORICIENS DU CAPITALISME

La théorie économique est fondamentalement une théorie de l'économie de marché. Bien avant qu'il ne soit question de capitalisme, Richard Cantillon (1730) souligne – comme le fera Paul Samuelson dans son introduction aux *Economics*, le plus célèbre manuel du XX[e] siècle – le « miracle » de l'économie de marché, où « l'offre de toutes choses se proportionne au besoin qu'on en a », malgré l'absence de tout organe central régulateur. Mais on se limitera ici aux théories qui portent sur la dynamique du capitalisme, ses mutations à long terme, son avenir.

Marx : le capitalisme, un mode de production destiné à être dépassé

Pour Karl Marx (1818-1883), le développement des **forces productives** commande les **rapports de production** (matérialisme historique), c'est-à-dire l'ensemble des rapports sociaux qui définissent un **mode de production**. Les lois économiques ne sont pas des lois de la nature. Le capitalisme n'est qu'un produit de l'histoire, un maillon dans la chaîne des modes de production. Son avènement correspond à la formation d'un marché du travail (des travailleurs libres, mais dépossédés des moyens de production et contraints de vendre leur force de travail). De toutes les marchandises, seule la force de travail a la propriété de créer plus de valeur qu'elle n'en contient : c'est l'origine de la **plus-value**, source du profit capitaliste. L'essence des rapports de production capitalistes réside dans l'**exploitation** des travailleurs – l'appropriation de la plus-value par les capitalistes. Sous la pression de la concurrence, la plus-value sert avant tout à l'accumulation du capital (« Le capitaliste n'est qu'une machine à capitaliser cette plus-value »). L'accumulation est le vecteur de changements techniques (substitution de biens capitaux au travail) qui transforment le mode de production : concentration croissante des entreprises, élimination des classes moyennes… Mais ce processus se heurte à la **loi de la baisse tendancielle du taux de profit** (du fait que le capital matériel est par nature improductif de plus-value) : d'où l'aggravation cumulative des crises et l'exacerbation des contradictions du capitalisme. Pour tenter de contrecarrer la baisse du taux de profit, le capitalisme recourt à des palliatifs violents, comme les conquêtes coloniales et le renforcement de l'exploitation des travailleurs. Le capitalisme est donc condamné : mais il incombe à la lutte des classes de le renverser et d'ouvrir la voie au socialisme.
La concentration des entreprises, engagée dès le milieu du XIX[e] siècle, semble bien aller dans le sens des vues de Marx, mais non l'« embourgeoisement » de la classe ouvrière, que lui-même notait déjà en Angleterre à la fin de sa vie. La théorie marxiste de l'**impérialisme** en trouve l'explication dans l'exploitation du reste du monde par les vieux pays capitalistes. Ces derniers sont en fait condamnés à exporter des capitaux, à lutter pour la conquête de débouchés extérieurs, à s'affronter dans des guerres de plus en plus destructrices (Lénine, *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme*, 1917). Les luttes révolutionnaires à la périphérie du monde industriel (Russie notamment) sont dès lors appelées à jouer un rôle décisif dans le renversement du capitalisme.

De Weber à l'école autrichienne : la diversité des approches du capitalisme

L'influence de Marx est demeurée si forte que les auteurs qui défendent des théories opposées se réfèrent fréquemment à ses thèses. Les approches sont cependant très diverses. Pour Max Weber, la formation du capitalisme s'inscrit dans un processus de rationalisation des activités humaines, et la Réforme lui donne une impulsion décisive (*L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, 1904), tandis que Werner

Sombart met l'accent sur l'influence des guerres, et plus récemment Jean Baechler sur la fragmentation politique du monde occidental. La théorie économique de Eugen Böhm-Bawerk (*Théorie positive du capital*, 1889) explique la rémunération du capital par l'efficacité technique du *détour de production* et analyse le rôle régulateur du taux d'intérêt. Un mécanisme qui se trouve englobé dans la théorie walrassienne de l'équilibre général auquel parvient spontanément une économie de marché concurrentiel. Mais l'école autrichienne conteste cette vision idéalisée de la concurrence parfaite, en lui opposant les réalités d'un capitalisme en déséquilibre constant, du fait de l'information imparfaite, mais aussi des processus d'innovation qui procurent un profit pur à l'entrepreneur en cas de succès, et assurent par là même le dynamisme de l'économie capitaliste. Or, l'épuisement des occasions d'investissement menace le capitalisme « mûr » du XX^{e} siècle, selon Keynes, qui préconise comme remède l'intervention macro-économique de l'État. Une solution radicalement rejetée par ses adversaires libéraux, qui dénoncent un danger mortel à la fois pour le dynamisme de l'économie et pour les libertés (Friedrich Hayek, *La route de la servitude*, 1944).

Schumpeter : le capitalisme comme processus de destruction créatrice

L'analyse de Schumpeter (1883-1950) est celle qui répond le plus directement à Marx : le capitalisme est voué à périr non de ses échecs, mais de ses succès mêmes. En droite ligne de l'école autrichienne, Schumpeter caractérise le capitalisme comme un processus de destruction créatrice, engendrant toutes sortes d'innovations (produits nouveaux, nouvelles techniques, nouveaux marchés), tout en se transformant lui-même. Le maître d'œuvre de cette transformation est d'abord l'entrepreneur, pionnier d'industrie pour qui le crédit constitue un levier décisif. Mais il cède peu à peu la place aux dirigeants de sociétés, et le capitalisme d'entreprise à un capitalisme de grandes unités. Ce changement de régime affecte-t-il la croissance ? Non, selon Schumpeter : le comportement des groupes monopolistiques est bien moins restrictif qu'on ne le dit (et la concurrence parfaite n'a d'ailleurs jamais existé), la recherche institutionnalisée au sein de leurs laboratoires assure un flux régulier de progrès technique, et l'épuisement des occasions d'investissement n'est qu'un mythe. En fait, la menace est ailleurs : elle réside dans la « dévitalisation » de la propriété et de l'esprit d'entreprise, dans le passage à un capitalisme anonyme et dans l'hostilité générale envers « les monopoles ». L'effet positif de la croissance (progrès général des niveaux de vie, avancées sociales) est considéré comme un acquis et comme un dû. Le capitalisme reste soumis à une pression constante vers plus de socialisation, non pas tant de la part des ouvriers que des intellectuels, ces professionnels de la contestation « lâchés en liberté » dans les démocraties libérales. Quant à la bourgeoisie, elle a renoncé à ses ambitions et à ses valeurs, et renonce du même coup à lutter contre la dénaturation du capitalisme.

Or, depuis la mort de Schumpeter (1950), le capitalisme n'a pas seulement renouvelé ses performances antérieures dans les économies avancées, mais l'industrialisation des grands pays du Tiers Monde a progressé depuis 1970-1980 à un rythme sans précédent. La théorie néo-classique de l'échange international a longtemps été critiquée pour l'irréalisme flagrant de ses hypothèses (technologie mondiale unifiée accessible à tous) comme de ses conclusions. Aujourd'hui, on doit admettre que l'évolution récente va bel et bien dans le sens de l'égalisation des raretés relatives, des productivités factorielles et, finalement, des rémunérations, conformément au théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson. Mais cette égalisation ultime reste néanmoins une perspective lointaine, alors que la remise en cause des avantages acquis menace directement les vieux pays capitalistes en voie de désindustrialisation. (*)

Jean-Charles Asselain

La question des liens entre capitalisme et régimes politiques est une question ancienne. Reposant sur l'innovation et l'initiative privée, le capitalisme semble *a priori* inséparable de la démocratie. Toutefois, en dehors du Royaume-Uni et des États-Unis, il s'est accommodé dès la révolution industrielle de régimes plus ou moins autoritaires, du moment où un minimum de libertés économiques étaient sauvegardées.
Après un rappel des analyses des grands penseurs du capitalisme – Marx, Weber et Schumpeter –, Philippe Raynaud montre comment ses mutations, de l'industrialisation à la mondialisation contemporaine en passant par l'expansion de l'État-providence – sont allées de pair avec des évolutions des régimes politiques.

Problèmes économiques

Capitalisme et systèmes politiques

PHILIPPE RAYNAUD
Université Panthéon-Assas
Institut universitaire de France

Le concept de « capitalisme » est une découverte (ou une invention) récente ; il s'est formé entre la fin du XVIII[e] siècle et le milieu du XIX[e] pour penser la nouveauté de la société née pendant cette période. L'auteur le plus significatif, par rapport auquel tous les autres vont se situer, est évidemment Marx, pour qui le « mode de production capitaliste » est à la fois un moment nécessaire de l'évolution historique et une manière particulière d'organiser la production et la répartition des richesses. Ce mode de production ne se réduit pas à la « propriété privée des moyens de production » ; il implique aussi l'extension générale du marché, qui permet un mode particulier d'« exploitation » des classes dominées (l'extraction de la plus-value dans la relation formellement égalitaire du contrat) et qui rend possible une accumulation du capital favorable à une expansion sans précédent des « forces productives ». Comme l'a très bien montré Raymond Aron, Marx caractérise ainsi comme « capitaliste » la société que ses contemporains voient comme « industrielle » (Auguste Comte) ou comme « démocratique » (Tocqueville)[1] et cela nous donne une première indication sur les relations entre le capitalisme et les différents régimes ou systèmes politiques qui se sont développés depuis le XVIII[e] et le XIX[e] siècles. Le capitalisme est un système économique qui ne peut exister que sous la condition d'une expansion économique et d'une innovation technologique permanentes et qui a besoin de bouleverser les hiérarchies sociales traditionnelles au bénéfice de relations formellement égalitaires. Il y a par conséquent au moins une certaine affinité entre le capitalisme et le régime moderne de la « démocratie libérale ». Une relecture des grands auteurs du siècle des Lumières permettrait de comprendre les raisons de cette affinité, depuis la découverte du régime anglais et du lien entre la liberté politique et la société commerciale par Voltaire et Montesquieu jusqu'à la mise en valeur, par Adam Smith, de ce qu'on appellera plus tard

[1] **Aron R. (1967),** ***Les étapes de la pensée sociologique*****, Paris, Gallimard.**

la croissance. Mais le mieux est sans doute ici de partir de la discussion ouverte par Marx et poursuivie par Weber et Schumpeter, avant de nous pencher sur l'évolution du capitalisme et de la démocratie de l'après-guerre à la « mondialisation ».

Capitalisme et démocratie : de Marx à Schumpeter

Marx : la démocratie libérale va de pair avec le capitalisme

Avant d'être « marxiste », Marx a commencé comme un démocrate radical, pour qui la tâche première de la pensée critique devait être de détruire ce qu'il y avait d'autoritaire dans les vieux États européens pour leur substituer des régimes fondés sur la souveraineté populaire et sur la libre activité des individus associés. Cette perspective démocratique n'a jamais totalement disparu de sa pensée mais, très vite, elle a été supplantée par l'idée que la révolution à venir devait être « sociale » plus que politique et que, pour cela, elle devrait rompre à la fois avec la « société bourgeoise » et avec l'État libéral. Dans la période où ils deviennent marxistes, de l'*Idéologie allemande* au *Manifeste du parti communiste*, Marx et Engels concentrent donc leurs critiques sur la société bourgeoise, mais leur vision du capitalisme est paradoxalement très proche de celle des libéraux. Pour eux, le capitalisme marque un changement fondamental dans l'histoire humaine, qui affirme la priorité de la société sur l'État, qui ruine toutes les idées et les valeurs traditionnelles et qui fait entrer l'humanité dans un monde nouveau où l'activité humaine prend le pas sur les nécessités « naturelles ». Dans cette vision, l'État libéral, tel qu'il se développe en Angleterre et, plus encore, dans la jeune république américaine, est la forme politique qui correspond à la domination de la bourgeoisie et il est avant tout un État minimal, peu coûteux, qui réduit autant que possible les dépenses en renonçant aux fastes de la monarchie et à l'entretien des Églises et en se contentant de forces militaires et policières réduites. En fait, Marx et Engels croient alors que le programme du libéralisme « manchestérien » est en voie de réalisation et c'est sur cette base qu'ils veulent construire une alternative révolutionnaire au capitalisme. Dans un premier temps (celui de la « dictature du prolétariat »), cette révolution peut apparaître comme un retour à la contrainte politique contre la dynamique de la société bourgeoise ; mais le but final est en fait de tenir les promesses du capitalisme en créant une société dans laquelle le libre développement des individus est la condition de celui de la société – et où l'État finira par disparaître au terme de son « dépérissement ».

Les limites du capitalisme libéral : capitalisme et États autoritaires

Les thèses fondamentales de Marx semblent donc faire de la démocratie libérale le système politique qui correspond le mieux au capitalisme. Il se trouve néanmoins que Marx et Engels ont dû eux-mêmes prendre acte des limites de leur premier modèle théorique : loin de favoriser toujours l'État minimal, le capitalisme et la société bourgeoises se sont en fait combinés avec des États bureaucratiques et même autoritaires dans lesquels le pouvoir exécutif prenait le pas sur la représentation parlementaire. Des régimes comme ceux de Napoléon III en France ou de Bismarck en Allemagne montrent donc que, là où la bourgeoisie est trop faible pour exercer directement le pouvoir comme elle le fait en Angleterre, le capitalisme peut aller de pair avec un État fort, apparemment situé au-dessus des classes sociales, dont « la « dictature bonapartiste » est la « forme normale » : « cette semi-dictature réalise les grands intérêts matériels de la bourgeoisie, mais ne lui laisse aucune part au pouvoir même. D'autre part, cette dictature se voit à son tour obligée d'adopter, bien qu'à contrecœur, les intérêts matériels de la bourgeoisie[2] ». Or, l'interprétation marxiste du « bonapartisme » n'est que la première d'une longue série de constructions théoriques par lesquelles Marx et les

[2] Engels F. (1866), *Lettre à Marx*, 13 avril 1866, *in* Papaioannou K. (2007) (éd.), p. 177.

marxistes se sont efforcés de penser la diversité des formes politiques qui étaient supposées « sauver » le capitalisme. Le « fascisme » a pu être ainsi défini comme « la dictature terroriste ouverte des éléments les plus réactionnaires, les plus chauvins, les plus impérialistes du capital financier » (Dimitrov) à une époque où la démocratie ne peut plus contenir la poussée de la classe ouvrière ; mais le développement de l'État-Providence dans les démocraties d'après-guerre (qui rompait à bien des égards avec l'orthodoxie libérale) était lui aussi une forme politique adaptée à l'évolution du capitalisme, de même d'ailleurs que son démantèlement partiel sous l'effet de la révolution « néolibérale » engagée par Margaret Thatcher et par Ronald Reagan.

L'abandon du marxisme n'implique pas que l'on dénie toute pertinence au concept de capitalisme et il laisse ouvert la question de la relation entre la politique démocratique ou libérale et l'économie capitaliste, comme on peut le voir chez des auteurs comme Max Weber ou Josef Schumpeter.

Weber : le capitalisme favorable à la démocratie libérale mais pas forcément émancipateur

La vision wébérienne du capitalisme doit beaucoup à Marx : chez Weber comme chez Marx, le capitalisme apparaît comme la forme la plus développée de l'économie marchande, qui présuppose la généralisation du salariat et qui s'accompagne d'une augmentation importante de la productivité et de la maîtrise « rationnelle » de la nature. Weber se distingue néanmoins de l'auteur du *Capital* par une manière très différente d'« historiciser » le capitalisme : Weber met l'accent sur la contingence de l'histoire, là où Marx, au contraire, voit dans le capitalisme un moment nécessaire de l'évolution humaine. Ce choix est d'abord lié à une certaine conception de la connaissance qui est au cœur de la philosophie de Weber, mais il n'est pas sans conséquences politiques : la naissance du capitalisme exprime une nouvelle disposition à l'égard du monde dont l'origine (l'« ascétisme intramondain » des calvinistes) n'est pas économique mais, inversement, il n'y a pas d'au-delà de l'économie capitaliste. Dans ce contexte, les liens établis par Marx entre le capitalisme et la démocratie libérale prennent un sens nouveau, puisque la révolution socialiste a cessé de représenter une alternative plausible. L'apparition du capitalisme suppose à la fois la prédominance du contrat sur le statut (le « travailleur formellement libre » de Marx) et la rationalisation du droit (nécessaire à la prévision rationnelle et au calcul des risques et des avantages), qui favorise l'émergence de nouvelles élites au détriment des autorités traditionnelles. Cette évolution entraîne une certaine expansion de la démocratie mais cela n'engendre pas nécessairement un accroissement de l'activité politique des masses car la démocratisation se traduit surtout par l'expansion de la bureaucratie, qui accompagne naturellement la prédominance progressive de la légitimité « rationnelle-légale »[3]. Même si Weber est soucieux de distinguer les buts du savant et ceux du politique, on peut trouver dans ses propres conceptions politiques une bonne illustration de ce qu'il attendait du capitalisme et de la démocratie libérale. Il souhaitait en Allemagne des réformes libérales et démocratiques, qui devaient à la fois casser ce qui restait de l'autoritarisme impérial, démocratiser le recrutement des parlementaires et intégrer la social-démocratie au système politique allemand. Inversement, il considérait avec faveur l'introduction dans le système démocratique d'un élément plébiscitaire (« charismatique ») destiné à contrebalancer le poids de la bureaucratie dès lors que l'action des *leaders* politiques resterait encadrée par le droit. Par là, il anticipait certaines évolutions des démocraties modernes (comme la France de la V^e^ République) mais il restait fondamentalement sceptique sur toute idée d'un dépassement réel du capitalisme : le socialisme moderne ne pouvait qu'aggraver les effets pervers du processus de démocratisation de la société, puisqu'il tend à élargir les compétences de l'État tout en ruinant les principes formels qui limitent le pouvoir des gouvernants.

[3] Les textes principaux de Max Weber sur le capitalisme se trouvent dans *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (trad., Paris, Gallimard, Bibl. des sciences humaines, 2003), dans *Économie et société* (trad. du tome I, Paris, Plon, 1971), et dans l'*Histoire économique* (trad., Paris, Gallimard, Bibl. des Histoires, 1991).

Schumpeter : les potentialités anticapitalistes de la démocratie

Schumpeter est à bien des égards un successeur de Weber, dont il partage l'appréciation désenchantée sur la nature profonde de la démocratie, qui repose moins pour lui sur la souveraineté populaire que sur la compétition ouverte pour la domination politique[4]. Mais sa vision de l'avenir du capitalisme, marquée par l'expérience des années 1930, n'est pas tout à fait la même que celle de Weber. Pour celui-ci, le capitalisme moderne se caractérisait par un processus de rationalisation de l'activité sociale qui risquait d'aboutir à un appauvrissement, voire à une perte de sens de l'activité humaine. Pour Schumpeter, le capitalisme, caractérisé par la « destruction créatrice » et par l'innovation permanente, risque de s'autodétruire en réduisant le poids social de la bourgeoisie entrepreneuriale[5], en détruisant les « couches protectrices » qui ont permis sa naissance[6] (l'honnêteté dans les affaires, le dévouement des fonctionnaires à l'intérêt public, l'obéissance des travailleurs à l'autorité, etc.) et en sapant les « cadres institutionnels de la société capitaliste » par la mise en question du droit de propriété et de la liberté de contracter[7]. Le problème est donc de trouver un système politique qui, tout en étant favorable à l'innovation et à la compétition, permette de maintenir la cohésion sociale, ce qui suppose à la fois des élites légitimes, un consensus large sur les institutions et l'acceptation générale d'une limitation des buts du pouvoir politique. La fin tragique de la République de Weimar montre que ces conditions peuvent faire défaut dans des nations hautement civilisées et le succès du socialisme amène à penser que la démocratie elle-même peut favoriser le développement d'attitudes hostiles au capitalisme. La démocratie est donc le système politique qui s'accorde le mieux avec le capitalisme mais elle contient en elle-même des potentialités anticapitalistes.

[4] Schumpeter J. (1990) [1942, trad. 1951].

[5] Schumpeter J. (1990), *op. cit.*, p. 179-184.

[6] *Id.*, *ibid.*, p. 184-190.

[7] *Id.*, *ibid.*, p. 190-194.

De l'État-providence à l'État régulateur

L'expansion universelle de l'État-providence dans les démocraties occidentales

Le livre de Schumpeter décrit une évolution qui commence en Europe dès la fin du XIX[e] siècle, qui atteint les États-Unis dans les années 1930 et se poursuit dans tous les pays occidentaux après la Seconde Guerre mondiale, pour modifier profondément aussi bien le capitalisme que la démocratie libérale. Trois faits fondamentaux sont à l'origine de ces transformations. Le premier est sans doute le passage de l'État libéral à la démocratie proprement dite qui change profondément la nature du système politique en donnant un rôle politique important à des partis de masse et qui pousse à un élargissement indéfini des buts du pouvoir politique, qui donne un contenu social et non pas simplement politique aux revendications politiques. Le deuxième changement majeur concerne les relations entre l'État et l'économie, qui sont marquées par une croissance continue de l'administration et, donc, par un alourdissement de la fiscalité, l'État devenant peu à peu un instrument de redistribution des revenus et de réduction des inégalités. Tout cela ne va pas, enfin, sans une évolution importante du capitalisme, dans laquelle le modèle prédominant est celui de la grande entreprise « fordiste » dont la prospérité est liée à la croissance de la consommation et qui produit une transformation profonde de la structure de classes des sociétés occidentales (extension du salariat, émergence des cadres comme nouvelle figure des classes moyennes, déclin de la paysannerie etc.) ainsi que des milieux dirigeants de l'économie (développement du management).

Le cœur de la transformation réside évidemment dans l'expansion universelle de l'État-providence, dont tous les analystes sérieux voient bien qu'il modifie fondamentalement

les équilibres sur lesquels étaient bâtis les régimes libéraux : c'est ce que montre, d'un côté, le ralliement de la social-démocratie allemande à l'« économie sociale de marché », qui signifie que les buts du mouvement ouvrier peuvent être atteints sans renverser le « capitalisme » et, de l'autre, l'inquiétude des libéraux traditionnels qui voient dans « le mirage de la justice sociale » le cheval de Troie qui mène les sociétés occidentales vers la « route de la servitude »[8]. Les compromis de l'État-providence prennent des voies diverses selon les cultures nationales. La social-démocratie proprement dite promeut un compromis global entre la classe ouvrière et la bourgeoisie, qui conserve la direction de l'économie mais qui laisse les partis « ouvriers » accéder au pouvoir politique et qui concède aux syndicats des pouvoirs importants dans la régulation du marché du travail et dans la gestion de l'État-providence. Les États-Unis ne vont pas jusque-là faute d'une tradition socialiste forte mais ils se dotent à partir de Roosevelt d'un minimum de *Welfare State* et les syndicats y acquièrent une réelle puissance. En France, la faiblesse du socialisme réformiste place l'État « républicain » et le « service public » au cœur du système social et de la régulation de l'économie. Mais cette diversité ne doit pas masquer ce qui fait l'unité profonde des diverses formes de l'État-providence : sa croissance repose partout sur une transaction entre la logique libérale et des forces qui la contestent, dans laquelle la nostalgie communautaire d'une cohésion sociale perdue coexiste avec l'aspiration démocratique à une plus grande maîtrise de la société sur son avenir.

État-providence, montée du pouvoir exécutif et technocratie

Ce que les théoriciens marxistes des années 1960 appelaient le « néocapitalisme »[9] a entraîné des transformations profondes dans les systèmes politiques occidentaux, et on pourrait tenter de construire un « type idéal » des démocraties nées de la croissance de l'État-providence. Ce sont, d'abord, des régimes dans lesquels le Parlement et le pouvoir législatif ont perdu leur prééminence au profit de l'exécutif, qui met au service de buts pacifiques des pouvoirs dont l'extension première était souvent due aux nécessités de la défense et de la guerre. La naissance de la Ve République française est sans doute l'incarnation la plus parfaite de cette évolution, avec la fin de la souveraineté parlementaire, la limitation du domaine matériel de la loi, la prééminence de fait du gouvernement dans la préparation du budget, la montée de la « technocratie » et l'élection du Président de la République au suffrage universel. Mais on pourrait montrer que, même dans les régimes parlementaires classiques, y compris celui du Royaume-Uni, le poids de l'exécutif et de l'administration se sont aussi considérablement accrus, pendant que la désignation du chef de l'exécutif devenait plus que jamais le principal enjeu des élections. Ce sont, ensuite, des « démocraties de partis » dans lesquelles la délégation des pouvoirs aux représentants est facilitée par le choix entre de grands partis qui s'opposent sur l'extension souhaitable de la redistribution. Ce sont, enfin, des États-nations de type nouveau, qui cherchent à étendre la coopération avec leurs voisins ou avec leurs anciens rivaux mais où la nation reste le cadre naturel de la solidarité, qui est d'autant mieux acceptée qu'elle repose sur un sentiment diffus de proximité ou de similitude entre des concitoyens qui sont aussi des compatriotes.

État régulateur, démocratie d'opinion et protection des droits

Le modèle de l'État-providence appuyé sur une administration active et soutenu par une politique économique keynésienne est entré en crise dans les années 1970 et, si les premières attaques contre lui sont venues de la droite, avec Margaret Thatcher et Ronald Reagan, sa remise en cause a fini par gagner l'ensemble du monde occidental parce que la gauche elle-même a été conduite à s'y résigner, que ce soit au Royaume-Uni avec Tony Blair, en Suède ou même en France avec le ralliement des socialistes à la rigueur budgétaire et à la révision des politiques publiques. Cette

[8] Hayek F. (1981) [1973], *Droit, législation, liberté, 2, Le mirage de la justice sociale*, Paris, PUF, coll. « Libre-échange ». Hayek F. (2010) [1944], *La route de la servitude*, Paris, PUF, coll. « Quadrige ».

[9] Voir par exemple Gorz A. (1964), *Stratégie ouvrière et néocapitalisme*, Paris, Seuil.

évolution a lieu dans un contexte nouveau dans lequel le changement du capitalisme est inséparable de la redéfinition des missions de l'État, dont les ambitions sont révisées à la baisse mais qui ne disparaît nullement : l'État « opérateur » devient « régulateur », l'État « dirigiste » se mue en « État stratège », la protection sociale vise l'équité plus que l'égalité, la lutte contre les discriminations devient le nouvel horizon de la revendication égalitaire et tout cela se fait dans un contexte de mondialisation où la référence à la « contrainte extérieure » occupe une place de plus en plus importante dans la définition des politiques légitimes[10]. Dans ce nouveau monde néolibéral, les systèmes politiques ne restent pas immobiles, et leur changement ne se ramène nullement à une restauration de l'État libéral du XIX[e] siècle. L'exécutif continue de jouer un rôle majeur mais son action est encadrée par de multiples institutions indépendantes ; les juridictions sont de plus en plus importantes du fait de la pluralité des systèmes de normes dont dépendent les acteurs sociaux et de l'importance croissante des droits fondamentaux et des revendications individualistes. De là, notamment, la diffusion du contrôle de constitutionnalité et son acceptation par les courants de gauche, qui restent l'aile marchante de la démocratie. Les enjeux politiques se déplacent de la redistribution à la protection de l'environnement et à la défense des droits et les partis traditionnels perdent de leur représentativité au bénéfice d'une « démocratie d'opinion » dont l'essor est favorisé par le développement des nouvelles technologies. Le « gouvernement » cède la place à la « gouvernance » et la démocratie se définit moins par la promotion de la volonté collective que par la protection des droits et la multiplication des freins contre les pouvoirs, auxquels on demande moins d'être efficaces que d'être impartiaux, de prendre en compte la diversité des sociétés et de faire droit à la singularité des individus[11].

***

En Occident, l'histoire du capitalisme reste donc inséparable de celle de la démocratie représentative ; il se trouve par ailleurs qu'avec la mondialisation, des sociétés aux traditions politiques très éloignées de celles du monde occidental jouent désormais un rôle majeur dans le système économique international et dans les institutions qui encadrent son fonctionnement ; certains de ces pays émergents ont des régimes formellement assez proches de ceux des pays occidentaux (Brésil, Inde, Turquie) mais le capitalisme prospère aussi dans la Chine post-maoïste sans qu'elle devienne démocratique. Peut-être faut-il dire, comme à l'époque de Tocqueville et de la naissance de la démocratie moderne : « il faut une science politique nouvelle à un monde tout nouveau[12] ».

[10] Sur ces évolutions, voir l'excellente synthèse de Chevallier J. (2008).

[11] Cf. Rosanvallon P. (2008), *La légitimité démocratique. Impartialité, réflexivité, proximité*, Paris, Seuil.

[12] Tocqueville A. (de) (1961) [1835], *De la démocratie en Amérique*, Introduction, Paris, Gallimard, 1961, *Œuvres complètes*, tome 1, p. 5.

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **ARON R.** (1986) [1932], *Dix-huit leçons sur la société industrielle*, Paris, Gallimard, coll. « Folio ».

❖ **BOBBIO N.** (1996), *Libéralisme et démocratie*, Paris, Le cerf, coll. « Humanités ».

❖ **CHEVALLIER J.** (2008), *L'État post-moderne*, Paris, LGDJ, 3[e] éd.

❖ **PAPAIOANNOU K.** (éd.) (2007), *Marx et les marxistes*, Paris, Gallimard, collection « Tel ».

❖ **ROSANVALLON P.** (1999), *Le capitalisme utopique. Critique de l'idéologie économique*, Paris, Le Seuil, coll. « Points ».

❖ **SCHUMPETER J.** (1990) [trad. 1951], *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot.

❖ **WEBER M.** (trad. 2004), *Œuvres politiques (1895-1919)*, Paris, Albin Michel.

Les travaux de Schumpeter au début du XX[e] siècle ont mis en évidence l'importance cruciale de l'innovation dans la dynamique du capitalisme. Alimentant un processus de destruction créatrice, l'innovation permet l'apparition d'un nouveau modèle de croissance lorsque le précédent s'essouffle. Souvent mise en relation avec des découvertes scientifiques, elle n'est toutefois pas forcément synonyme de rupture technologique, comme l'attestent plusieurs exemples récents tels que le *smartphone*. C'est ce que montre Marie Coris avant d'analyser les enjeux de l'innovation dans la dynamique contemporaine du capitalisme.

Problèmes économiques

L'innovation au cœur de la dynamique capitaliste

MARIE CORIS
Maître de conférences en économie,
Université de Bordeaux, GREThA (UMR CNRS 5113)

Le capitalisme évolue en permanence sous l'effet de l'innovation. Les innovations sont non seulement porteuses de croissance mais, surtout, elles poussent le système productif à se transformer en profondeur. C'est l'enseignement majeur des travaux de Joseph Aloïs Schumpeter (1883-1950). Mais l'innovation n'est pas que technologique et elle n'implique pas nécessairement la rupture. Synonyme de nouveauté dans le langage courant, elle revêt de multiples facettes qui portent le dynamisme du capitalisme, notamment dans ses évolutions actuelles.

L'innovation, moteur du capitalisme

Partant des travaux de Kondratieff identifiant les grands cycles de la croissance économique selon des phases de 40 à 60 ans, Schumpeter relie les fluctuations de l'économie à l'apparition d'innovations majeures, dites de rupture au sens où elles vont profondément modifier les structures de l'économie. À la phase ascendante du cycle économique (phase de croissance), il fait correspondre la période de diffusion des nouvelles innovations qui assure la croissance économique car la demande pour ce type de biens, et donc la production, est forte. Progressivement, la demande baisse car les agents sont équipés et que la concurrence entre les entreprises s'accentue. Le cycle se retourne. Le phénomène est cyclique car les périodes de crise sont celles où une nouvelle vague d'innovations se prépare. Au cycle correspondant à l'apparition des engins à vapeur, du fer et du coton ont succédé le cycle ouvert par les trains et les rails puis celui associé à l'électricité et à l'automobile. Le passage d'un cycle à l'autre se fait par processus de destruction créatrice.

La destruction créatrice

Lors de la phase de croissance, le système productif entre dans un cycle de création

d'activités, donc d'emplois, tandis que dans la phase de décroissance, des emplois sont détruits et des entreprises font faillite. L'entrée dans un nouveau cycle génère de nouvelles activités et de nouveaux emplois, mais aux compétences bien différentes. Pour Schumpeter, ce mécanisme est nécessaire à la dynamique du capitalisme : la destruction créatrice est le processus par lequel un nouveau modèle, porté par les innovations, se substitue au précédent. Les mutations économiques sont d'autant plus profondes et la phase de croissance est d'autant plus longue (plusieurs décennies) qu'une innovation n'arrive jamais seule mais par « grappes ». Que serait en effet l'ordinateur sans les logiciels, les périphériques et les usages associés à la numérisation des activités économiques ? Après une innovation de rupture, d'autres innovations apparaissent, portées par la découverte initiale. Elles sont elles-mêmes porteuses de bouleversements, parfois moins visibles, de création puis de destruction d'activités.

Grâce à l'introduction des innovations, certaines entreprises, les *leaders*, bénéficient d'un pouvoir de marché temporaire, pouvoir qui s'affaiblira au rythme du durcissement de la concurrence avec l'entrée sur le marché des « suiveurs ». La destruction créatrice permet ainsi d'expliquer la transition d'un marché de monopole (le temps que les innovations soient copiées) à un système concurrentiel, et inversement par l'apparition d'une nouvelle vague d'innovations. Il va toutefois sans dire que la destruction créatrice est porteuse de chômage. La question se pose alors des politiques économiques et sociales permettant d'accompagner la transition d'un cycle à l'autre, notamment en termes de formation de la main-d'œuvre.

L'entrepreneur, le monopole et le profit

L'innovation est le fait des entreprises. Pour Schumpeter, l'entrepreneur est la figure clef du processus car il incarne le « pari de l'innovation ». L'exemple d'Henri Ford permet d'illustrer cette conception originale de l'entrepreneur, bien différente du gestionnaire d'entreprise. C'est seulement à partir du moment où la Ford T est produite que Ford devient un « entrepreneur ». La Ford T apparaît en effet doublement comme une innovation : non seulement elle transforme en profondeur le statut même de l'automobile qui devient un produit de consommation de masse ; mais elle révolutionne également les conditions de production par l'introduction du travail à la chaîne qui ouvrira la voie à la production de masse et se diffusera dans bien d'autres secteurs de l'économie. D'où le qualificatif de « fordisme » pour caractériser le régime de croissance d'après la Seconde Guerre mondiale fondé sur la rencontre d'une demande et d'une production de masse.

C'est parce que l'entrepreneur fait ce pari risqué que profit et monopole se justifient. Le profit est la rémunération de l'initiative prise par l'entrepreneur en contexte d'incertitude car on ne peut savoir à l'avance si l'innovation sera couronnée de succès ou vouée à l'échec. La justification du profit que nous offre Schumpeter est originale et s'oppose aux deux lectures traditionnelles des auteurs classiques – qui y voient la rémunération des efforts productifs notamment en capital – et de Marx qui y voit la confiscation de la plus-value, fruit du travail des salariés, par les rentiers. Le profit peut être réinvesti (et le monopole devenir durable par l'introduction de nouvelles innovations) ou non (et le monopole n'est alors que temporaire).

Schumpeter considère en effet que les monopoles nés de l'innovation sont nécessaires au processus. Le profit généré durant cette phase agit comme une incitation à innover, une motivation à prendre des risques. On y trouve une justification au système des brevets, garantissant un monopole temporaire sur les innovations brevetées (les médicaments de marque) puis rendant possible l'apparition de concurrents (les médicaments génériques).

Les innovations sont ainsi à la source de la dynamique du capitalisme dont elles expliquent les grandes transformations

cycliques. Mais elles ne sont pas réductibles à celles-ci.

Les multiples facettes de l'innovation

L'innovation ne se réduit pas à sa composante technologique, elle n'est pas forcément synonyme de rupture et elle n'est pas toujours le produit direct des activités de recherche. Elle est permanente et ses multiples dimensions permettent d'assurer, presque au quotidien, le dynamisme du capitalisme.

L'innovation sans les nouvelles technologies

À côté de la production de biens ou services nouveaux auxquels on associe habituellement l'innovation, au moins quatre autres formes d'innovation existent. Les nouvelles méthodes de production d'un bien préexistant ou l'introduction d'une nouvelle forme d'organisation du travail (le travail à la chaîne par exemple) sont en général bien connues parce qu'elles sont les principales sources de gains de productivité. Les deux dernières formes, l'utilisation de nouvelles sources de matières premières et l'ouverture de nouveaux débouchés, sont moins souvent évoquées voire mésestimées. Or, elles peuvent être à l'origine d'innovations d'importance, dont l'iPhone et la Logan offrent des exemples parlants.

Lequel des deux est le plus innovant ? C'est très certainement l'iPhone qui vient à l'esprit. Or, si Apple est bien emblématique de l'image de la firme innovante, sa stratégie s'illustre par cette formule de Steve Jobs : « faire des technologies d'aujourd'hui les technologies de demain ». L'innovation chez Apple passe plus par la recombinaison de produits (ou de technologies) existants que par la création de nouvelles technologies et sa réussite tient au fait que la firme parvient à faire naître le besoin chez le consommateur, autrement dit, à ouvrir de nouveaux débouchés, de nouveaux marchés. C'est quasiment la même chose avec la Logan (« faire du neuf avec du vieux »), quand bien même elle a pu être perçue, à l'origine, comme une sorte d'anti-innovation, de retour en arrière. D'abord destinée aux marchés des économies émergentes et incarnant une stratégie « *low cost* de qualité », la Logan s'est finalement imposée dans les économies développées, par la création d'un nouveau segment de marché chez les consommateurs. Aujourd'hui, le concept se décline d'emblée à destination (aussi) des marchés des pays développés.

L'innovation sans la rupture

Vu les modifications profondes portées par les innovations de rupture, il est heureux que le dynamisme du capitalisme ne repose pas seulement sur ce type d'innovation. La majorité des innovations qui génèrent et entretiennent la croissance sont dites incrémentales : elles améliorent sensiblement les conditions d'usage ou l'état de la technique sans pour autant s'accompagner du bouleversement technologique (ou des conditions d'usage) qui caractérise les innovations de rupture. Certes, l'apparition de la micro-informatique est une innovation de rupture. Force est de constater, toutefois, que la micro-informatique d'aujourd'hui ne ressemble que peu à celle d'hier. Ses évolutions sont le fait des innovations incrémentales : la structure du produit reste sensiblement identique mais ses performances – par exemple les capacités des microprocesseurs – ou ses domaines d'application ont été profondément étendus. Les innovations incrémentales sont d'autant plus importantes qu'elles caractérisent un modèle d'innovation particulier : certaines économies innovent sans pour autant être à l'origine des grandes ruptures technologiques. Il devient alors possible d'opposer le taylorisme-fordisme (introduction du travail à la chaîne, automatisation et production de masse) caractéristique de la séparation entre les activités de conception et de production (les ouvriers non qualifiés exécutent) et le toyotisme, caractéristique de l'interpénétration conception-production. Le toyotisme repose en effet sur une organisation du travail en équipes par laquelle les ouvriers qualifiés participent à l'innovation par la résolution des problèmes au sein même du processus de production. Cela permet de mettre en

évidence le fait que l'innovation ne provient pas seulement des découvertes scientifiques.

L'innovation sans l'invention

Il est fréquent d'associer, à tort, invention et innovation. À l'invention correspond la découverte de nouvelles connaissances, mais elle ne se traduit pas nécessairement en innovation qui, elle, désigne tout dispositif nouveau, produit ou procédé, effectivement vendu sur un marché ou mis en œuvre. Invention et innovation peuvent être deux étapes d'un processus linéaire (de la science au marketing en passant par la recherche et développement puis la production). On parle alors d'innovation *technology push*, c'est-à-dire découlant des découvertes technologiques. Mais une innovation n'est pas nécessairement le fruit d'une activité dédiée de recherche. C'est le cas des innovations dites *demand pull*, généralement issues des études de marché ou relevant d'un besoin directement formulé par les consommateurs. Ces innovations sont souvent incrémentales, elles nécessitent l'adaptation d'une technologie existante. Dans les années 1980, Kline et Rosenberg (1986)[1] proposent une représentation du processus d'innovation « en chaîne », faisant apparaître les innovations incrémentales à côté des innovations de rupture. Des processus plus courts sont mis en évidence, de la phase de production à la phase de conception par exemple, qui n'impliquent pas la re-conception totale du produit (donc le retour à la phase de recherche et développement). L'appel à la science peut toutefois se faire à n'importe quel moment du processus, soit en puisant dans le stock de connaissances disponibles (notamment par interrogation des bases de données de brevets et de publications scientifiques) soit par remontée directe vers la recherche (interne ou externe à l'organisation) lorsque l'état des connaissances ne permet pas de répondre au problème posé.

Sous ses différentes facettes, l'innovation nourrit la dynamique du capitalisme. Qu'en est-il sur la période contemporaine ?

[1] Kline S. J. et Rosenberg N. (1986), « An overview of innovation », *in* Landau R. et Rosenberg N. (eds.), *The Positive Sum Strategy : Harnessing Technology for Economic Growth*, Washington D.C., National Academy Press.

L'innovation dans la dynamique contemporaine du capitalisme

L'innovation est d'autant plus l'objet des discours et de l'action politique que les pays développés cherchent à maintenir leur position de *leader* vis-à-vis des pays émergents.

Les pays développés, un *leadership* qui repose sur l'innovation

Pour les économistes, l'avantage comparatif du Nord sur le Sud se comprend à travers le schéma centre-périphérie. La triade (États-Unis, Europe, Japon) constitue le « centre » en ce qu'elle réunit les centres décisionnels (financiers, politique et économique), les nœuds de communication et les centres d'innovation et de recherche. L'usage du terme « périphérie » traduit les relations hiérarchiques qui fondent la division internationale du travail, telle que mise en évidence par le cycle de vie du produit étudié par l'économiste américain Robert Vernon en 1966. Dans un premier temps, les pays développés introduisent de nouveaux produits fruits de leurs innovations, coûteux à produire et d'abord destinés à leur marché national. L'augmentation de la demande globale stimule la production, nous sommes dans la phase ascendante du cycle. La production peut alors se faire en série, ce qui permet d'abaisser les coûts unitaires de production. Les produits sont exportés vers l'étranger. Une fois le produit banalisé (point de retournement du cycle), la délocalisation de la production dans les pays périphériques permet d'abaisser le coût de production par le recours à une main-d'œuvre moins chère. On retrouve ce schéma dans les théories traditionnelles du commerce international qui voient dans les délocalisations un phénomène globalement bénéfique pour l'ensemble des partenaires. Les firmes des pays développés délocalisent les productions de faible niveau technologique arrivées à maturité dans les pays émergents qui, peu innovants, se saisissent de ces productions (compétitivité-coût). Les pays développés continuent à innover et se spécialisent dans la production de biens à forte valeur ajoutée

(compétitivité hors-coût). Les délocalisations y sont porteuses de destruction d'emplois peu qualifiés à court terme mais ces pertes se compensent à plus long terme car l'amélioration de la compétitivité des entreprises engendre un accroissement des parts de marché et la création de nouveaux emplois, plus qualifiés. Cette division internationale du travail semble aujourd'hui remise en cause par les pays émergents.

Les pays émergents, nouveaux espaces de l'innovation ?

Les pays émergents, au premier rang desquels le Brésil, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud qui font partie des « BRICS », se sont engagés dans une dynamique de remontée de la chaîne de valeur favorisant d'abord le rattrapage puis la création technologique. Ils se sont en effet dotés de capacités technologiques, tout à la fois en réformant leur environnement institutionnel (systèmes de protection de la propriété intellectuelle par exemple) et en investissant dans d'ambitieuses politiques de formation. Traditionnellement terres d'accueil des délocalisations, ces pays, ou du moins les firmes issues de ces pays, prennent désormais des positions sur les marchés des pays développés, soit directement (on peut penser aux appareils technologiques de la marque Huawei) soit par le biais de rachats d'entreprises (par exemple, celui de Jaguar Land Rover par l'indien Tata en 2008). Ils deviennent parallèlement d'autant plus attractifs pour les implantations des multinationales issues des pays développés qu'ils combinent un coût attractif de la main-d'œuvre et des capacités d'innovation. Autrement dit, on voit apparaître des délocalisations d'activités de conception et de recherche, à côté des délocalisations de production. Cette tendance est renforcée par le fait que les deux étapes de conception (au Nord) et de production (au Sud) ne sont pas nécessairement dissociables. D'une part parce que l'innovation peut se créer au sein même du processus de production mais d'autre part et surtout parce qu'il existe des besoins de proximité entre ces deux activités dont les interactions peuvent être quasi permanentes. Alors que l'éclatement géographique devait devenir la norme avec la baisse des coûts de transport et l'essor des télécommunications, on constate en réalité une tendance à l'agglomération en certains lieux des activités économiques. De nouveaux espaces sont en train de se construire dans les pays émergents car ceux-ci constituent les nouveaux bassins de consommation où le pouvoir d'achat et la demande augmentent fortement.

Quelles politiques de l'innovation ?

La prise en compte de l'innovation dans les modèles économiques qui orientent les politiques publiques est complexe. Il ne suffit pas d'investir dans la R&D pour augmenter la croissance. Dans les années 1950, le progrès technique a été retenu dans le modèle de Solow comme source de croissance aux côtés des traditionnels facteurs de production (ressources naturelles, capital et travail). Mais il est considéré comme exogène : il « s'impose aux firmes ». Il est le résidu, autrement dit la part de la croissance non expliquée par celle des autres facteurs de production. À la fin des années 1980, Romer et Lucas développent des modèles dits de « croissance endogène » dans lesquels le progrès technique devient plus directement un facteur déterminant de la croissance (voir aussi les travaux plus récents d'Aghion et Howitt). De nouvelles sources de croissance sont ainsi intégrées : l'amélioration de la formation, la production de nouvelles connaissances et le capital humain.

Les politiques de l'innovation ont pour objet d'agir sur ces déterminants, par le système de formation – qui n'est qu'un facteur de développement du capital humain, les politiques de la santé y contribuant par exemple aussi – mais surtout par l'incitation à la production des connaissances *via* le financement de la recherche, direct ou indirect (exemple du crédit impôt-recherche). C'est sur ces objectifs que se focalise la stratégie européenne pour l'économie de la connaissance dans sa variante « Horizon 2020 » dont on retient l'objectif d'un montant de l'investissement en recherche et développement de l'ordre de 3 % du PIB, la politique française des pôles de compétitivité ou encore la stratégie actuelle du gouvernement français (plan innovation).

Toute la question est de savoir si ces politiques sont ou seront porteuses de croissance. On mesure principalement l'innovation par le nombre de brevets (qui ne saisissent qu'une partie des innovations) et le montant des dépenses publiques et privées de R&D. Celles-ci ne se traduisent pas toujours en innovation et ne lui sont pas toujours nécessaires. On fait alors de plus en plus référence à la notion de créativité pour transformer les acceptions courantes de l'innovation qui se focalisent sur sa dimension technologique. L'élargissement de la notion en rend cependant les contours flous et accentuent les difficultés de ciblage des politiques et de mesure de leurs effets. Cela d'autant plus que les « résultats » de l'innovation ne sont pas nécessairement visibles à court terme ainsi que le soulignait Solow en 1987 dans son « paradoxe » : « on voit des ordinateurs partout, sauf dans les statistiques de la productivité ».

Les politiques de l'innovation se centrent aujourd'hui sur la question des institutions qui la soutiennent et l'accumulation des compétences d'acteurs (firmes, laboratoires de recherche, universités, etc.) en interaction avec leur environnement. Les approches en termes de systèmes d'innovation[2] identifient une interaction centrale entre : le secteur scientifique, producteur d'idées ; le secteur de la technologie, qui transforme ces idées en *artefacts* ; et le secteur industriel, qui transforme les artefacts en produits commercialisables. Au moins trois autres domaines institutionnels possèdent une importance particulière pour l'efficacité de l'interaction centrale : le secteur éducatif et de la formation (qui fournit à l'économie sa main-d'œuvre), le système financier (qui contribue à orienter la dynamique d'innovation et la production) et le système des relations du travail.

Ce sont sur ces domaines que se concentrent aujourd'hui les politiques de l'innovation, dans les pays développés comme au sein des économies émergentes. Car si l'innovation est au cœur de la dynamique du capitalisme, le processus de destruction créatrice qui se joue actuellement pourrait bien voir la destruction des anciens pôles de l'innovation au Nord et la création de nouveaux centres au Sud, d'où l'importance des politiques industrielles et de l'innovation.

[2] **Cf. Amable B. (2003), « Les systèmes d'innovation », *in* Mustar Ph. et Penan H., *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica.**

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **AMABLE B., BARRÉ R. et BOYER R.** (1997), *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Paris, Economica.

❖ **GUELLEC D.** (2009), *Économie de l'innovation*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».

❖ **FORAY D.** (2009), *L'économie de la connaissance*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».

Si les Trente Glorieuses ont fait du manager gestionnaire de la grande entreprise l'acteur principal du capitalisme, la révolution des technologies de l'information et de la communication ont remis sur le devant de la scène la figure de l'entrepreneur, innovateur à l'affût des opportunités offertes par le marché. La popularité de personnages tels que Steve Jobs, Mark Zuckerberg, ou, de ce côté de l'Atlantique, Xavier Niel, qui contraste avec les critiques acerbes envers les PDG aux « parachutes dorés », témoigne de ce basculement.
Après une réflexion sur la multiplicité des définitions de l'entrepreneur, Jacques Brasseul fait le point sur sa place dans l'histoire depuis la révolution industrielle et au sein de la théorie économique. Le retour de la figure de l'entrepreneur depuis une vingtaine d'années ne fait que confirmer son rôle central dans le capitalisme de marché.

Problèmes économiques

L'entrepreneur, figure centrale du capitalisme de marché

JACQUES BRASSEUL
Professeur des universités en sciences économiques

Avec la révolution technologique actuelle, le rôle et la place de l'entrepreneur dans le capitalisme de marché sont revenus au premier plan, après une éclipse dans les premières décennies d'après-guerre, lorsque Galbraith expliquait dans *Le Nouvel État industriel* (1967) que c'était désormais la **technostructure**, c'est-à-dire la masse des cadres supérieurs compétents, les **managers**, qui tenait les entreprises en main. Retour en force, comme on le voit avec la floraison des *start-up* depuis vingt ans, mais retour périodique car chaque grande période d'innovations – les années 1760-1820 (révolution industrielle), 1830-1870 (innovations dans les transports et l'acier), 1880-1910 (deuxième révolution industrielle) – est l'occasion de bouleversements et de redistribution des cartes qui sont le fait du privé, des individus, c'est-à-dire des **entrepreneurs**. Quelques définitions de l'entrepreneur seront d'abord proposées, avant de passer à un tour d'horizon du concept, d'abord dans les faits, ceux de l'histoire économique, ensuite dans les idées, celles de l'analyse économique, pour terminer par les discussions en cours aujourd'hui.

Qu'est-ce qu'un entrepreneur ?

Les définitions de l'entrepreneur varient du simple au compliqué. Celle de Spulber (2008), dans son évidence, est peut-être la meilleure : « *An entrepreneur is an individual who establishes a firm* ». L'entrepreneur est celui qui crée une entreprise, de Richard Arkwright qui invente le *Waterframe* en 1769 pour transformer le coton brut en fil et emploie déjà 600 ouvriers dans son usine en 1774, à Jeff Bezos qui établit la vente en

Une typologie des entrepreneurs

Activité	Patron	Employé
entrepreneuriale	Entrepreneur schumpétérien	Intrapreneur*
managériale	Propriétaire gestionnaire	Cadre gestionnaire

* Employés innovateurs au sein d'une grande firme, voir plus bas, intraprenariat.

Source : Wennekers et Thurik (1999).

ligne à l'échelle mondiale en créant Amazon exactement 220 ans plus tard, avec plus de 100 000 employés en 2013, en passant par des milliers et des milliers d'autres.

Certains élargissent la notion : « L'entrepreneur n'est plus seulement un marchand ou un capitaine d'industrie. Il est un homme politique, un intellectuel, un réformateur, un prophète. […] C'est celui qui perçoit une opportunité de profit non encore exploitée par le marché (profit d'innovation, d'arbitrage, de spéculation, politique) » (Facchini et Koning, 2010).

Baumol (1968) le voit pour sa part comme un *leader*, à l'affût de toute amélioration : « Son travail consiste à repérer de nouvelles idées et à les mettre en œuvre. Il doit diriger, peut-être même inspirer ; il ne peut se permettre de tomber dans la routine et pour lui, ce qui se fait d'aujourd'hui n'est jamais assez bien pour demain. En bref, il est l'innovateur schumpetérien et plus encore. Il est celui qui exerce ce que l'on appelle dans le monde des affaires le *leadership* ».

Une définition plus elliptique est celle d'Hébert et Link (1982), largement reprise dans la littérature : « Un entrepreneur est quelqu'un dont la spécialité est de prendre des responsabilités ainsi que des décisions critiques qui affectent la situation, la forme et l'usage des biens, des ressources et des institutions ».

Mais en fait, l'entrepreneur est avant tout un original, un excentrique[1], celui qui sort de la norme, qui ne suit pas une route tracée, qui se lance et prend des risques[2] et qui est prêt à affronter les inévitables difficultés qui résulteront de ce choix. C'est un innovateur, un *leader*, un coordinateur, un chef d'entreprise, un organisateur des facteurs de production, un créateur de *start-up* ou d'une nouvelle firme.

Pour distinguer entre les différentes catégories, on peut reprendre le tableau éclairant de Wennekers et Thurik (1999), établi à partir de deux critères : employé ou patron (*self-employed*), manager ou créateur, et obtenir ainsi quatre cas, dont trois d'entrepreneurs et un de manager salarié. C'est surtout la première catégorie qui sera abordée dans la suite.

L'entrepreneur dans l'histoire des faits économiques

La révolution industrielle, grande époque des entrepreneurs

Sans remonter à la Renaissance, avec le rôle des cités-États marchandes italiennes, ni au XVII^e^ siècle où les Pays-Bas connaissent leur âge d'or commercial, la grande époque des entrepreneurs est celle de la révolution industrielle, du XVIII^e^ siècle aux premières décennies du XIX^e^. Cette période est marquée par une avalanche d'innovations, dues à de multiples entrepreneurs : « Auparavant, la stabilité était la règle et l'invention l'exception, après ce fut le contraire »[3]. Ces entrepreneurs profitent en Angleterre d'un milieu favorable : les règles mercantilistes sont tombées en désuétude, la propriété est devenue sacro-sainte, un système de brevets a été mis en place, les contrats sont protégés, les échanges sûrs, les obstacles à la circulation des biens abolis depuis deux siècles alors qu'ils subsistent en France entre provinces mêmes du royaume. Enfin, l'État n'intervient en rien pour favoriser ou freiner le

[1] « Je pense que si nous voulons comprendre l'entrepreneur, nous devons regarder du côté du délinquant juvénile » (Abraham Zaleznik, Harvard Business School).

[2] Aux États-Unis, il y a un proverbe qui le rappelle : « *Pioneering does not pay.* » Au Royaume-Uni, par exemple, on estime ainsi que la moitié des nouvelles entreprises créées disparaissent avant cinq ans.

[3] Mokyr J. (1990), *The Lever of Riches*, New York, Oxford University Press.

mouvement, pour la simple et bonne raison que personne ne sait où l'on va ni ce que sera le *Factory System* qui se construit alors sous l'effet d'une multitude d'initiatives individuelles. L'industrie moderne est née des entrepreneurs, et en premier lieu des entrepreneurs britanniques. Elle se diffusera sur le continent européen, en Amérique et au Japon, tout au long du XIX^{e} siècle, et dans le reste du monde au XX^{e}.

Avec les chemins de fer, à partir de 1840, l'ère des grandes entreprises succède à celle des petits entrepreneurs-innovateurs de la première révolution industrielle, les sociétés anonymes sont créées à cette époque et la concentration s'accélère jusqu'à la fin du siècle. La recherche se fait alors surtout dans les laboratoires des grandes firmes et les scientifiques en équipes prennent la place des artisans ingénieux du XVIII^{e} siècle.

L'ère des grandes firmes est bien observée par Marx, qui voit dans le phénomène de concentration l'évolution inéluctable vers le socialisme. Cependant, un autre phénomène, souterrain, progressif, moins connu, caractérise aussi cette période, qui va infirmer totalement la prévision de Marx et rendre son analyse caduque. Il s'agit d'une nouvelle révolution technique, avec de nouvelles méthodes, de nouvelles machines, de nouvelles énergies. C'est l'apparition de l'électricité, des moteurs électriques, des moteurs à explosion, de l'automobile, la pharmacie, la chimie moderne, etc.

Jusqu'aux années 1880, l'énergie est fournie essentiellement par le charbon et la machine à vapeur. Pour héberger les machines à vapeur, il faut de grands établissements. Les petites entreprises et les artisans n'ont ni les moyens ni la place pour les utiliser. La concentration et l'augmentation sans fin de la taille des firmes semblent alors inévitables. Mais le moteur électrique va tout changer et redonner leur chance aux petites unités. C'est une source d'énergie accessible à tous, et en même temps que la concentration au sommet se poursuit, on assiste à un renouvellement formidable des petites firmes à la base, et donc du rôle des entrepreneurs.

Marx fait la même erreur que les classiques avec leur état stationnaire, ou Malthus avec sa théorie de la population : il néglige le progrès technique, il ne voit pas que celui-ci va enrayer le phénomène de concentration et permettre la naissance continue d'entreprises, dont le sort pour celles qui réussissent est de devenir de grandes firmes, parfois des multinationales, contestées à leur tour des décennies plus tard quand de nouvelles techniques apparaissent.

De l'ère des grandes firmes au retour des petites structures

Après la Seconde Guerre mondiale, les petites entreprises sont vues comme moins efficaces. Les économies d'échelle semblent hors de leur portée et l'idée d'une taille sous-optimale pour de nombreuses firmes est régulièrement exprimée. Les PME offrent en outre des salaires inférieurs, leur part relative dans la production nationale est en déclin et peu d'entre elles paraissent en mesure d'innover. Le cri d'alarme de J.-J. Servan-Schreiber en 1967, dans *Le Défi américain*, selon lequel l'Europe devait constituer des géants industriels pour ne pas être submergée par les multinationales américaines, illustre parfaitement cet état d'esprit. Mais six ans après, un autre grand succès d'édition, l'ouvrage d'E.F. Schumacher (1973), *Small is beautiful*, annonce un retournement complet. Les faits le confirmaient aussi : le poids relatif des petites entreprises augmente progressivement à partir du milieu des années 1970. Aux États-Unis, leur importance dans les ventes de produits manufacturés est passée de 20 % en 1976 à plus d'un quart en 1986. La part de l'emploi total du pays des 500 plus grandes firmes de la revue *Fortune* chute de 20 % en 1970 à 8,5 % en 1996 (Wennekers, Thurik, 1999) ! Même évolution en Europe, où la proportion des PME dans l'emploi industriel s'élève au Royaume-Uni de 30 % à 40 % entre 1979 et 1986 (*ibid.*) En France[4], celle de l'emploi dans les entreprises de plus de 500 salariés baisse de 21 à 11 % entre 1976 et 1995 et progresse de 28 à 37 % dans celles

[4] **Tounes, Fayolle (2006), citant une étude de L. Boyer de 1998.**

de moins de vingt salariés. Cette évolution se poursuit jusqu'aux années 2000.

Comment expliquer ce renouveau ? Tout d'abord, l'évolution technique, avec la montée des technologies de l'information, et le développement des services de toute sorte, face à la saturation en biens de consommation durables traditionnels, expliquent la résurgence des petites unités. L'économie de la connaissance est un domaine où les économies d'échelle ont une importance moindre. Une *start-up* peut ainsi être aussi efficace qu'une multinationale. Ensuite, les mesures de dérégulation et de privatisation des années 1980 contribuent au relâchement du rôle des oligopoles.

La demande de diversité des consommateurs défavorise aussi la production de masse et donne un avantage à la production spécifique, dans des niches bien identifiées. La mondialisation se traduit par une concurrence accrue dans laquelle les petites firmes peuvent trouver leur place : à cet égard, l'idée commune à l'époque selon laquelle il faut atteindre une taille critique pour affronter le marché mondial, qui incite à des regroupements, est battue en brèche. Les petites firmes ont trouvé à l'extérieur des marchés pour se développer. Dans un nouveau monde économique basé sur le savoir et non sur l'avantage comparatif de la taille, des équipements ou du coût du travail, les entreprises de taille réduite se sont trouvées avantagées.

Même causes, mêmes effets : de même qu'à la fin du XIX[e] siècle, le moteur électrique avait favorisé les petites entreprises et relancé leur création, la révolution Internet, un siècle plus tard, redistribue totalement les cartes. Les grands noms des technologies de l'information actuels n'existaient même pas il y a seulement deux décennies. Comme Marx un siècle plus tôt, et les classiques Malthus ou Mill un demi-siècle avant lui, Galbraith ou Chandler sous-estiment les conséquences du progrès technique.

Dans le même temps, les vieux groupes industriels confrontés à la concurrence des pays à bas salaires ont dû délocaliser une partie de leurs activités ou substituer du capital au travail pour accroître la productivité. Dans les deux cas, l'emploi dans ces firmes tout comme leur taille ont diminué dans les pays riches. De même, voulant émuler les petites entreprises et bénéficier de leurs avantages, les grandes firmes cherchent à créer des unités autonomes à l'intérieur du groupe, donc à réduire leur poids de diverses manières et à développer l'innovation interne, à introduire l'esprit d'entreprise. C'est ce qu'on appelle « l'intraprenariat » (*intrapreneurship*) ou « *corporate entrepreneurship* », avec pour exemple les innovations d'un individu ou d'une équipe au sein d'une grande firme[5].

Les politiques en faveur des petites entreprises (appui aux firmes existantes) et celles en faveur de l'entreprenariat (appui à la création) se développent alors un peu partout, sous la forme de prêts privilégiés, crédits d'impôts, facilités administratives, tentatives de création de corridors d'innovation, formation, etc. On y voit un moyen d'agir positivement sur la croissance, l'innovation et l'emploi. Ainsi, le programme SBIR en 1982 aux États-Unis (*Small Business Innovation Research*) a permis d'aider de jeunes firmes comme Apple, Compaq ou Intel. En France le statut de l'auto-entrepreneur créé en 2008 vise également à favoriser la création de nouvelles pousses.

Les mentalités changent : dans un pays comme la France, longtemps caractérisé par une certaine hostilité vis-à-vis de l'entrepreneur – dans les années 1960, tout discours insistant sur « l'esprit d'entreprise » était moqué, considéré comme usant de poncifs réactionnaires –, celui-ci voit son image redevenir positive. Il est le créateur d'emplois qu'il faut aider, à droite comme à gauche.

Mais l'histoire économique ne s'intéresse pas seulement aux faits, à la description, elle tente aussi d'analyser, de comprendre les causes. Depuis William Petty qui déjà au XVII[e] siècle attribue le succès hollandais au protestantisme, et bien sûr Max Weber et sa thèse sur le calvinisme, jusqu'à Douglass North ou Mancur Olson récemment, l'étude des facteurs culturels, institutionnels

[5] **Le cas souvent donné est celui de Spence Silver, employé de 3M, qui invente le post-it, persuadé qu'un certain type de colle, de mauvaise qualité (*the glue that doesn't glue*), pouvait avoir une utilité.**

et religieux n'a cessé d'intéresser les historiens, les sociologues et les économistes[6]. Ces analyses concluent que l'entrepreneur trouvera un milieu favorable dans les sociétés ouvertes, tournées vers l'extérieur et les autres cultures, imprégnées de curiosité, de créativité et ayant le goût de l'expérience, favorisant le travail et la persévérance, acceptant le risque et l'échec, caractérisées par la concurrence et mettant en valeur l'enrichissement et l'épargne (Wennekers et Thurik, 1999).

L'entrepreneur dans l'histoire de la pensée économique

Précurseurs et classiques

Si le mot français « entrepreneur » est universellement retenu aujourd'hui pour désigner cet acteur essentiel du capitalisme, c'est parce que le concept, le personnage, a été introduit dès le début du XVIII[e] siècle en France. Richard Cantillon[7] (1680-1734) en est habituellement crédité (il est le premier à employer le terme dans son *Essai sur la nature du commerce en général* en 1730), même si c'est Jean-Baptiste Say (1767-1832), un siècle après, qui a précisé son rôle.

Cantillon lie la notion de risque, de prise de risque, à celle d'entrepreneur. Il existe pour lui deux catégories dans la société, les titulaires de revenus fixes (salariés, propriétaires) et les titulaires de revenus incertains comme les entrepreneurs, qui doivent supporter des coûts connus mais n'ont aucune certitude sur leurs recettes. Ils ne peuvent connaître la demande à l'avance et leur activité a donc un aspect spéculatif (au bon sens du terme).

Après Say, l'entrepreneur connaît une longue absence dans la pensée économique, car bien que les néoclassiques reprennent son schéma, ils introduisent aussi le concept de la concurrence pure et parfaite où le profit est réduit à zéro, et plus largement celui du marché régulateur où l'entrepreneur n'a plus de place : il n'est qu'un mécanisme dans un ensemble de mécanismes, « enfermé dans la boîte walrasienne ». Il faudra attendre Schumpeter et le début du XX[e] siècle pour voir son rôle revenir au premier plan.

Schumpeter et les autres

C'est la grande figure de l'auteur autrichien[8] qui domine la pensée économique sur l'entrepreneur au XX[e] siècle et contribue à son renouveau. L'entrepreneur reprend une place centrale et les débats ne vont cesser sur son rôle, avec une parenthèse dans l'après-guerre du fait de la montée des multinationales et du capitalisme managérial. Mais dès les années 1980, il revient au premier plan des analyses.

Pour Schumpeter, l'entrepreneur-innovateur est au cœur du mécanisme de *destruction créatrice* par lequel de nouvelles firmes, avec de nouvelles techniques ou de nouvelles méthodes, remplacent les anciennes en difficulté, les crises économiques étant l'occasion de ce renouvellement, permettant ensuite une phase de croissance supérieure. La rupture de l'équilibre provoquée par l'innovation est suivie de la généralisation des nouvelles techniques ou méthodes, d'un nouvel équilibre et de la disparition du profit initial lié à celles-ci. Les cycles économiques sont ainsi également étudiés par l'auteur. Il explique notamment les cycles longs (cycles Kondratiev) depuis la révolution industrielle par les vagues d'innovations, suivies de périodes de creux. L'innovation a peu à voir avec l'invention, elle ressortit au domaine économique, et non scientifique.

Comme Say, il voit dans l'entrepreneur un personnage à part, bien différent des détenteurs des facteurs de production (*Théorie de l'évolution économique*, 1911) : « Parce qu'être entrepreneur n'est pas un métier et en général pas une condition durable, les entrepreneurs ne forment pas une classe sociale au sens technique par exemple des propriétaires terriens, des capitalistes ou des ouvriers. » L'entrepreneur de Schumpeter est donc « le moteur du progrès technique […]. Il assure le passage entre le monde scientifique de la découverte et le monde économique des innovations. » (Tounes et Fayolle, 2006)

[6] Le thème de la culture ouvre ici une nouvelle porte et on ne peut que l'aborder superficiellement. Pour une vue d'ensemble et une analyse détaillée, voir Facchini F. (2008), « Culture, diversité culturelle et développement économique, une mise en perspective critique des travaux récents », *Tiers Monde*, n° 195.

[7] Cantillon est d'origine irlandaise, il ne s'établit en France qu'à vingt ans passés, et circule entre les deux côtés de la Manche.

[8] Joseph Schumpeter (1883-1950) a été un professeur, puis un homme politique et un banquier dans l'Autriche rétrécie issue du traité de Versailles, avant de redevenir professeur en Allemagne, puis à Harvard où il s'installe définitivement en 1932 [voir la magistrale biographie-analyse de Thomas McCraw (2007), *Prophet of Innovation : Joseph Schumpeter and Creative Destruction*, Belknap Press].

↓ COMPLÉMENT

LA RÉPARTITION DES REVENUS ET LE RÔLE DE L'ENTREPRENEUR SELON ADAM SMITH ET JEAN-BAPTISTE SAY

Parmi les classiques, la vision de Jean-Baptiste Say (*Traité d'Économie politique*, 1803) s'oppose à celle d'Adam Smith dans *La Richesse des nations* (1776) et ces auteurs sont à l'origine des deux principales théories sur la répartition des revenus dans une économie capitaliste. Say représente la vision orthodoxe, reprise à la fin du siècle par les néoclassiques ; Smith annonce celle de Marx, qui ne fera pour l'essentiel que suivre son analyse sur ce point.

Smith ne retient qu'un seul facteur de production, le travail, et ne distingue pas entre entrepreneur, apporteur de capital et propriétaire, tous appartenant à la même catégorie, les maîtres. La répartition des revenus résulte alors d'un *conflit* entre des parties aux intérêts opposés, les maîtres et les ouvriers. Plus exactement, il distingue deux situations, deux états, l'état initial (situé à une époque indéterminée, au Moyen Âge ou dans l'Antiquité) et l'état final (son temps). Dans la situation initiale, le producteur possède ses moyens de production (c'est l'artisan qui produit des biens) et tout le produit de son travail lui revient ; dans l'état final, les maîtres s'étant approprié l'outil de production, ils prélèvent une partie du produit du travail sous forme de profit, rente ou intérêt, sans qu'il y ait lieu de différencier ces diverses catégories de revenus.

Il y a donc un conflit entre les deux parties, et comme à l'époque de Smith les maîtres sont en situation de force, ils peuvent se concerter, il n'y a pas de syndicats, les lois leur sont favorables, etc., ils en sortent gagnants et les salaires sont fixés au minimum de subsistance.

Ce schéma est celui de la lutte des classes. Il est aussi celui de la valeur-travail et sera naturellement repris par Marx. Le travail seul crée une valeur et cette valeur ne lui revient pas entièrement car le capitaliste prélève la plus-value, répartie ensuite entre bénéfice, intérêt, rente, soit vers les différentes catégories de capitalistes. Mais ce partage est secondaire par rapport au partage profit/salaires, objet essentiel de la lutte des classes, lutte qui explique le mécanisme de la répartition des revenus.

Ainsi, dans la vision de Smith et Marx, l'entrepreneur n'existe pas ; il se confond avec les autres types de propriétaires et le mécanisme de la répartition des revenus est le rapport de force.

Jean-Baptiste Say, au contraire, réintroduit le rôle de l'entrepreneur (après Cantillon), bien distinct du propriétaire terrien, du rentier ou du banquier, et retient en plus du travail deux autres facteurs de production : le capital et la terre. L'entrepreneur combine ces facteurs pour obtenir les biens qu'il vend sur le marché. Ils sont rémunérés chacun par un revenu spécifique (salaire, intérêt, rente), fixé par les mécanismes de l'offre et de la demande. Le profit est d'ordre différent : c'est un résidu, ce qui reste une fois que l'entrepreneur a payé les facteurs de production et les différentes charges. C'est la rémunération du risque encouru.

Le conflit entre salariés et patrons est ainsi évacué. C'est la quantité et la qualité des facteurs de production qui expliquent le niveau des revenus. Si un type de travail qualifié est rare par exemple, les salaires seront plus élevés ; un pays vaste et peu peuplé aura un niveau de rémunération des terres plus bas qu'un pays où la densité est élevée ; des capitaux abondants impliquent une baisse du taux d'intérêt, etc.

Aujourd'hui, ces deux visions sont toujours en opposition : le courant marxiste reprend la vision de Smith et le courant libéral reprend l'analyse de Say. Quant au niveau des salaires, qui restent le principal type de revenu, est-ce le rapport de force qui le détermine ou bien le marché ? Sans doute les deux à la fois, un peu comme ce sont les deux lames d'un ciseau qui coupent une feuille de papier, et non une seule.

Jacques Brasseul

Par la suite, les idées de Schumpeter sont en perte de vitesse, lui-même est ébranlé. Il annonce comme les autres (dans *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, 1942) la fin du capitalisme entrepreneurial, la possibilité du socialisme, le règne des grandes firmes et de la bureaucratie. Aujourd'hui cependant, avec le regain de l'entrepreneur, la folie des *start-up*, les thèmes initiaux du maître autrichien n'ont jamais été aussi répandus et étudiés.

Après Schumpeter, ce sont les écoles autrichienne et américaine (Chicago) qui se sont intéressées à la fonction de l'entrepreneur. Frank Knight (1885-1972), représentant de la seconde, insiste en 1921 sur le rôle de l'**incertitude**, qu'il distingue du **risque** : les probabilités permettent d'évaluer le risque, mais non l'incertitude. L'entrepreneur est celui qui agit sans données certaines ou mesurables, et en tire éventuellement un profit. Israel Kirzner, bien qu'également américain, représente le courant autrichien, inspiré par Menger, Hayek et Mises. Il introduit dans l'analyse de l'entrepreneur les concepts de vigilance (*alertness*), d'apprentissage (*spontaneous learning*) et de découverte (*entrepreneurial discovery*), qui permettent de tirer profit des occasions de nouveaux échanges fournies par le marché. L'entrepreneur est une sorte d'arbitragiste qui met à profit les déséquilibres et les différences de prix. C'est l'action humaine, au sens de Mises, la capacité à saisir les occasions, qui est déterminante et elle ne peut entrer dans des modèles mathématiques.

Pour Facchini, la tradition autrichienne réalise une synthèse, « elle joint dans un même discours les trois fonctions de l'entrepreneur. Il gère l'incertain (Knight), il organise la production (Say) et il innove (Schumpeter). »

En plus de ces principaux courants, l'analyse institutionnaliste de Coase et Williamson voit dans l'entrepreneur un coordinateur interne des ressources, qui agit dans la firme en dehors du mécanisme des prix, ce qui économise les coûts de transaction. Le rôle de l'entrepreneur est alors de réduire ces coûts en remplaçant les transactions par l'organisation interne à la firme.

À partir de ces grands auteurs, sortes de pères fondateurs de la réhabilitation de l'entrepreneur, une littérature abondante a traité du sujet jusqu'à aujourd'hui. Les noms les plus représentatifs sont ceux de Peter Drucker et William Baumol aux États-Unis, et en Europe, un groupe néerlandais autour de Roy Thurik, Sander Wennekers, André Van Stel et Martin Carree, et divers auteurs comme Mark Casson, Simon Parker et David Storey en Angleterre, Enrico Santarelli et Marco Vivarelli en Italie, François Facchini en France.

Baumol (1990) critique la théorie néoclassique qui transforme l'entrepreneur en une sorte d'automate fonctionnaire, pour insister sur le rôle de la créativité de l'individu dans un contexte institutionnel favorable, l'accumulation des facteurs de production ne suffisant pas à expliquer le progrès économique. Drucker (1985), du côté des sciences de gestion, se situe dans la lignée de Schumpeter en approfondissant et développant le concept d'innovation.

Entrepreneurs, croissance et emploi

Les modèles de croissance ne prennent pas en compte l'entrepreneur, parce que le facteur humain, par définition flou, et les concepts de créativité, esprit d'entreprise, prise de risque, vigilance, etc., sont difficiles à intégrer dans des équations. Aussi, selon la formule de Baumol, paraphrasant Marx et Engels, « l'entrepreneur est le spectre qui hante les modèles économiques » : il est là mais on ne le voit pas.

Pourtant, en accroissant la spécialisation, en soutenant l'innovation, en permettant des externalités de réseau, en réduisant l'inefficacité à l'intérieur des firmes, en saisissant les occasions de profit, en réduisant les coûts et accroissant par là le pouvoir d'achat des consommateurs, en créant de nouveaux types d'échanges et de nouveaux marchés, l'entrepreneur favorise la croissance.

ZOOM

UNE *START-UP*, UN EXEMPLE ENTRE MILLE

Laurent Caplat a fondé sa start-up *Bien Manger* en Lozère en 2001, alors qu'il travaillait au ministère de l'Environnement. De deux employés au départ, l'entreprise en compte aujourd'hui une trentaine. L'idée était de vendre en ligne des produits alimentaires locaux, produits du terroir, donc de mettre en contact les petits producteurs et le vaste marché national et international des consommateurs. Succès remarquable, puisque le chiffre d'affaires est passé de 115000 euros en 2002 à 4,8 millions en 2013. Les produits se sont en outre diversifiés hors de la région, avec la constante recherche de qualité, et les marchés également puisque 20 % des ventes sont effectuées hors de France. Des filiales ont été créées récemment dans le secteur des services informatiques, ainsi qu'une *holding**. Le cas répond parfaitement à l'analyse de l'entrepreneur « kirznérien » et son concept d'*alertness* (vigilance, vivacité à réagir) : « Son activité consiste à faire se rencontrer un acheteur et un vendeur qui ignoraient mutuellement leurs existences et s'apprêtaient à faire un échange moins profitable que celui qu'ils peuvent faire ensemble. ... En bref, l'entrepreneur découvre, grâce à sa prévoyance, des occasions d'échanges mutuellement profitables qu'acheteurs et vendeurs ignoraient jusqu'alors » (Pellissier-Tanon, 2000).

L'histoire de la firme est ainsi décrite sur le site du ministère de l'Agriculture : « Tout a commencé par une discussion avec les producteurs de sa région : "En 1995, je leur parlais déjà de l'opportunité de vendre leurs produits sur internet." Mais les petits producteurs, qui n'avaient, à l'époque, que les marchés pour vendre leur production, n'avaient ni les moyens ni les compétences pour se lancer dans l'aventure. Ils ont ainsi demandé à Laurent, "l'informaticien du village", de créer leur plate-forme. "J'ai accepté, je me suis mis à mi-temps. Et puis ça a tellement bien marché que je ne suis jamais revenu à Paris !" Le site internet, qui fête cette année ses 10 ans, compte 30000 pages regroupant les productions régionales de France et de Navarre et accueille chaque année 3 millions de visiteurs. "Notre fil conducteur : réunir les spécialités de chaque village français" ». Laurent Caplat a réussi son pari. Non seulement, son site est reconnu par la profession – il a été élu parmi les 80 meilleurs sites de e-commerce, selon l'Express –, mais, il a aussi beaucoup participé au dynamisme du territoire : « On a construit un bâtiment, puis deux. On a créé trente emplois : cela a empêché la fermeture de certaines classes en primaire, et a aussi boosté la consommation dans la région. Tout est lié ».

Jacques Brasseul

* La *holding* SARL *Bien Manger* est actionnaire des SARL *BienManger.com*, *BM-Services* (création de sites Internet), *Lozère Authentique* et *Modèle Lettre*.

Sur le plan empirique, diverses études ont mis en évidence un lien positif entre une forte activité entrepreneuriale et une croissance économique élevée et donc des créations d'emploi, aussi bien en Europe qu'en Amérique du Nord. Divers indicateurs sont utilisés, comme le taux de naissance des *start-up*, les différences régionales, la part des PME dans l'industrie manufacturière, le niveau de la concurrence, les écarts entre pays, la part de la population active non salariée, l'indice de création d'entreprises[9] (voir Carree et Thurik, 2010 ; Facchini, 2007). D'autres études ont montré que les firmes de moins de 20 salariés étaient les plus créatrices d'emplois, bien davantage que les grandes entreprises. Elles sont d'ailleurs à l'origine du retournement des politiques économiques en faveur des PME dans les années 1980. L'atonie de la croissance

[9] **Voir le *Kauffman Index of Entrepreneurial Activity*, pour les États-Unis. Pendant la crise de 2008-2009, la création d'entreprises s'est accélérée, elle s'est ralentie en 2011 et 2012 avec la reprise. La plupart des firmes à croissance rapide sont nées pendant une période de dépression, confirmant l'idée géniale de Schumpeter de destruction créatrice.**

européenne peut s'expliquer par ces différences, l'indice d'activité entrepreneuriale montrant la relative faiblesse du continent par rapport aux États-Unis : moins de 3 % des Français et 4 % des Allemands sont attirés par la création d'entreprise, contre 10 % outre-Atlantique (Facchini, 2007).

Les pays de l'Est et les pays en développement offrent le même constat. Les pays ex-communistes n'avaient *aucun* entrepreneur jusqu'à la chute du Mur en 1989 et leur sortie de la pénurie et de la stagnation a coïncidé avec la libéralisation de l'économie. Dans les pays dits du Sud, les meilleurs résultats ont été obtenus par ceux qui favorisaient la liberté économique.

En bref, l'entrepreneur renforce la formation du capital, il crée des emplois et distribue des revenus, il réduit par définition la concentration du pouvoir économique, il participe aux exportations. Il introduit enfin des liens en amont et en aval de l'activité économique, favorisant d'autres entreprises, d'autres créations.

***

La question de savoir si les entrepreneurs ont encore un rôle n'a guère de sens dans

ZOOM

QU'EST-CE QUE LA « LIBERTÉ ÉCONOMIQUE » ?

Qu'entend-on exactement par la notion de liberté économique ? C'est d'abord le capitalisme, c'est-à-dire la propriété privée des moyens de production, la liberté de créer et de posséder une entreprise. Le mode d'appropriation des moyens de production est ici essentiel. En simplifiant, il en existe deux, le mode d'appropriation privé (le capitalisme), et le mode d'appropriation collectif (le socialisme réel). Dans le dernier système, pas d'entrepreneurs, ils sont inhérents au capitalisme.

Mais la liberté économique recouvre un deuxième aspect qui ne doit pas être confondu avec le précédent, à savoir le mode de régulation des activités économiques. On peut avoir un mode de régulation par le marché, caractérisé par la liberté des prix, servant d'indicateurs, de signaux, pour l'allocation des ressources et des activités, ou bien un mode de régulation depuis le haut, centralisé, par un plan impératif, supprimant les mécanismes décentralisés et autorégulés. Le premier cas est ce qu'on appelle l'économie de marché, le second l'économie planifiée. Dans cette dernière, l'entrepreneur disparaît puisque les entreprises doivent suivre les indications du plan et que les producteurs sont des agents de l'État. L'entrepreneur ne peut exister que dans une économie de marché, son rôle étant justement de saisir les opportunités offertes par celui-ci.

Mais si deux systèmes apparaissent comme les plus courants, mêlant un mode d'appropriation *et* un mode de régulation (**capitalisme de marché**, **socialisme planifié**), d'autres ont aussi existé, le **socialisme de marché** (les moyens de production sont collectivisés, mais le plan est supprimé au profit des mécanismes du marché) et le **capitalisme planifié** (les entreprises restent privées, mais un plan impératif est établi). Sur les quatre systèmes possibles, seul le capitalisme de marché laisse une place aux entrepreneurs. Dans le socialisme planifié, on ne peut ni créer une entreprise ni la diriger à volonté ; dans le socialisme de marché, les dirigeants ont plus de souplesse dans leurs décisions puisqu'ils ne sont soumis à aucun plan, mais nul ne peut établir une firme ; dans le capitalisme planifié, on peut créer et posséder une entreprise, mais on sera soumis aux directives du plan central.

Jacques Brasseul

des économies caractérisées par la liberté économique. Le fait même de cette liberté implique d'une part que des idées nouvelles apparaîtront, et d'autre part que les positions acquises seront toujours contestées. C'est une sorte d'éternel retour, et les hommes étant ce qu'ils sont, la figure de l'entrepreneur ne peut s'effacer que si les institutions en place mettent fin à la liberté économique. Tant que celle-ci, dans ses deux volets – le capitalisme et la régulation par le marché (cf. zoom, p. 50) –, caractérisera nos sociétés, l'entrepreneur sera donc là et bien là.

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **BAUMOL W. J.** (1968), « Entrepreneurship in Economic Theory », *American Economic Review*, vol. 58, n° 2.

❖ **BAUMOL W. J.** (1990), « Entrepreneurship, productive, unproductive, and destructive », *Journal of Political Economy*, vol. 98, n° 5.

❖ **CARREE M. A. et THURIK A. R.** (2010), « The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth », *in* Acs Z. J. et Audretsch D. B., *Handbook of Entrepreneurship Research*, Heidelberg, Springer.

❖ **CASSON M.** (2003), *The Entrepreneur : An Economic Theory*, Cheltenham Glos, Edward Elgar.

❖ **DRUCKER P.** (1985), « Innovation and Entrepreneurship : Practice and Principles », New York, Harper & Row.

❖ **FACCHINI F.** (2007), « Entrepreneur et croissance économique : développements récents », *Revue d'économie industrielle*, n° 3.

❖ **FACCHINI F. et M. KONING** (2010), « Quelle place pour l'entrepreneur dans les théories de la croissance des PIB des régions françaises ? », *Revue canadienne des sciences régionales*, vol. 33, n° spécial.

❖ **HÉBERT R.F. et LINK A.N.** (1982), *The Entrepreneur*, Westport Praeger.

❖ **KIRZNER I.** (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, Chicago University Press.

❖ **KNIGHT F.** (1921), *Risk, Uncertainty, and Profit*, Boston, Houghton Mifflin Hartcourt.

❖ **PARKER S. C.** (2009), *The Economics of Entrepreneurship*, Cambridge, Cambridge University Press.

❖ **PELLISSIER-TANON A.** (2000), « Un apport de la théorie autrichienne de l'entrepreneur au management stratégique », communication au colloque *Quelles perspectives pour l'économie autrichienne appliquée ?*, Paris.

❖ **SANTARELLI E. et VIVARELLI M.** (2007), « Entrepreneurship and the Process of Firms' Entry, Survival and Growth », *IZA Discussion Paper* n° 2475.

❖ **SPULBER D.S.** (2008), « The Economic Role of the Entrepreneur », Northwestern University Working Paper.

❖ **TOUNES A., FAYOLLE A.** (2006), « L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur », *La Revue des sciences de gestion*, n° 220-221.

❖ **WENNEKERS S. et THURIK R.** (1999), « Linking Entrepreneurship and Economic Growth », *Small Business Economics*, vol. 13.

Alors que plusieurs économistes, Marx au premier rang, avaient prédit une fin « inéluctable » et proche du capitalisme, au cours du siècle écoulé, celui-ci est parvenu de manière étonnante à s'adapter à ses contradictions internes. Les crises d'ampleur variée qui jalonnent son histoire, loin d'avoir précipité sa chute, lui ont permis, jusqu'à présent, de se transformer et de dépasser des tensions devenues insoutenables. Cette capacité de résilience du capitalisme, que Robert Boyer analyse ici à travers les différentes crises qu'il a traversées, explique la longévité de ce régime économique ainsi que sa diversité spatiale et temporelle.

Problèmes économiques

Le capitalisme d'une crise à l'autre : résilience et transformations

ROBERT BOYER
Institut des Amériques, Paris

La « grande modération » observée pour l'économie américaine à partir du début des années 2000 avait convaincu la plupart des économistes que les sociétés contemporaines étaient entrées dans une nouvelle phase caractérisée par l'élimination des crises, désormais cantonnées aux économies périphériques qui n'avaient pas su s'adapter à la globalisation financière. Les dramatiques conséquences de la faillite de Lehman Brothers puis l'ouverture de la crise de l'euro ont remis d'actualité des questions trop longtemps oubliées : les crises ne sont-elles pas consubstantielles au capitalisme ? Comment certaines politiques économiques sont-elles parvenues un temps à les éliminer ? Pourquoi sont-elles réapparues à partir des années 1970 ? La crise contemporaine marque-t-elle une rupture ou s'inscrit-elle dans la continuité des épisodes précédents ? Ces interrogations renvoient à la question des transformations du capitalisme, de l'origine de ses crises et des raisons de sa surprenante résilience en dépit des sombres pronostics émis par ses théoriciens.

Le capitalisme est porteur de tensions et de contradictions majeures

En premier lieu, la « grande modération » s'appuyait sur une analyse en termes d'**économie de marché** dont la caractéristique essentielle est de postuler un quasi automatisme des ajustements de marché, conçus comme indépendants de l'organisation sociale et de la sphère politique. Les

1. Capitalisme *versus* économie de marché

	Économie de marché	Capitalisme
Conception du marche	Abstraction des ajustements d'offre et de demande Un mode de coordination horizontal entre égaux	Un réseau de relations sociales Coordination à la fois horizontale (compétition entre firmes) et verticale (relations capital/travail)
Lien avec les diverses sphères	Idéal d'une totale déconnexion de la sphère économique : une économie pure	Une interdépendance de l'économie, de la société et de la politique
Nature des évolution et conception du temps	Au voisinage d'un « équilibre naturel » Un temps cinématique	L'accumulation impulse un changement de l'économie et de la société Une approche du temps historique
Possibilité de crise	Seulement sous l'effet de chocs défavorables	Une caractéristique intrinsèque du capitalisme

éventuelles crises ne sont alors que la conséquence d'événements défavorables, extérieurs à l'économie. Par contraste, la notion de **capitalisme** désigne un régime socio-économique qui articule un rapport de concurrence entre firmes et une relation capital/travail centrale dans l'organisation de la production, la distribution du revenu et la dynamique croisée de l'investissement et de la consommation. L'interaction de ces divers éléments met en mouvement une dynamique économique marquée par de récurrents déséquilibres qui se transmettent de marchés à marchés et menacent parfois la viabilité même d'une configuration de ce régime socio-économique : le terme « crise » prend alors tout son sens car se trouve posée la question d'un possible effondrement, tout comme celle d'une transformation des institutions qui régissent la concurrence et le rapport capital travail. Un tel épisode est situé dans l'espace et le temps, de sorte qu'il a une dimension géographique et s'inscrit dans un temps historique (tableau 1).

Les travaux fondateurs de Marx et ceux de ses successeurs ont explicité la nature des diverses tensions voire contradictions qui affectent le capitalisme :

– du fait du remplacement du travail par des équipements de plus en plus lourds, ce régime fondé sur le profit n'implique-t-il pas la progressive **chute du taux de profit**, soit la remise en cause de son principe même ?

– comme les salariés ne reçoivent qu'une partie de la valeur qu'ils créent, la **surproduction** menace en permanence la poursuite de l'accumulation ;

– loin de garantir la coexistence d'un grand nombre d'entreprises, le capitalisme implique une tendance à la **concentration du capital**, ce qui mine la libre concurrence qui est en théorie fondatrice du capitalisme ;

– ce mouvement a pour conséquence une polarisation de la société entre un tout petit nombre de super riches d'un côté, une masse de prolétaires de l'autre, d'où un **conflit de classe** qui finira par remettre en cause ce régime socio-économique ;

– ce régime de propriété privée débouche en fait sur une **socialisation** telle de la **production** qu'elle est la prémisse à la transition vers un tout autre régime, le **socialisme** ;

– enfin, comme l'accumulation tend à s'affranchir des frontières définies par le politique, s'aiguisent les **conflits entre nations** au point de déboucher sur des guerres dévastatrices.

Le pronostic d'un effondrement inéluctable et rapide du capitalisme a été démenti

À la lumière de ce faisceau de tensions et contradictions, il était logique que Marx anticipe une succession de crises de plus en plus graves débouchant sur l'effondrement de ce mode de production, à l'image de ce qui se passa pour les précédents. Or, c'est plutôt la résilience du capitalisme qui ressort comme une caractéristique majeure des cent cinquante dernières années : il semble avoir surmonté les crises grâce à une capacité de rebond que peu de théoriciens avaient anticipée. *Ex post*, les tensions se sont converties en des incitations à l'innovation et en de nouvelles sources de profit :

– comme la concurrence incite à l'**innovation**, la valeur des biens d'équipement peut baisser et enrayer, un temps, l'alourdissement du capital par rapport au travail. De fait, les données statistiques en longue période font en général apparaître de notables **fluctuations du taux de profit** mais aucune tendance claire à la chute ;

– les salariés ne sont pas simplement les porteurs de leur force de travail dont la valeur serait fixée en fonction de sa reproduction, car à travers leur **lutte pour la réduction du temps de travail**, l'augmentation des salaires et une couverture sociale décente, ils parviennent à développer une consommation qui vient contrebalancer les tendances à la surproduction d'un capitalisme livré à lui-même car sans contrepouvoir ;

– lorsque la concentration du capital prend une forme extrême, la masse des entrepreneurs menacés de disparition se rebellent et fait pression sur l'État pour que soit respecté le principe de **concurrence loyale**. Ainsi, le politique introduit un autre contrepouvoir au sein de l'économie qui inhibe plus ou moins complètement une tendance réputée immanente du capitalisme ;

– le conflit frontal entre une poignée de riches capitalistes et le reste de la société composée d'individus ne possédant que leur force de travail s'est complexifié du fait de l'approfondissement de la division du travail, la stratification du salariat qui en dérive et plus récemment l'émergence d'un groupe social vivant tant des revenus du travail que de ceux du capital, par exemple du fait de fonds de pension. Les **conflits de classement** se superposent à ceux de classe ;

– l'idée de certains successeurs de Marx, selon laquelle la socialisation de l'économie serait telle dans le capitalisme de monopole, puis financier, que ce régime céderait la place à une forme de socialisme, a été cruellement démentie. En effet, les capitalismes de type socio-démocrate n'ont pas émergé dans les pays où s'observait la plus grande concentration du capital – le monde anglo-saxon – mais dans ceux où les luttes sociales ont le mieux défendu de principe de solidarité et d'égalité – les pays nordiques ;

– finalement, le caractère destructeur pour l'Europe des deux guerres mondiales a débouché après 1945 sur une recomposition des relations internationales sous l'hégémonie des États-Unis et cette domination a prévenu la répétition des conflits impérialistes que redoutaient, à juste titre, les successeurs de Marx.

Il est alors nécessaire d'expliciter plus complètement les raisons de cette résilience des capitalismes dont on vient de mentionner la diversité dans le temps et l'espace.

Les « petites crises » comme régulation des contradictions du capitalisme

Tous les facteurs de crise précédemment explicités sont supposés se manifester de façon continue et monotone, au point d'entraîner l'économie vers un effondrement

complet sans aucune contre-tendance. Or, tant la théorie que l'expérience historique montrent que ce n'est pas le cas.

Si une chute du taux de profit se manifeste du fait d'une suraccumulation, divers mécanismes se déclenchent qui vont limiter cette baisse, l'enrayer puis l'inverser : la faillite des entreprises les plus mal placées dans la concurrence détruit du capital tandis qu'une chute de l'emploi et des salaires ou encore des efforts de productivité vont se conjuguer pour redresser le profit des entreprises survivantes, au point de permettre une reprise de l'investissement, puis de la production et finalement de l'emploi. On peut donc qualifier un tel épisode, que la littérature désigne souvent sous les expressions de cycle des affaires ou encore de crise périodique, de **petite crise**. Ces petites crises jouent un rôle clef dans la régulation du régime d'accumulation en vigueur.

Un autre type de petite crise peut résulter de l'incohérence entre une production éminemment rentable et une limitation des débouchés du fait de la faiblesse de la consommation, elle-même liée à une répartition du revenu défavorable aux salariés. En l'occurrence, le rééquilibrage peut intervenir du fait que l'investissement s'effondre alors que les besoins de consommation sont par nature beaucoup plus rigides. C'est ce que formalisent les modèles d'accélérateur inspirés par la théorie keynésienne : sous certaines conditions, l'économie peut éviter l'effondrement, à travers la succession de fluctuations stabilisatrices.

La concentration du capital n'aboutit pas non plus forcément à la fin du capitalisme car elle n'implique pas que les grandes entreprises aient la capacité de fixer des prix rémunérateurs quelle que soit la conjoncture. Face à des surcapacités massives, les entreprises se livrent une guerre des prix qui va en fait distribuer du pouvoir d'achat dans l'économie et ainsi limiter l'ampleur d'une possible dépression, d'autant plus que les salaires nominaux peuvent être plus rigides que les prix s'ils dérivent de contrats de travail et de conventions collectives. Sous certaines conditions, ce mécanisme peut contribuer à la stabilisation de l'économie.

Une économie dans laquelle le revenu se répartit entre salaires, profit, impôts et contribution à la couverture sociale est alors dotée de stabilisateurs automatiques d'autant plus efficaces que la redistribution par les transferts est importante. Cette médiation du conflit capital/ travail est donc favorable à la résilience du capitalisme. Il en est de même pour les revenus professionnels dont la formation a des modalités propres.

En outre, dans les économies contemporaines, l'État est présent dans une multitude de domaines et une partie croissante de la régulation de l'activité est assurée par la politique économique : la politique monétaire et/ou budgétaire devient restrictive lorsque l'inflation s'accélère et plus expansionniste quand le chômage augmente. Ce ne sont plus des mécanismes impersonnels et anonymes mais bien des interventions publiques explicites qui cherchent à conjurer la répétition d'une crise aussi sévère que celle de 1929.

Enfin, l'insertion internationale peut elle-même devenir source de stabilisation de la conjoncture domestique : si l'inflation et la montée des coûts de production détériorent la balance commerciale, outre une politique de stabilisation du type précédent, le gouvernement peut utiliser le taux de change comme variable d'ajustement. Dans un système international stabilisé, c'est encore un autre facteur qui permet de gérer une petite crise et de conjurer, au moins partiellement, le risque de conflit international majeur.

Une seconde source de la résilience des capitalismes : leur transformation lors des « grandes crises »

En fait, à travers la succession des petites crises, les structures productives et les techniques de production changent, les rapports sociaux se transforment au point de définir de nouveaux régimes socio-économiques. Les activités économiques s'étendent à de nouveaux espaces, ce qui contribue à la

2. Crises à l'ancienne, cycle du capitalisme concurrentiel et grande crise de 1929 : du XVIII^e siècle à la Seconde Guerre mondiale

Époque / Caractéristiques	XVIII^e siècle	Première moitié du XIX^e siècle	Seconde moitié du XIX^e siècle	Entre-deux-guerres
Régime socioéconomique	Rural – Féodalisme finissant	Émergence d'un capitalisme industriel	Affirmation du capitalisme commercial	Capitalisme monopoliste et capital financier
Dynamique économique	Mue par les aléas agricoles	Atténuation de la régulation à l'ancienne	Dynamique de l'accumulation et du crédit	Concentration du capital et déséquilibres internationaux
Nature des crises	Rôle des mauvaises récoltes, des guerres	Premières crises commerciales de surproduction	Crises industrielles de surproduction	Grande Dépression, chômage durable, conflits internationaux
Théorie des crises	Insuffisance alimentaire face à la pression démographique	Premières théories du cycle industriel	Théorie marxiste	Blocage des mécanismes du marché
			Théorie monétaire du cycle	Erreur des politiques monétaire et budgétaire
Auteurs	Malthus	Juglar	Marx	Pigou
Analyse contemporaine	« Régulation à l'ancienne » École des Annales	Période de transition des crises à l'ancienne vers les crises industrielles	Régulation concurrentielle	Crise de la production de masse sans consommation de masse

constitution d'une économie mondiale liée par le commerce, l'investissement, les migrations et le transfert des connaissances. Les crises apparaissent alors comme des marqueurs des grandes périodes historiques qui se succèdent depuis l'émergence des économies monétaires et marchandes

Ces transformations opèrent à l'échelle quasi séculaire, car telle est la temporalité qui régit la transformation des rapports sociaux et politiques, la constitution de systèmes techniques et l'émergence d'arrangements institutionnels qui permettent d'assurer la reproduction économique des sociétés correspondantes. Selon l'adage de *l'école des Annales*, « chaque société a la conjoncture et les crises de sa structure ». À grands traits, aux crises de sous-production qui trouvent leur origine dans le monde rural, succèdent les crises du capitalisme concurrentiel marquées au contraire par la dynamique de l'accumulation du secteur industriel qui vient périodiquement buter sur l'insuffisance des débouchés. Ceci intervient après une longue phase de transition au cours de laquelle les crises à l'ancienne tendent à s'estomper et

3. Quasi-disparition puis résurgence des crises économiques et financières : 1945-2012

Époque / Caractéristiques	L'âge d'or 1945-1967	L'âge des ruptures 1968-1989	Le retour des crises financières 1990-2012
Régime socioéconomique	Capitalisme négocié / économie mixte	Internationalisation	Globalisation de la production et de la finance
Dynamique économique	Synchronisation production / consommation de masse	Accumulation tirée par la compétitivité	Impulsée par les innovations productives (TIC) et financières (produits dérivés)
Nature des crises	Disparition des grandes crises	Stagflation, déficits publics et extérieurs, chômage durable	Récurrence de crises bancaires, de change, boursières
Théorie des crises	Cycle lié à la politique économique	Erreurs de politiques monétaire / budgétaire	Chocs négatifs de productivité / confiance Bulles spéculatives réponses à l'innovation financière
Auteurs clés de la période	Keynes / Beveridge	Friedman / Hayek	Lucas vs Minsky
Analyse contemporaine	Croissance fordiste / Régulation monopoliste	Blocage et érosion des institutions du fordisme	Croissance tirée par la finance

s'affirment progressivement des cycles et des crises très largement endogènes au système économique émergent, celui du capitalisme commercial puis industriel.

L'économie politique s'attache à donner une interprétation de ces nouveaux phénomènes mais, tout au long de la période, s'opposent des théorisations contrastées selon que, à la suite des classiques anglais, on considère les crises comme de simples perturbations d'une économie par ailleurs dotée de stabilisateurs ou que l'on suit l'approche inaugurée par Marx, qui met en évidence comment les contradictions propres au capitalisme font des crises une caractéristique intrinsèque de ce régime économique. Alors que tout au long du XIX^{e} siècle, les économies avaient surmonté leurs crises sans bouleversements de leurs institutions fondatrices, la Grande Dépression des années 1930 marque une nouveauté : les économies connaissent une chute cumulative de la production et des prix, sans que pour autant on observe une reprise permettant de retrouver la forte croissance des années 1920.

La crise de 1929 est donc d'une nature bien différente de celles qui l'avaient précédée. Elle est **systémique** car seules des réformes portant sur l'ensemble des institutions économiques permettront l'établissement d'un nouveau régime de croissance après la Seconde Guerre mondiale. Il s'agit d'une grande crise de portée majeure. Elle suscite, entre autres, un *aggiornamento* des théories économiques qui, avec John Maynard Keynes, explorent l'équivalent d'une troisième voie : la croyance en l'autorégulation d'une économie de marché a été invalidée mais *a contrario*, le pronostic marxiste d'un effondrement final du capitalisme ne s'est pas réalisé, même si l'Union soviétique entend rompre avec le capitalisme (tableau 2).

On l'a déjà souligné, grande fut la surprise qu'apportèrent les années 1950 et 1960 : alors que les experts redoutaient la répétition de la séquence économique observée après la Première Guerre mondiale, après une période d'incertitude, l'établissement de la production de masse, maintenant accompagnée du dynamisme de la consommation qui était absent antérieurement, est permis par la maturation des réformes en matière de formation des salaires, couverture sociale et conduite de la politique économique. Banques centrales et ministres des Finances parviennent à apprivoiser les cycles économiques et interdire qu'ils ne débouchent sur une crise majeure.

Cependant, l'historicité forte des régimes socio-économiques se manifeste à nouveau car le succès même conduit à faire apparaître des tensions qui vont miner la viabilité à plus long terme d'une configuration qui avait le grand mérite de concilier les diverses demandes sociales à travers la modernisation productive et la croissance. Suivent deux décennies de recherche tâtonnante de stratégies alternatives, sans qu'aucune d'entre elles ne parvienne à établir un régime de croissance viable. La troisième période est celle de la montée en régime de la finance (tableau 3).

Dans l'approche présentée, la comparaison des crises de 2008 et de 1929 n'est que le point de départ d'une analyse en bonne et due forme des propriétés spécifiques des régimes de croissance tirée par la finance. En effet, la quasi-totalité des formes institutionnelles sont différentes. Les responsables politiques ont pris acte des leçons de l'entre-deux-guerres : d'une part, ils ont procédé à un sauvetage du système financier et d'autre part ils ont décidé de programmes de soutien à l'économie, marqués par l'acceptation – au moins transitoire – d'importants déficits publics. Les salariés et les citoyens sont couverts par des systèmes de protection sociale qui exercent un rôle contra-cyclique, mais au prix d'une détérioration des finances publiques. L'autonomie nationale apparaît largement bridée par les contraintes véhiculées par la mise en concurrence des territoires nationaux par les grandes entreprises et le jugement des financiers internationaux. Chaque grande crise porte des novations qu'historiens et économistes se doivent de cerner.

La présente crise en perspective historique

À ce titre, en quoi le régime d'accumulation tirée par la finance, aujourd'hui en crise, était-il original ? D'abord, il s'établit dans des économies dans lesquelles l'institutionnalisation du salariat a atteint un haut degré, ce qui n'était pas le cas dans les années 1930, ne serait-ce qu'à travers les systèmes de protection sociale. Ensuite et surtout, la domination de la finance se manifeste par une flexibilisation de la relation salariale et une politique monétaire éminemment favorable au marché boursier et des interventions de l'État multiformes visant à protéger les entrepreneurs et financiers à travers par exemple une faible taxation du capital, des plus-values et des profits. Enfin, les interdépendances entre économies nationales atteignent un degré sans précédent non seulement à travers le commerce mais aussi à travers les investissements directs et les flux de capitaux. Rares sont les pays qui conservent la pleine autonomie de leur politique économique.

Dès lors, les contradictions qui traversent ce régime ne sont plus les mêmes que celles qui mirent fin à l'âge d'or de l'après Seconde Guerre mondiale. Fondamentalement, la croissance du crédit aux ménages ne peut pas compenser durablement la modestie de la progression de leurs revenus et l'explosion du crédit à destination des banques d'investissement et fonds spéculatifs se traduit par des effets de levier et ratios d'endettement, porteurs d'un risque majeur de faillites en chaîne de l'ensemble du système financier. La victoire des fondamentalistes du marché diffuse une représentation extrêmement optimiste de la durabilité de la « grande modération » des années 2000 où semblait avoir disparu tout risque d'inflation en dépit d'une vigoureuse croissance, ce qui incite nombre de gouvernements à abolir les réglementations encadrant la finance, héritées

de la crise des années 1930 : les instabilités vont se cumuler au point de rendre inéluctable une crise majeure, que l'on croyait appartenir au passé. L'effondrement de Lehman Brothers ne déclenche pas seulement un brutal retournement de la conjoncture économique aux États-Unis ; la panique se répand dans le monde entier à la vitesse des transactions financières, avant même que ne s'effondre brutalement le commerce mondial : les déséquilibres des balances commerciales et des taux de change étaient aussi l'une des composantes de la crise puisque les institutions financières internationales, telles que le FMI, s'étaient avérées incapables de définir et mettre en œuvre des règles du jeu et/ou des instances de régulation capables de prévenir une crise financière mondiale de grande ampleur.

Le cheminement de la crise au cours des années 2008 – 2013 est lui aussi original : alors que l'on pouvait redouter la répétition de la dépression américaine des années 1929 – 1932, les autorités redécouvrent la vertu des principes keynésiens et acceptent le creusement des déficits publics et le sauvetage des systèmes financiers pour éviter les enchaînements pervers de l'entre-deux-guerres, dont le souvenir fait un remarquable retour. En matière de représentation de l'économie, les commentateurs invoquent un « moment à la Minsky » car ils doivent reconnaître que c'est l'intensité de la spéculation passée, alimentée par le crédit, qui explique la sévérité la crise. La contraction de la production et de l'emploi s'arrête mais pour autant, l'économie américaine – et par extension mondiale – ne retrouve pas le dynamisme antérieur. La reprise débouche très vite sur un ralentissement. Ceci fait craindre une répétition de l'épisode de la décennie perdue japonaise au cours de laquelle une dépression est évitée mais cède la place à une quasi-stagnation, à un risque d'entrer dans un mouvement de déflation, malgré un envol de la dette publique rapportée au PIB. L'inquiétude des financiers se reporte alors des États-Unis vers la zone euro, où s'ouvre une crise des dettes souveraines qui vient se cumuler avec une crise bancaire. Les financiers sauvés par l'intervention des gouvernements s'inquiètent alors de la soutenabilité des finances publiques, tout particulièrement pour les pays de l'Europe du Sud. Un humoriste pourrait représenter la scène comme celle du serpent de la finance se mordant la queue !

Les voies de sortie de cette grande crise sont caractérisées par la même incertitude radicale que les précédentes mais les options ouvertes sont nouvelles et différentes. Cet épisode signifie-t-il la fin de la croissance, puisque la lenteur des ajustements visant à réduire l'endettement des États et des ménages risque d'impliquer une longue période de stagnation voire l'entrée dans la décroissance, comme rupture dans l'histoire du capitalisme ? Au contraire, la pleine maturation de l'efficacité des technologies de l'information et de la communication (TIC) ainsi qu'un regain d'innovation dans tous les secteurs, y compris en matière d'énergie au titre des gaz de schiste, sont-ils susceptibles de relancer la croissance sur de nouvelles bases ? Ou faut-il prendre au sérieux la contrainte écologique et en faire le vecteur d'un régime d'accumulation et d'une économie verte, transformant radicalement tant les techniques de production que les modes de vie ? D'autres encore avancent que l'obsession de la croissance doit céder la place à la recherche de la prospérité entendue comme le plein développement des besoins liés au bien-être, qu'il s'agisse de l'éducation, la formation tout au long de la vie, la santé, la culture ou encore l'aménité de la vie urbaine.

Ni linéaire, ni cyclique, l'évolution en spirale des capitalismes

Ainsi peut-on d'ores et déjà anticiper que le futur ne sera pas la reproduction du passé. D'abord, la révolution promise par la « nouvelle économie » est peut-être en train de porter enfin ses fruits en redessinant nombre de secteurs et de leurs relations avec leurs clients. L'organisation du système financier, qui avait tant changé sous l'impact d'une multiplicité des innovations, est elle-même en train de se transformer dans le sens d'une réduction des flux financiers internationaux et de

l'émergence de nouvelles formes qui viennent concurrencer la banque traditionnelle – y compris la banque centrale – et son rôle dans l'émission monétaire : banque directe, mise en réseaux d'individus désireux de financer un projet précis (*crowd-funding*), monnaie sans garantie étatique, émise et gérée par un réseau informatique crypté (*bitcoin*) entre autres. Le renchérissement des matières premières et ressources non renouvelables est en train de stimuler de nouvelles grappes d'innovation et à terme une restructuration de longue portée du système. Ainsi pourrait s'amorcer une certaine relocalisation des activités de production dans les économies de vieille industrialisation. Mais ce mouvement sera-t-il assez marqué pour contrebalancer le basculement massif des relations économiques de transatlantiques à transpacifiques ? Sans oublier que la diffusion des régimes démocratiques introduit une dimension nouvelle dans la recherche de solutions de sortie de crise : sont-elles acceptées, car légitimes, ou bloquées par des opinions publiques au nom d'une plus grande justice sociale et de la nécessaire réduction des inégalités ? De ce fait, des solutions significativement différentes pourront être données selon les sociétés qui peuvent déboucher sur autant de formes de capitalisme. La question n'est plus tellement celle du **devenir du capitalisme** mais celle de la compatibilité et de l'interaction entre les **transformations des capitalismes**.

***

Les grandes crises permettent ainsi une périodisation des sociétés, elles rappellent qu'existent des points de bifurcation entre un possible effondrement d'un régime socio-économique et une laborieuse recomposition du lien social, car les déterminismes antérieurs n'assurent plus la reproduction et la compatibilité des arrangements institutionnels hérités du passé. À la lumière de ce critère, on peut avancer l'hypothèse que la crise actuelle marque d'ores et déjà une date clé dans l'histoire moderne. Cela n'implique pas que la présente analyse permette de prévoir son issue, car aucune des sorties des précédentes grandes crises n'a été anticipée correctement par les meilleurs analystes.

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **BOYER R.** (2009), « Feu le régime d'accumulation tiré par la finance : la crise des *subprimes* en perspective historique », *Revue de la régulation*, n° 5, 1er semestre. http://regulation.revues.org/index7367.html

❖ **BOYER R.** (2011), *Les financiers détruiront-ils le capitalisme ?*, Paris, Economica.

❖ **BOYER R., DEHOVE M. et PLIHON D.** (2004), *Les crises financières*, rapport du CAE n° 50, Paris, La Documentation française.

❖ **BOYER R. et SAILLARD Y.** (1995), *La Théorie de la Régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, nouvelle éd. 2002.

❖ **BRAUDEL F.** (1985), *La dynamique du capitalisme,* Paris, Arthaud.

❖ **CHAVAVAGNEUX CH.**(2011), *Une brève histoire des crises financières. Des tulipes aux* subprimes, Paris, La Découverte.

❖ **GALBRAITH J. K.** (1989), *La crise économique de 1929, anatomie d'une catastrophe financière*, Paris, Payot.

❖ **GAZIER B.** (1983), *La crise de 1929,* Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? ».

❖ **KEYNES J. M.** (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Cambridge, Cambridge University Press.

❖ **KINDLEBERGER CH. P.** (1986), *La grande crise mondiale 1929-1939*, Paris, Economica.

❖ **KINDLEBERGER CH. P.** (1994), *Histoire mondiale de la spéculation financière*, Paris, Éditions P.A.U.

❖ **REINHART C. et ROGOFF K.** (2009), *This Time is Different : Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton, Princeton University Press.

Reconnu pour sa capacité à produire des richesses et pour sa compatibilité avec la démocratie, le capitalisme est également, depuis ses débuts, l'objet de critiques plus ou moins radicales. La plus partagée d'entre elles est la critique sociale, initiée par Marx, qui pointe du doigt l'inégalité et l'injustice inhérentes au mode de production capitaliste. Marx dénonce aussi son caractère aliénant pour les travailleurs, dépossédés de leurs savoir-faire et condamnés à répéter des tâches simplifiées à l'extrême, discours que l'on retrouve aujourd'hui sous la forme de la critique « artiste ». L'inefficacité de l'allocation des ressources, l'instabilité chronique du système et, plus récemment, la critique écologique nourrissent également l'opposition au capitalisme. Malgré ces multiples critiques, que Gilles Raveaud analyse ici, le capitalisme demeure le système économique dominant. Sa réussite matérielle, sa compatibilité avec un degré élevé de liberté individuelle et sa capacité à intégrer les critiques qui lui sont adressées expliquent cette résistance.

Problèmes économiques

Le capitalisme et ses critiques

GILLES RAVEAUD

Maître de conférences à l'Institut d'études européennes, Université Paris VIII – Saint-Denis

Ayant démontré sa capacité à produire des richesses et à améliorer le niveau de vie de centaines de millions de personnes de par le monde, le capitalisme a également pour conséquence qu'une « grande partie de l'humanité » soit « privée des fondements nécessaires à une vie décente », selon les mots de Stéphane Hessel dans son célèbre manifeste, *Indignez-vous !*. À l'intérêt individuel et aux marchés, on peut en effet opposer l'« organisation rationnelle de l'économie assurant la subordination des intérêts particuliers à l'intérêt général », telle que la souhaitait le Conseil national de la Résistance (CNR), ou encore la Déclaration universelle des Droits de l'Homme, selon laquelle « toute personne, en tant que membre de la société, a droit à la sécurité sociale ; elle est fondée à obtenir la satisfaction des droits économiques, sociaux et culturels indispensables à sa dignité » (art. 22).

Le capitalisme, que l'on définira par la propriété des moyens de production par une minorité dans un système économique fondé sur le libre-échange, a d'abord été dénoncé en raison des inégalités qui le caractérisent. Mais d'autres critiques ont également été portées à ce système. Ces critiques sont d'abord économiques, visant à la fois l'inefficience du capitalisme et son instabilité. Elles sont également culturelles, le capitalisme étant accusé de nuire à l'homme et à la société. Enfin, il est reproché au capitalisme de nuire à la démocratie. Pour l'ensemble de ces raisons, des voies de sortie, notamment écologiques, du capitalisme, ont été proposées.

Le capitalisme, système inégalitaire

Penseur premier du capitalisme, le philosophe et économiste allemand Karl Marx (1818-1883) a dénoncé ce système historiquement marqué par la violence (pillages, guerres…), source de l'accaparement de richesses par certains. Pour Marx, le capitalisme est un système inégal dans lequel le « centre » concentre les flux de richesses et exploite la « périphérie » qui les produit. Cette inégalité se retrouve à l'échelon international dans un système d'« échange inégal » qui voit les pays développés exporter des biens à haute valeur ajoutée tandis qu'ils importent des matières premières et des denrées alimentaires de faible valeur[1].

Concernant les relations de production, le capitalisme a, selon Marx, pour effet de « ravaler au rang de marchandise » les ouvriers, forcés « de s'offrir et de se mettre en vente ». Pour Marx, le travail est la seule source de richesse, mais les travailleurs sont exploités car ils perçoivent une rémunération inférieure à la richesse qu'ils produisent, dégageant ainsi une « plus-value » captée par les capitalistes. Cette critique est aujourd'hui reprise par les auteurs qui observent la déformation du partage de la valeur ajoutée au détriment des salariés, qui alimente les profits et les dividendes versés aux actionnaires[2]. Enfin, le capitalisme a, selon Marx, pour conséquence de diviser la société en deux classes, celle des propriétaires et celle des ouvriers non propriétaires.

D'une façon générale, les revenus du patrimoine disposent d'un avantage sur les revenus du travail, explique Thomas Piketty (2013). En effet, hors périodes de guerre ou d'interventions publiques massives telles que celles menées après 1945 – blocage des loyers, nationalisations, impôts sur les successions –, le rendement du patrimoine est plus élevé que celui du travail, surtout en période de faible croissance. Les inégalités qui en résultent peuvent être très fortes : ainsi, 10 % environ des Français héritent au cours de leur vie d'un patrimoine de l'ordre de 1 million d'euros, soit plus que la totalité des revenus perçus par plus de la moitié des Français pendant leur existence grâce au travail. Au total, selon Thomas Piketty, une telle concentration de la richesse rend nécessaire la création d'un « impôt progressif sur le capital », seul à même de limiter les inégalités et les risques politiques associés à leur inexorable progression.

Par ailleurs, certains travaux soulignent que les inégalités créent de multiples problèmes sanitaires en raison du stress qu'elles imposent à tous les membres de la société. Ainsi, on observe que les personnes aisées vivant au Royaume-Uni ont en moyenne une santé moins bonne que celle de personnes à revenus modestes vivant en Suède, pays moins inégalitaire. Les effets des inégalités sont d'ailleurs très vastes, puisqu'ils affectent des domaines aussi variés que l'éducation, le surpoids des adolescents, l'emprisonnement, l'innovation ou encore le recyclage (Wilkinson et Pickett, 2013).

Le capitalisme a donc contre lui d'être un système inégalitaire. Mais il lui a également été reproché, ironie pour un système économique entièrement tourné vers l'efficacité, de faire un usage inefficient des ressources disponibles.

Le capitalisme, système inefficient et gaspilleur

Pour John Maynard Keynes (1883-1946), le capitalisme se caractérise par une injustice fondamentale, celle du chômage. Rien en effet ne garantit que suffisamment d'emplois soient disponibles pour toutes celles et ceux qui souhaitent travailler. Cette situation découle du fait que les entreprises n'embauchent qu'à proportion de la production qu'elles jugent nécessaire afin de pouvoir vendre toutes leurs marchandises. Or, ce niveau d'activité n'aura généralement nécessité l'emploi que d'une partie de la main-d'œuvre disponible. L'économie connaît donc un « équilibre de sous-emploi » : le chômage est là et aucune force endogène au capitalisme ne peut le résorber. Pour Keynes, une telle situation appelle une intervention de

[1] **Amin S. (1973), *L'échange inégal et la loi de la valeur*, Paris, Anthropos-IDEP.**

[2] **Husson M. (2010), « Le partage de la valeur ajoutée en Europe », *La Revue de l'IRES*, n° 64, 2010/1.**

l'État sous forme d'une « socialisation de l'investissement », seule politique à même « d'éviter une complète destruction des institutions économiques » tout en étant la condition d'un « heureux exercice de l'initiative individuelle ».

Par ailleurs, les grandes entreprises capitalistes sont accusées d'être en mesure d'imposer aux consommateurs les biens et services qu'elles sont les plus à même de produire, selon le processus qualifié par John Kenneth Galbraith de « filière inversée »[3]. Le capitalisme est également critiqué en raison de la production excessive de biens, jugés futiles, qu'il entraîne, ou de la multiplication de dépenses de publicité, y compris par exemple au sein de l'industrie pharmaceutique, où elles représentent un montant supérieur aux dépenses de recherche et développement (R&D)[4]. Enfin, la production de déchets est au cœur du capitalisme, des industries entières reposant sur la vente de produits jetables, tandis qu'une journée nationale est désormais consacrée à la lutte contre le gaspillage alimentaire (le 16 octobre).

Pour ses contempteurs, le capitalisme a donc pour graves défauts de ne pas assurer d'emploi à tous, tandis que s'accumulent des montagnes de marchandises à l'utilité douteuse et de déchets parfaitement évitables. Mais le capitalisme n'est pas jugé seulement inefficient : il lui est également reproché d'être dangereusement instable.

Le capitalisme de crises en crises

Pour Marx, le capitalisme est condamné à la crise. En effet, à mesure que les machines remplacent les hommes, la valeur de chaque marchandise contient toujours moins de travail humain. Or, selon Marx, seul le travail est source de profit. Le progrès technologique est donc défavorable au profit, au point de menacer le capitalisme d'effondrement, à moins que celui-ci ne s'étende dans de nouveaux espaces, ou qu'il trouve des palliatifs, tels que le développement du crédit ou l'allongement de la durée du travail.

D'une façon moins systématique, de nombreux auteurs ont remarqué que le capitalisme connaissait des crises récurrentes. Ce fut d'abord le cas de la crise de 1929, source des travaux de Keynes mais également dénoncée par John Kenneth Galbraith, qui y voyait la conséquence, notamment, de l'accroissement des inégalités, d'un accès trop aisé au crédit, et de la diffusion de fausses croyances selon lesquelles il était possible de s'enrichir sans limite[5]. Plus près de nous, les travaux de l'école de la régulation des années 1970 se sont attachés à expliquer pourquoi les crises différaient selon l'époque et le contexte institutionnel dans lequel elles se déroulaient. Ainsi, pour Robert Boyer et Jacques Mistral, ce fut la capacité des employeurs à défendre leurs profits et des employés à maintenir leurs salaires qui expliquent l'inflation des années 1970, et qui a par ailleurs permis de limiter la hausse du chômage lorsqu'on la compare à celle intervenue dans les années 1930[6]. Par ailleurs, il convient de considérer avec Michel Aglietta le rôle de la monnaie pour elle-même, le système de crédit étant à l'origine de la suraccumulation de capital qui annonce la crise, laquelle est précipitée par la crise de liquidité qui intervient lorsque les investisseurs surendettés cherchent à se refinancer[7].

Enfin, pour de nombreux économistes, la crise enclenchée en 2007-2008 partage de nombreux traits avec celle de 1929[8]. Elle serait typique du « capitalisme actionnarial », c'est-à-dire un mode d'accumulation reposant sur un endettement insoutenable, et adossé à la mondialisation technologique et financière[9]. De leur côté, les signataires du *Manifeste des économistes atterrés* (2010) ont dénoncé les conséquences économiques et sociales des politiques d'austérité budgétaire et de déréglementation menées en Europe. Ils appellent à remettre en cause les idées reçues issues du modèle néolibéral, telles que l'efficience des marchés financiers, leur capacité à stimuler la croissance ou la pertinence de leur jugement quant à la solvabilité des États. Ils proposent de réduire la liquidité sur les marchés, d'accroître le pouvoir des entreprises et des États à l'égard de la finance, ou encore de développer une fiscalité plus progressive.

[3] Galbraith J.K. (1989) [1967], *Le nouvel état industriel*, Paris, Gallimard, coll. « Tel ».

[4] Pignarre P. (2004), *Le grand secret de l'industrie pharmaceutique*, Paris, La Découverte.

[5] Galbraith J.-K. (1989), *La crise de 1929*, Paris, Payot & Rivages, coll. « Petite bibliothèque Payot ».

[6] Boyer R. et Mistral J. (1978), *Accumulation, inflation, crises*, Paris, PUF, coll. « Économie en liberté ».

[7] Aglietta M. (1997), *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Odile Jacob, coll. « Opus ».

[8] Voir par exemple Artus P. (2010), « Une lecture marxiste de la crise », *Flash Natixis*, 6 janvier, n° 2 ; Kumhof M. et Rancière R. (2010), « Endettement et inégalités », *Finance et développement*, vol. 47, n° 4.

[9] Plihon D. (2009), *Le nouveau capitalisme*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».

S'il faut réguler le capitalisme, c'est donc parce que, livré à lui-même, il connaît des soubresauts potentiellement dévastateurs. Mais le capitalisme a également été critiqué en raison de ses effets nocifs sur les hommes et la société, hors même périodes de crises.

Le capitalisme contre la société

Pour Adam Smith et ses continuateurs, la force de l'économie de marché repose sur la division du travail, qui permet la spécialisation de chacun(e) dans la tâche pour laquelle il (elle) est le (la) plus productif(ve). Mais, pour certains auteurs, l'efficacité du processus de division du travail est discutable.

Ainsi, pour Steve Marglin, la division capitaliste du travail a été adoptée non pas à cause de sa supériorité technologique, mais parce qu'elle était le moyen pour l'entrepreneur de se rendre indispensable[10]. Ainsi, le succès de la fabrique lors de la révolution industrielle réside dans le fait qu'elle permet la surveillance des ouvriers, ce qui garantit leur discipline et donc leur efficacité économique. Par ailleurs, la division du travail nuit à l'épanouissement des personnes, Adam Smith relevant déjà qu'un homme qui « passe toute sa vie à remplir un petit nombre d'opérations simples » devient en général « aussi stupide et aussi ignorant qu'il soit possible à une créature humaine de le devenir »[11]. Des auteurs tels que Thomas Coutrot (2005) remarquent que les entreprises sont des organisations non démocratiques, puisque le pouvoir y est fonction des droits de propriété détenus par chacun, au lieu de découler du principe « un homme, une voix ». La participation des salariés à la gestion des entreprises est alors revendiquée comme permettant de replacer les entreprises au sein de la cité.

Mais participer aux décisions de l'entreprise s'avère également important parce que le travail peut être un lieu d'épanouissement et de création personnelle. Cette critique du capitalisme comme lieu de perte d'expression personnelle est au cœur du travail de Luc Boltanski et Ève Chiapello (1999), qui ont proposé de distinguer cette **critique « artiste »** de la **critique sociale** – celle dénonçant l'exploitation et les inégalités. La critique artiste s'inscrit dans la lignée de la dénonciation de l'aliénation portée par Karl Marx, et revendique l'autonomie et la créativité des individus à l'égard de modes de production et de consommation qui les asservissent. Pour Boltanski et Chiapello, critique artiste et critique sociale peuvent être présentes simultanément, comme ce fut le cas lors de Mai 1968, les revendications des ouvriers et des étudiants étant à la fois matérielles et symboliques. Pour ces auteurs, les critiques adressées au capitalisme en conditionnent le développement. Ils estiment ainsi que le reflux du Parti communiste et de la CGT a précipité le déclin de la critique sociale au cours des années 1970, tandis que les entreprises reprenaient à leur compte la critique artiste, portée notamment par les cadres, au moyen d'une refonte de l'organisation du travail centrée sur l'initiative personnelle et les relations de réseau, en lieu et place des structures hiérarchiques et des relations impersonnelles préexistantes[12].

Enfin, la **critique féministe**, telle qu'elle est portée par exemple par la revue *Travail, genre et sociétés*, relève que les femmes sont surreprésentées parmi les travailleurs à bas salaires, qu'elles sont souvent confinées dans des emplois de services peu qualifiés (services d'entretien, hôtellerie-restauration, aide à la personne…) et qu'elles sont concernées beaucoup plus fréquemment que les hommes par les emplois à temps partiel subi. De plus, la sphère domestique reproduit les inégalités liées au monde du travail, avec un partage inégalitaire des tâches ménagères entre hommes et femmes. Le patriarcat est alors l'autre face du capitalisme, celle qui alimente tous les comportements discriminatoires à l'égard des femmes (inégalités de rémunérations, carrières retardées ou empêchées, pratiques sexistes…)[13].

Les entreprises capitalistes sont donc accusées de nuire aux capacités d'expression et de participation des salariés et d'être défavorables à certains groupes, comme les femmes (mais aussi les jeunes ou les immigrés). De plus, il est reproché à ces entreprises, ou

[10] Marglin S. (1974), « Origine et fonctions de la parcellisation des tâches », *in* Gorz A. (dir), *Critique de la division du travail*, Paris, Seuil.

[11] Smith A. (1776), « Des dépenses qu'exigent les institutions pour l'éducation de la jeunesse » *in Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Livre V, ch. 1.

[12] Sur ce point, voir dans ce même numéro, l'article d'Érik Neveu, pp. 83-89.

[13] Voir Frazer N. (2012), *Le féminisme en mouvements*, Paris, La Découverte.

du moins aux plus grandes d'entre elles, d'influencer les choix collectifs.

Le pouvoir politique des capitalistes

L'industrie la plus influente aujourd'hui est sans doute celle de la finance. Or, pour Simon Johnson, ancien économiste en chef du FMI, l'économie des États-Unis est gouvernée par une oligarchie financière qui a obtenu la suppression de réglementations issues du *New Deal* des années 1930, et dont les entreprises sont tellement puissantes que l'État fédéral doit les sauver en cas de menace de faillite[14]. Cette industrie entretient en outre des liens étroits avec le monde universitaire, administratif et politique, ce qui lui permet de bloquer l'adoption de mesures à même de prévenir de futures crises, telles que la nationalisation ou le démantèlement des méga-banques. L'influence politique des lobbys économiques a également été mise en avant dans le cas de l'Union européenne avec l'exemple de la Table ronde des industriels européens (ERT selon le sigle anglais), qui a exercé une forte influence sur le projet de Marché unique instauré en 1993[15]. De même, la coalition d'ONG Alter-EU remarque que peu d'informations sont disponibles sur les activités des milliers de lobbyistes présents à Bruxelles.

D'une façon plus générale, les changements intervenus depuis le début des années 1980, à commencer par la mondialisation et la perte d'influence des syndicats, ont renforcé le pouvoir des grandes entreprises et accentué les inégalités entre individus. Or, cela entraîne un recul des investissements publics, une baisse de la participation électorale (surtout chez les plus pauvres) et une influence grandissante de l'argent dans les décisions publiques (Stiglitz, 2012). Des mouvements tels que *Occupy Wall Street* dénoncent la captation des richesses des 1 % les plus riches au détriment de 99 % de la population. Ils demandent une démocratie directe et effective, une plus forte redistribution des richesses et la défense de droits fondamentaux tels que l'accès à l'éducation. En cela, ils s'inscrivent dans un large mouvement de remise en cause du capitalisme qui, après la critique sociale et la critique artiste, développe un troisième type de critique, la critique écologique et humaine.

Critiques écologiques et sorties du capitalisme

Si Karl Marx était le penseur de la critique sociale (avec l'exploitation) et de la critique artiste (avec l'aliénation), le penseur des mouvements écologiques est plutôt l'historien hongrois Karl Polanyi (1886-1964). Pour Polanyi, le capitalisme aboutit à l'avènement d'une « société de marché » dans laquelle toutes les activités économiques sont marchandes et où la sphère économique absorbe l'ensemble de la société. Polanyi critique en particulier la marchandisation du travail (comme Marx), de la terre et de la monnaie. Aucun de ces éléments n'ayant été fabriqué pour être vendu sur un marché, il convient de « protéger la société » contre « cette fabrique du diable » que constitue le marché généralisé. En effet, ne reposant sur aucun principe d'accord, si ce n'est le prix à payer, le marché dissout les communautés et fait reculer le sens moral. Ainsi, même si la révolution industrielle a entraîné une hausse des salaires, elle n'en a pas moins « ravagé l'environnement social de l'ouvrier ».

Depuis les années 1970 et plus encore depuis les décennies 1990-2000, cette critique intègre des dimensions écologiques. Les revendications portent alors sur la nécessité de procéder à une transition économique et écologique qui remette l'économie au service des hommes. Renoncer à l'impératif de croissance est une nécessité puisque la croissance du PIB ne s'accompagne plus de gains de bien-être dans les pays riches[16], où les coûts sociaux et environnementaux s'accumulent (pollutions, stress, maladies…). De plus, comme le montre Jean Gadrey (2011), attendre de la croissance qu'elle résolve les problèmes d'emplois et d'inégalités, c'est remettre à plus tard les mesures qu'il serait possible de prendre dès aujourd'hui, telles que la taxation des hauts revenus et des patrimoines ou la réduction du temps de travail. Le débat est alors ouvert entre les différentes directions à prendre. Pour

[14] Johnson S. (2009), « The Quiet Coup », *The Atlantic*, mai.

[15] Voir Balanyá B., Doherty A., Hoedeman O., Ma'anit A., Wesselius E. (2005), *Europe inc. Comment les multinationales construisent l'Europe et l'économie mondiale*, Marseille, Agone.

[16] Davoine L. (2012), *Économie du bonheur*, La Découverte, coll. « Repères ». Voir également dans ce numéro le complément sur le paradoxe d'Easterlin dans l'article de Jean Gadrey p. 110.

certains, la voie à suivre est celle d'un « *New Deal* vert »[17] compatible avec la persistance du capitalisme. Pour d'autres, au contraire, la survie de l'humanité passe par une « décroissance » des activités humaines nécessitant une redéfinition complète des relations économiques et sociales actuelles, et donc une rupture avec le capitalisme[18].

Une surprenante résistance

Injuste, inefficace, instable… Comment expliquer que le capitalisme soit le système économique dominant en dépit de telles critiques ? Le succès du capitalisme tient d'abord à sa réussite matérielle : dans tous les pays ou presque où elle a eu lieu, l'industrialisation, en dépit de ses violences initiales, a entraîné la formation d'une classe moyenne et une hausse générale du niveau de vie. De plus, le capitalisme a su s'accommoder d'une redistribution et d'une intervention croissantes de l'État qui limitent les inégalités et assurent des débouchés aux entreprises, ce qui amenuise la force de la critique sociale. Le capitalisme a également su s'adapter aux circonstances nationales, prenant des formes très différentes selon les pays. Par ailleurs, sur un plan plus philosophique, la force du capitalisme tient à ce que, en dépit des déterminismes dont il s'accompagne, il donne à chacun la possibilité de choisir le métier qu'il ou elle exerce, et de consommer tel ou tel bien. Enfin, le capitalisme s'est révélé capable d'intégrer en partie la critique artiste (pour les cadres principalement). Finalement, c'est de sa capacité à intégrer la critique écologique que dépendra son avenir comme système économique dominant sur notre planète, à condition qu'il soit possible d'inventer un « capitalisme vert » réellement soutenable.

[17] **Lipietz A. (2012),** ***Green deal,*** **Paris, La Découverte.**

[18] **Bayon D., Flipo F. et Schneider F. (2012),** ***La décroissance,*** **Paris, La Découverte.**

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **ASKENAZY PH., COUTROT TH. et ORLÉAN A.** (2010), *Manifeste d'économistes atterrés*, Paris, Les liens qui libèrent.

❖ **ATTAC (coord. par CASSEN B., HOANG-NGOC L. et IMBERT P.-A.)** (1999), *Contre la dictature des marchés*, Paris, La Dispute.

❖ **BOLTANSKI L. et CHIAPELLO È.** (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.

❖ **COUTROT TH.** (2005), *Démocratie contre capitalisme*, Paris, La Dispute.

❖ **COUTROT TH., FLACHER D. et MÉDA D.** (dir.) (2011), *Pour en finir avec ce vieux monde : les chemins de la transition*, Ivry-sur-Seine, Utopia.

❖ **GADREY J.** (2011), *Adieu à la croissance. Bien vivre dans un monde solidaire*, Paris, Les petits matins.

❖ **HUSSON M.** (2012), *Le capitalisme en dix leçons*, Paris, La Découverte, coll. « Zones ».

❖ **JOON-CHANG H.** (2012), *2 ou 3 choses que l'on ne vous dira jamais sur le capitalisme*, Paris, Seuil.

❖ **MÉDA D.** (2013), *La mystique de la croissance*, Paris, Flammarion.

❖ **PAPAIOANNOU K.** (2001), *Marx et les marxistes,* Paris, Gallimard, coll. « Tel ».

❖ **PIKETTY TH.** (2013), *Le capital au XIX^e siècle*, Paris, Seuil, coll. « Les livres du nouveau monde ».

❖ **PLIHON D.** (2009), *Le nouveau capitalisme*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».

❖ **POLANYI K.** (1944) [2009], *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, coll. « Tel ».

❖ **RAVEAUD G.** (2013), *La dispute des économistes*, Lormont, Le Bord de l'eau, coll. « 3^e culture ».

❖ **STIGLITZ J.** (2012), *Le prix de l'inégalité*, Paris, Les liens qui libèrent.

❖ **WILKINSON R. et PICKETT K.** (2013), *Pourquoi l'égalité est meilleure pour tous*, Paris, Les Petits Matins.

Le développement et la globalisation des marchés financiers depuis les années 1980 ont considérablement transformé le mode de gestion des entreprises. Grands gagnants des bouleversements issus des années 1930 et de l'après-guerre, les managers semblent avoir perdu de leur influence au profit des actionnaires, d'où l'idée qu'un capitalisme « actionnarial » aurait succédé à un capitalisme « managérial ».
Si l'essor de la finance a imposé un nouveau mode d'évaluation des sociétés cotées et soumis les managers à davantage de contraintes et de pression, cela ne signifie pas pour autant, selon Antoine Rebérioux, que leur pouvoir au sein de l'entreprise a reculé. Ils ont en effet parfaitement réussi à s'adapter à ces nouvelles conditions, comme l'atteste l'explosion de leurs rémunérations et le creusement de l'écart avec le reste des salariés.

Problèmes économiques

D'un capitalisme managérial à un capitalisme actionnarial ?

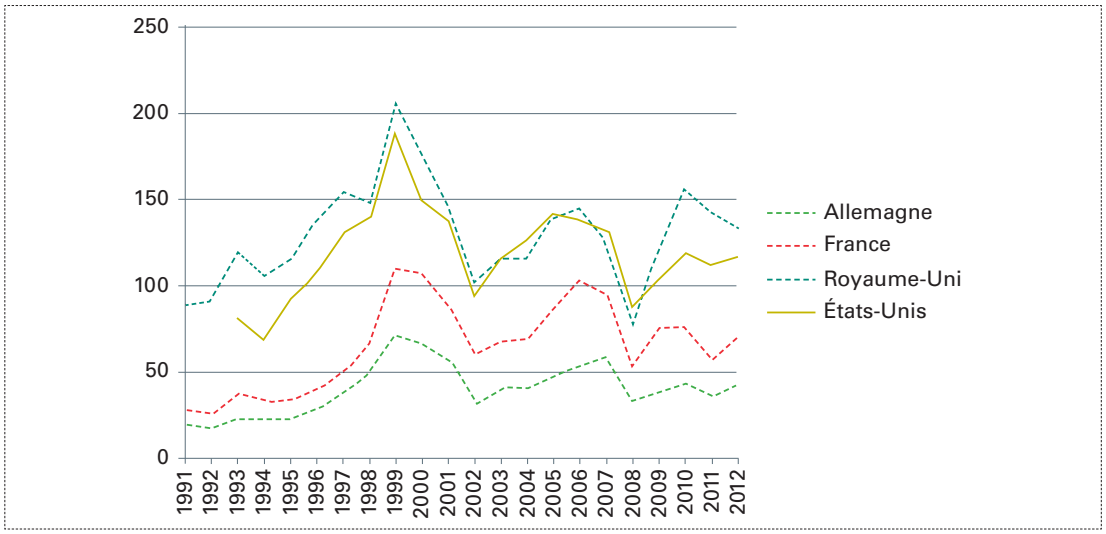
ANTOINE REBÉRIOUX
Professeur d'économie à l'Université des Antilles et de la Guyane
Faculté des sciences économiques et juridiques de Guadeloupe

Depuis la fin des années 1990 s'est progressivement instaurée l'idée selon laquelle le capitalisme contemporain aurait, dans la foulée de la libéralisation et de la globalisation financière, changé de visage : au capitalisme managérial des Trente Glorieuses, marqué par une concentration du pouvoir dans les mains d'une technocratie interne à l'entreprise, se serait substitué un capitalisme « actionnarial », caractérisé par la suprématie du capital financier dans la conduite des sociétés cotées.

Si ce diagnostic n'est pas entièrement faux, il doit être nuancé pour rendre compte d'une réalité plus complexe. Il est indéniable que des transformations profondes ont affecté la manière dont les grandes entreprises sont aujourd'hui gouvernées. Mais rien ne permet en revanche d'affirmer que la balance du pouvoir se soit inversée au détriment des managers (dirigeants). On a plutôt assisté à une reconfiguration des relations entre les trois acteurs clés de la société de capitaux : actionnaires, administrateurs et dirigeants.

Précisons d'emblée les termes. Les entreprises, en France comme ailleurs, ont toutes pour structure juridique des « sociétés » (*corporation* ou *company*, en anglais). Leur financement est assuré soit par de l'endettement, soit par des fonds propres apportés par

1. Évolution de la capitalisation boursière (en % du PIB)



Note. Valeurs de fin de période. Pour les États-Unis, sont pris en compte le New York Stock Exchange et le NASDAQ
Source : Eurostat, sauf pour la France 2008-2012 (Banque mondiale).

les sociétaires ou propriétaires, en échange de droits de vote sur la conduite de l'entreprise et du droit aux dividendes. Pour les plus grandes sociétés, ces fonds propres sont négociables, en tant qu'ils peuvent être librement revendus[1]. Afin de faciliter les échanges sur ces parts de fonds propres négociables – les actions, ou *stock* en anglais –, la plupart des pays disposent de marchés spécialisés, les marchés boursiers. Citons, parmi d'autres : Euronext Paris, le London Stock Exchange, la Deustche Börse ou encore le NASDAQ et le New York Stock Exchange aux États-Unis. À condition de respecter un certain nombre de règles (de taille, de transparence, etc.) codifiées par le droit boursier, les sociétés peuvent s'inscrire sur ces marchés : elles sont alors cotées et voient leur nombre d'actionnaires se démultiplier, du plus petit, minoritaire, le « père de famille » qui boursicote à ses heures perdues, à l'actionnaire majoritaire, descendant ou non de la famille fondatrice. Le pouvoir de direction est en revanche détenu par des individus, les managers, qui ne sont pas actionnaires mais « mandataires sociaux » (leur rémunération est définie par un contrat, à la manière d'un salaire) : à leur tête, le directeur général (DG) français, ou le *Chief Executive Officer* (CEO) américain. Pour compléter et complexifier le tableau, vient s'intercaler entre actionnaires et dirigeants un conseil d'administration. Ses membres, entre dix et vingt pour les grosses entreprises, sont chargés de valider les plus grandes décisions stratégiques, ainsi que de nommer, révoquer et évaluer le DG, à l'occasion de quelques réunions annuelles.

Ce rappel permet de poser quelques principes de base : les sociétés cotées ont toujours été, aujourd'hui comme hier, les motrices de l'économie[2], ont toujours eu des actionnaires (par définition !) et ont toujours été pilotées par des managers. De ce point de vue, rien de vraiment nouveau dans les deux dernières décennies ; à bien y regarder, pourtant…

La financiarisation de la gestion des sociétés cotées

Dans les années 1960 et 1970, aux États-Unis comme en Europe, les marchés boursiers

[1] Les sociétés de capitaux s'opposent sur ce point aux sociétés de personnes, dans lesquelles les porteurs de fonds propres ne peuvent revendre librement leur apport sans consentement des autres.

[2] À titre d'exemple, les 200 plus grosses sociétés cotées à Euronext Paris emploient un tiers de la main-d'œuvre salariée française et réalisent un tiers de la valeur ajoutée nationale.

sont relativement atones. Les actionnaires minoritaires ne font pas entendre leur voix, laissant une certaine latitude aux dirigeants (aux États-Unis) et/ou aux actionnaires détenant une part significative des droits de vote (davantage présents en Europe, où la propriété est plus concentrée). Ces actionnaires « de contrôle » peuvent être, selon les cas, d'autres sociétés non financières, des familles et particuliers (pensons à L'Oréal dont 30 % du capital social est entre les mains de la famille Bettencourt) ou encore, dans le cas français, l'État (qui détient toujours aujourd'hui 15 % de Renault). Ces actionnaires, s'ils sont soucieux de la rentabilité à long terme de leur participation, sont en revanche peu concernés par les mouvements de court terme de la valeur (ou capitalisation) boursière[3] : par définition, ces acteurs n'ont pas vocation à vendre leur participation ou à spéculer. Les directions privilégient alors la croissance du chiffre d'affaires à la rentabilité financière, le partage des gains de productivité avec les salariés et le réinvestissement, plus ou moins heureux, des profits. Le niveau des dividendes est relativement faible.

De nouveaux investisseurs qui modifient la structure de propriété des sociétés cotées

Dans les années 1980 et 1990, l'accumulation croissante, dans les pays occidentaux, d'une épargne ne demandant qu'à être placée change progressivement la donne : épargne salariale d'abord, dans l'ensemble des économies avancées, qui quoiqu'on en dise s'enrichissent d'année en année presque sans discontinuité ; épargne-retraite ensuite, dans les pays anglo-saxons où l'essentiel du système de retraite procède d'un mécanisme de capitalisation plutôt que de répartition. Cette épargne, que le système bancaire ne peut intégralement absorber, vient alimenter le passif d'investisseurs financiers – parfois qualifiés d'« institutionnels » – qui la collectent et la réinvestissent sur les marchés boursiers, obligataires ou immobiliers. Ces investisseurs regroupent aussi bien des fonds d'investissement type SICAV, très communs en France, que des compagnies d'assurance ou des fonds de pension gérant de l'épargne retraite. On peut également ajouter des acteurs très actifs depuis le début des années 2000, les *hedge funds* ou fonds spéculatifs, qui s'adressent à des ménages ou investisseurs fortunés et offrent des perspectives de rentabilité élevée *via* une gestion agressive, de court terme, de l'épargne qui leur a été confiée.

En 1950, fonds de pension et fonds d'investissement détenaient aux États-Unis moins de 3 % des actions cotées ; aujourd'hui, ils en possèdent plus de la moitié. Au Royaume-Uni, si le processus d'« institutionnalisation » (en référence aux investisseurs dits « institutionnels ») des marchés boursiers démarre plus tardivement, il est encore plus marqué : fonds de pension, fonds d'investissement et compagnies d'assurance détiennent plus de 70 % de la propriété des grandes sociétés cotées. L'Europe continentale ne reste pas à l'écart du mouvement, qui prend toute son ampleur dans les années 1990 : la pénétration des investisseurs financiers dans le capital des grandes sociétés cotées à Euronext Paris (le SBF 120) est aujourd'hui supérieure à 50 %. Les fonds états-uniens et britanniques affirment nettement leur présence, en atteignant une moyenne de 20 % du capital pour les entreprises du CAC 40[4] (Poulain, 2006[5]). Contrairement à une idée reçue, toutefois, les anciens actionnaires de contrôle ne disparaissent pas, faisant plutôt alliance, bon gré mal gré, avec ces nouveaux venus de la finance de marché (Auvray, 2011[6]).

Le graphique 1 donne un aperçu complémentaire de ce mouvement, en retraçant l'évolution sur une vingtaine d'années de la capitalisation boursière[7] des grandes économies développées rapportée à leur PIB. On obtient ainsi une mesure de l'importance relative de la sphère boursière, croissante à mesure de l'institutionnalisation des marchés financiers. Stable de l'après-guerre

[3] Celle-ci se définit à un temps *t* donné comme le produit du nombre d'actions en circulation et de leur prix unitaire sur le marché boursier. Ce prix varie en continu en fonction des ordres d'achat et de vente.

[4] Les quarante plus grosses capitalisations boursières d'Euronext Paris.

[5] Poulain J.-G. (2006), « La détention du capital des sociétés françaises du CAC 40 par les non-résidents fin 2005 », *Bulletin de la Banque de France* n° 149.

[6] Auvray T. (2011), « Contrôler ou surveiller ? Les fonctions actionnariales dans les sociétés cotées européennes et françaises de 1997 à 2006 », Thèse de doctorat ès sciences économiques de l'Université de Toulouse 1-Capitole.

[7] Il s'agit de la capitalisation boursière des sociétés cotées sur le (ou les) marché(s) réglementé(s) national(aux) : par exemple, la valeur des actions des sociétés cotées sur le London Stock Exchange.

jusqu'à la fin des années 1980, le poids relatif de la sphère boursière fait plus que doubler aux États-Unis et quadruple en France (de 27 % à 110 %) entre le début et la fin des années 1990. L'éclatement de la bulle internet en mars 2000 provoque une contraction des bourses, qui remontent dès 2002. En 2006, la France a retrouvé ses niveaux de 2000, avant le retournement de 2007 puis l'effondrement de l'automne 2008. Depuis, le redressement est progressif, voire très net au Royaume-Uni. Si l'on constate bien une montée en puissance des marchés boursiers dans les économies occidentales au cours des deux dernières décennies, celle-ci reste toutefois moins marquée en Europe continentale que dans le monde anglo-saxon et plus forte en France qu'en Allemagne.

La question immédiate est la suivante : que cherchent ces nouveaux investisseurs ? Précisément ce pour quoi ils ont été conçus : rentabiliser l'épargne salariale et/ou retraite que les ménages leur ont confiée. En conséquence, les investissements réalisés par ces fonds visent généralement moins le contrôle direct des sociétés que la possibilité de plus-value à échéance plus ou moins lointaine. Ces plus-values reposent, pour l'essentiel, sur la dynamique de la valeur boursière de l'entreprise. Lorsqu'un fonds gérant les droits à la retraite des fonctionnaires du Michigan pénètre au capital de Renault, c'est généralement moins par passion de l'automobile européenne que par calcul financier (contrairement aux investissements de Lagardère dans le sport de haut niveau, par exemple). Un fonds détient, sauf cas exceptionnel, une faible part du capital d'une société donnée : ce sont des actionnaires minoritaires, mais gérant des portefeuilles très substantiels – contrairement au « père de famille ». Ces investisseurs présentent des profils variés, selon leur horizon temporel de gestion, du plus court terme pour les *hedge funds* au plus long terme pour des fonds de pension ou des compagnies d'assurance-vie (au demeurant plus présentes sur les marchés obligataires que boursiers).

Un nouveau mode d'évaluation des entreprises

Pour les sociétés cotées, cette mutation de leur structure de propriété n'est pas sans conséquence : une nouvelle forme d'évaluation des entreprises s'impose progressivement, centrée sur la valeur boursière. Les directions sont incitées à maximiser cette valeur, et sont jugées sur leur capacité à le faire relativement aux autres entreprises de leur secteur. Les offres publiques d'achat (OPA) hostiles, inexistantes en France jusqu'à la fin des années 1990, se banalisent, avec par exemple l'absorption de Péchiney par Alcan en 2003 ou de Arcelor par Mittal en 2006. Ces opérations permettent à un investisseur, la société attaquante, de prendre le contrôle d'une entreprise, la société cible, sans l'accord de sa direction, en s'adressant directement aux actionnaires de la cible sous la forme d'une offre. Elles font peser une menace sur la carrière de dirigeants dont l'entreprise aurait une valeur boursière trop dégradée, donc facilement rachetable : la multiplication de ces opérations marque donc une influence accrue de la logique boursière dans la gestion des entreprises. Parallèlement, les conseils d'administration opèrent une mutation, avec l'importance croissante d'administrateurs indépendants, censément chargés de la surveillance des dirigeants au nom des actionnaires minoritaires[8] – au détriment notamment des administrateurs internes, membres de la direction. Aux États-Unis, alors que la part d'indépendants dans les grandes sociétés cotées stagnait à 20 % dans les années 1960, elle monte à 50 % au début des 1990 puis à 75 % au milieu des années 2000 (Gordon, 2007[9]). En France, pour les grosses capitalisations (CAC 40), la part d'indépendants est aujourd'hui supérieure à 50 %.

Comment, pour un dirigeant, s'assurer d'une bonne évaluation boursière ? En se focalisant sur la rentabilité financière, qui mesure le profit net relativement aux fonds propres, et reflète au niveau comptable ce que peut rapporter une entreprise du point de vue de ses actionnaires. Mais également en leur reversant

[8] On entend par là un administrateur qui n'est pas en relation d'affaires avec la société (comme conseiller juridique, banquier d'affaires ou d'investissement, etc.), ni membre de la direction, ni simple salarié depuis un certain laps de temps.

[9] Gordon J. (2007), « The Rise of Independent Directors in the United States, 1950-2005 : Shareholder Value and Stock Market Prices », *Stanford Law Review*, vol. 59, n° 6.

la plus grosse part possible des profits, sous la forme de dividendes ou de rachat d'actions : les calculs effectués par Batsch (2007)[10] sur les trente groupes industriels du CAC 40 montrent ainsi qu'entre 1999 et 2005, le dividende par action a, en moyenne, pratiquement doublé. Il n'est pas interdit de penser qu'une partie de ces fonds auraient pu servir à relancer un investissement industriel globalement atone.

En France, ce processus de « financiarisation » s'adosse à la montée en puissance des groupes de sociétés. On entend par là un ensemble de sociétés juridiquement distinctes, mais reliées entre elles par des liens « capitalistiques » – c'est-à-dire par la propriété – et pilotées d'en haut par une tête de groupe qualifiée de *holding* si son activité est purement financière. Pour l'essentiel, ces têtes sont les grandes sociétés cotées à Euronext Paris. Quel que soit l'indicateur retenu (part dans l'emploi ou la valeur ajoutée, nombre de sociétés contrôlées, etc.), le constat est le même : ces groupes prennent de l'ampleur depuis trois décennies (Levratto, 2012[11]). Picart (2006)[12], analysant la dynamique de ces groupes, parle de « pompes aspirantes-refoulantes » : les entreprises les plus dynamiques, en termes de rentabilité et d'emploi, sont rachetées (*via* le marché boursier ou des opérations plus directe de gré à gré) puis soutenues dans leur croissance. À l'inverse, les moins rentables sont le plus possible rejetées à l'extérieur du périmètre du groupe. On note alors une croissance nette des flux de dividendes intra-groupes, qui remontent depuis les bases productives (les filiales qui réalisent leur profit sur une activité d'exploitation) vers les têtes ou *holdings*, pour ensuite rémunérer les actionnaires finaux.

Au niveau intellectuel, un débat s'engage entre partisans d'une entreprise au seul service de ses actionnaires (doctrine de la « souveraineté actionnariale ») et avocats d'une conduite plus équilibrée, prenant en compte des intérêts parfois divergents. Dans ce cadre, les évolutions précédemment retracées s'interpréteront soit de manière apologétique, comme le signe d'une mise au pas des directions dans un sens favorable aux porteurs de fonds propres (Hansmann et Kraakman, 2000[13]), soit de manière plus critique, comme un processus d'affirmation d'une logique financière au détriment d'une logique productive (Aglietta et Rebérioux, 2004).

Une question demeure : de quelle manière les managers se sont-ils accommodés de cet avènement d'un capitalisme centré sur la valeur boursière ?

L'adaptation des managers au nouveau mode de pilotage des entreprises

Le métier, on l'a vu, est devenu plus risqué, avec une probabilité accrue d'OPA/OPE[14] hostiles. Les marques d'attention à l'égard des actionnaires se sont banalisées, et pas seulement en termes de dividendes. Les exigences de transparence se sont nettement accrues, dans la mesure où, pour les fonds d'investissement et autres actionnaires minoritaires, l'information (sur la stratégie à court et moyen termes, les répercussions environnementales de l'activité, etc.) est une ressource clé en matière de gestion de portefeuille. La communication à l'égard des marchés est devenue primordiale, ce que ne peuvent oublier ni les directeurs généraux ni les directeurs financiers : la transmission volontaire d'information s'est accrue, tandis que la réglementation boursière, qui traite en priorité de cette transparence informationnelle, devenait de plus en plus exigeante.

À cette aune, on pourrait en conclure que la situation des directions s'est dégradée au profit des actionnaires, qui leur imposent des contraintes et une pression croissantes. Ce serait omettre un élément important, et désormais bien connu : l'explosion des rémunérations managériales. Sur longue période, les statistiques américaines sont spectaculaires. Sur un échantillon de 101 entreprises, comprenant les 50 sociétés cotées ayant le plus gros chiffre d'affaires en 1940, 1960 et 1990,

[10] Batsch L. (2007), « Variations empiriques autour des groupes du CAC 40, 2000-2005 », présentation au séminaire du CEPN (Université Paris Nord), 9 février.

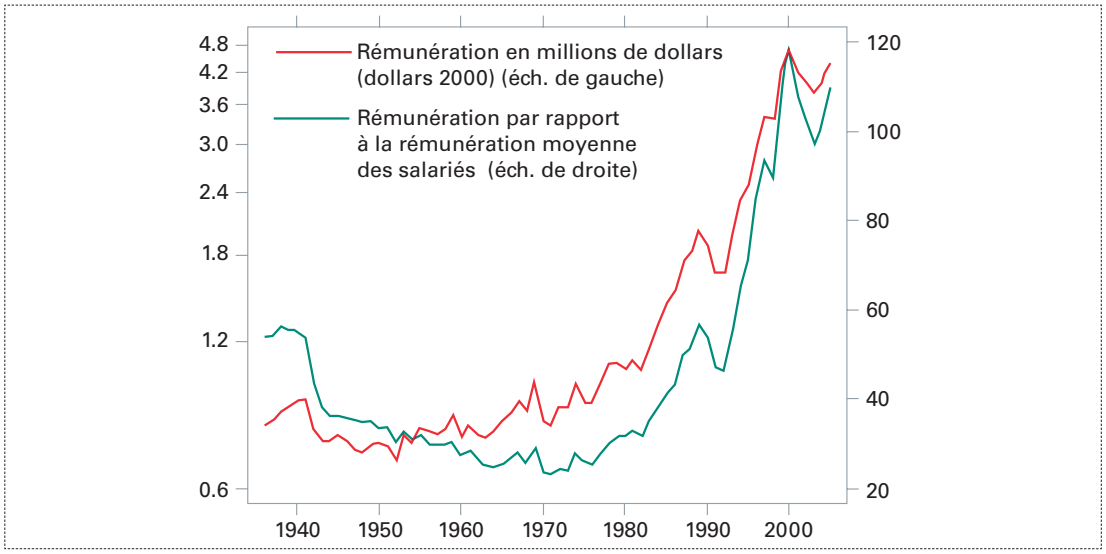
[11] Levratto N. (2012), « Les groupes d'entreprises : entre exception théorique et règle managériale », *Revue de droit du travail*, octobre.

[12] Picart C. (2006), « La place des groupes dans le tissu productif : d'une croissance extensive à une croissance intensive », *in* Petit H. et Thévenot N. (2006), *Les nouvelles frontières du travail subordonné*, Paris, La Découverte.

[13] Hansmann H. et Kraakman R. (2000), « The end of history for corporate law », *Yale Law School Working Paper* n° 235.

[14] Lors d'une offre publique d'échange (OPE), la société prédatrice ne propose pas, comme dans l'offre puplique d'achat (OPA), un rachat d'actions aux actionnaires mais un échange de titres.

2. Évolution de la rémunération globale des trois plus hauts dirigeants (101 sociétés cotées aux États-Unis)



Note : l'échelle de gauche indique les rémunérations en dollars 2000 donc compte tenu de l'évolution des prix sur l'ensemble de la période.

Source : Frydman et Saks (2007)

Frydman et Saks (2007) sont parvenus à retracer l'évolution de la rémunération globale des trois plus hauts dirigeants de chaque société. Cette rémunération comprend un salaire fixe (dit de base), des bonus annuels (le plus souvent sur la base de la performance mesurée de manière comptable : le profit net par exemple), l'attribution d'actions (souvent gratuites) et enfin des options d'achat d'actions (*stock options*). Alors que les rémunérations stagnent des années 1940 à 1980, elles explosent depuis trois décennies et tout particulièrement dans les années 1990 (graphique 2). Cette croissance est pour l'essentiel tirée par les éléments de rémunération liés aux marchés d'actions (distribution d'actions et *stock options*) dans un contexte d'euphorie boursière. Si l'on s'en tient aux seuls CEO, les *stock options* représentaient en moyenne 10 % de leur rémunération totale dans les années 1970 contre près de 40 % sur la première moitié des années 2000. Si l'on y ajoute la distribution d'actions (20 %), on constate alors que 60 % de la rétribution des dirigeants américains est directement liée à la valeur boursière. Sur les 40 % restants, 30 % renvoient à du variable (les bonus) et 10 % seulement au salaire de base. On ne dispose pas, en Europe, de séries historiques aussi longues. Mais le chemin pris est, comme souvent, le même (croissance des rémunérations managériales tirée par les marchés boursiers), quoique d'une ampleur modérée. En 2008, le cabinet Hay[15] montre ainsi, en comparant les 50 plus grosses cotations états-uniennes et européennes (dont 9 sociétés françaises), que la part de la rémunération liée à la valeur boursière (actions et *stock options*) s'élève à 35 % en Europe, contre 59 % outre-Atlantique. On retrouve bien le chiffre précédent. La crise des *subprimes* n'a que très partiellement altéré le constat : les DG des sociétés du CAC 40 touchaient toujours, en 2011, 28 % de leur rémunération sous forme d'actions gratuites ou d'options.

Ainsi, l'avènement d'un capitalisme actionnarial ne doit pas être interprété comme un mouvement d'effacement des managers. Il marque bien plutôt un changement de régime,

[15] **Hay Group (2008), « How Chief Executives are paid : rewards in the largest companies in Europe and the U.S. », mimeo.**

l'aiguillon de la valeur boursière s'imposant, consécutivement aux transformations de la propriété, dans la gestion des entreprises. Les dirigeants ont su faire preuve d'une grande adaptabilité, profitant notamment d'une meilleure acceptabilité sociale des inégalités. Car il est certain que les rémunérations moyennes des salariés n'ont pas suivi la voie managériale : alors que la rémunération des trois dirigeants les mieux payés représentait trente fois la rémunération moyenne des salariés dans les années 1970-1980, le ratio est devenu supérieur à 100 à la fin des années 1990 (graphique 2). Selon Proxinvest, en 2011, quatorze dirigeants français dépassaient le seuil de 240 SMIC (soit 4,2 millions d'euros annuels).

Quelles conséquences pour les salariés ?

On peut penser que la montée en puissance d'un capitalisme actionnarial n'a pas joué en faveur de la part des revenus du travail dans la valeur ajoutée. Il est en tout cas assez clair que ce mouvement n'est pas resté sans incidence sur les pratiques salariales. Pour la grande masse des salariés, le recours croissant aux primes, individuelles et collectives, est notamment à relier aux transformations de la sphère financière. De fait, ces primes ont pour principale caractéristique d'être réversibles, contrairement aux augmentations de salaire : leur usage permet donc aux sociétés cotées de flexibiliser leur masse salariale, évitant que les chocs sur la demande ne se répercutent trop directement sur le profit, la rentabilité financière et *in fine* la valeur boursière. L'appréciation de ce mouvement, du point de vue des salariés, est ambivalente. Lorsqu'elle s'accompagne d'une hausse du niveau moyen des rémunérations, cette forme de flexibilité peut être avantageuse pour les travailleurs. Dans le cas contraire, cette évolution est dommageable – et d'autant plus lorsque les niveaux de salaires sont faibles au départ.

Les salariés ont davantage gagné sur la question de la transparence informationnelle, consubstantielle au capitalisme actionnarial, mais dont l'enjeu dépasse les seuls actionnaires : car si l'information sur la gestion est une ressource cruciale pour les investisseurs financiers, elle l'est également pour les salariés. De nombreux travaux soulignent aujourd'hui qu'une information de qualité sur la stratégie de leur entreprise est associée à une plus grande satisfaction au travail (cf. par exemple Haines, Jalette et Larose, 2010[16]). Aussi, actionnaires et salariés, s'ils peuvent avoir des intérêts divergents en matière de distribution de la valeur ajoutée, ont un intérêt commun à ce que les dirigeants rendent public un maximum d'information. Sur ce point, au moins, on peut penser que les salariés ont profité de la pression exercée sur les directions par les actionnaires et les régulateurs : ils disposent aujourd'hui, dans les sociétés cotées, d'une meilleure information sur les sujets les plus stratégiques, qu'il s'agisse des grandes orientations futures de la firme ou des conséquences environnementales et sociales de son activité (Perraudin, Petit et Rebérioux, 2013[17]).

[16] **Haines V., Jalette P. et Larose K. (2010), « The Influence of HRM Practices on Employee Voluntary Turnover Rate in the Canadian Non-Governmental Sector », *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 63, n° 2.**

[17] **Perraudin C., Petit H. et Rebérioux A. (2013) « Worker information and firm disclosure. Analysis on French linked employer employee data », *Industrial Relations*, vol. 52, n° 1.**

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **AGLIETTA M. et REBÉRIOUX A.** (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel.

❖ **FRYDMAN C. et SAKS R.** (2007), « Executive Compensation : A New View from a Long-Term Perspective, 1936-2005 », mimeo.

❖ **http://web.mit.edu/frydman/www/frydmansaks_trends_0707.pdf**

❖ **PROXINVEST** (2012), « La rémunération des dirigeants des sociétés du SBF 120 », 14e rapport annuel.

Si le capitalisme a rallié la quasi-totalité des pays depuis le début des années 1990, les systèmes économiques ne sont pas pour autant identiques en tout point du globe. Ils se distinguent en effet par le degré d'implication des pouvoirs publics, l'organisation de la protection sociale, les circuits de financement des activités productives, le type de réglementation des marchés du travail, la concurrence sur le marché des biens, autant d'éléments complémentaires assurant la cohérence d'un système économique, que les économistes désignent par le terme d'« institutions ». Bruno Amable fait le point sur la diversité des modèles de capitalisme au sein des économies avancées, en insistant sur leurs évolutions récentes. Si la vague de libéralisation des années 1980 à 2000 a rapproché les différents types de capitalisme du modèle néolibéral anglo-saxon, des spécificités héritées de compromis socio-politiques historiques demeurent.

Problèmes économiques

Les capitalismes au début du XXIe siècle

BRUNO AMABLE
Université Paris 1-Panthéon-Sorbonne
Institut universitaire de France

Si les économies capitalistes possèdent à l'évidence des structures communes qui justifient qu'elles soient considérées comme capitalistes, elles se distinguent aussi par des spécificités institutionnelles nationales : degré d'implication de l'État dans la production de biens et services, type de réglementation du marché du travail, extension et générosité de la protection sociale, etc. La diversité de ces formes institutionnelles est parfois considérée comme la marque d'une inadaptation à une référence optimale, un « modèle » d'économie qui devrait être imité. Les institutions internationales, l'OCDE au premier chef, font fréquemment référence, de façon explicite ou implicite, à des formes institutionnelles optimales que les pays devraient adopter afin d'améliorer leurs performances économiques. La référence théorique est le plus souvent celle de l'économie de marchés concurrentiels ou flexibles, les institutions qui favorisent la concurrence étant en général considérées comme les plus efficaces. Pour autant, les modèles de référence changent fréquemment dans ce type de littérature. Alors que les marchés du travail déréglementés étaient considérés dans les années 1990 par l'OCDE comme la panacée pour réduire le chômage, une douzaine d'années plus tard, c'est en faveur d'une flexicurité à la danoise, combinant protection sociale et flexibilité, que sont formulées les prescriptions (OCDE 2006). De même, le modèle économique allemand, considéré comme en perte de vitesse au début des années 2000[1], s'est retrouvé fortement revalorisé une dizaine d'années après pour devenir l'exemple dont il faut s'inspirer.

[1] Duval G. (2002), « Allemagne : l'homme malade de l'Europe », *Alternatives économiques* n° 203.

Plus qu'un écart à un modèle optimal qui n'existe pas, la diversité des capitalismes nationaux exprime les spécificités des compromis socio-politiques historiques qui ont donné naissance aux institutions. Les capitalismes actuels sont ainsi constitués d'institutions héritées des compromis formés lors de la Grande Dépression des années 1930 ou issues de l'après-Seconde Guerre mondiale. Ils sont aussi le résultat de la vague néolibérale des années 1980, qui a encouragé la financiarisation du capitalisme et les déréglementations.

Pour analyser les différences entre les capitalismes indépendamment de la référence à un modèle optimal, il est nécessaire d'effectuer un travail d'abstraction pour considérer des « modèles » qui ne sont pas des exemples à suivre, mais plutôt des idéaux-types à la Max Weber, obtenus en accentuant certains traits observés dans la réalité. On n'observe jamais un idéal-type dans sa pureté conceptuelle, mais il sert de référence théorique pour analyser les économies réelles et comprendre les mécanismes institutionnels sur lesquels la cohérence des diverses économies est fondée, permettant, au-delà de différences les plus évidentes, d'identifier des traits structurels communs.

Les différents capitalismes

Modèle néo-américain *versus* modèle rhénan

Le livre de Michel Albert (1991), *Capitalisme contre capitalisme*, publié dans le contexte de la chute du mur de Berlin et de l'apparente victoire définitive du capitalisme, a popularisé l'opposition entre deux grands types de capitalisme, le modèle néo-américain et le modèle rhénan, respectivement incarnés par les États-Unis et l'Allemagne. Le premier est caractérisé par l'accent mis sur la performance et la réussite individuelles, l'importance des bénéfices financiers à court terme dans l'évaluation de la performance économique, ou encore la flexibilité des arrangements institutionnels comme ceux régissant la relation de travail. La prédominance de la régulation par le marché favorise l'investissement dans des actifs facilement échangeables et transmissibles ainsi que le « court-termisme » dans les relations commerciales ou l'investissement. Le modèle rhénan, en revanche, privilégie les relations de long terme et sa régulation échappe en partie aux mécanismes de marché. Il s'appuie sur des institutions spécifiques, le caractère collectif des réalisations économiques et la recherche du consensus, notamment dans les relations de travail. Ces éléments favorisent l'investissement dans des actifs spécifiques, source d'une compétitivité s'effectuant principalement par la qualité des produits industriels. Pour Michel Albert, le modèle rhénan est plus attrayant que le modèle néo-américain mais a peu de chances de s'imposer par la simple vertu de sa supériorité intrinsèque. Il ne peut s'étendre à toute l'Europe que si un processus politique le généralise.

Cette opposition entre deux capitalismes, à laquelle il ne faut cependant pas réduire l'apport du livre de Michel Albert, sert parfois de référence pour classifier l'ensemble des économies développées de l'OCDE. Le mérite de cette dichotomie est de montrer qu'il n'existe pas un type unique de capitalisme, mais plusieurs, chacun pouvant faire preuve d'une certaine efficacité avec ses mérites et ses défauts. Ainsi, le modèle néo-américain est-il supposé faire preuve d'une meilleure capacité d'adaptation aux changements économiques que le modèle rhénan, dont l'efficacité repose sur l'accumulation patiente de compétences individuelles ou organisationnelles. Il se caractérise en revanche par de plus grandes inégalités économiques.

Cinq types de capitalisme

La diversité du capitalisme ne se réduit pas, toutefois, à l'opposition de deux modèles. Dans *Les cinq capitalismes*, Bruno Amable (2005) propose d'en distinguer au moins cinq parmi les économies de l'OCDE : le capitalisme néo-libéral, le modèle social-démocrate,

le modèle continental européen, le modèle méditerranéen et le modèle asiatique. Ils se distinguent de par leurs formes institutionnelles spécifiques dans cinq grands domaines : les marchés de biens et services et la concurrence, le marché du travail, le système financier, la protection sociale, les systèmes éducatifs. Les complémentarités entre les institutions constituent la base de la cohérence de chaque type de capitalisme. Elles expliquent aussi la persistance de cette diversité et les difficultés qu'entraînent des modifications institutionnelles initialement limitées à un seul domaine, mais dont les conséquences peuvent en affecter d'autres.

Le capitalisme néo-libéral

Le modèle néo-libéral accorde une importance primordiale aux mécanismes de marché et à la concurrence, notamment sur les marchés de biens et services ou dans le système financier. L'intensité de la concurrence rend les firmes plus sensibles aux chocs défavorables affectant l'offre ou la demande. Les ajustements des prix ne pouvant pas absorber entièrement ces chocs, les ajustements en quantité, en particulier de la main-d'œuvre, jouent un rôle non négligeable. D'où l'importance de la flexibilité du marché du travail, qui apparaît ainsi comme complémentaire de la concurrence intense sur les marchés de biens et services. En outre, la pression concurrentielle exige que les firmes réagissent rapidement aux conditions changeantes et modifient leurs stratégies, ce qui est rendu possible par des marchés financiers développés favorisant une restructuration rapide. À leur tour, les marchés financiers se révèlent complémentaires de marchés du travail flexibles et de marchés de biens hautement concurrentiels.

Ce modèle favorise l'ajustement rapide et le changement structurel. Il entraîne donc un haut degré de risque pour les investissements de long terme. Il existe également peu d'incitations du côté des salariés et des employeurs à investir dans des actifs spécifiques comme certaines compétences individuelles, qui seraient menacés par un changement structurel rapide, d'autant plus que le niveau de protection sociale est relativement faible.

Le capitalisme social-démocrate

Les complémentarités institutionnelles du modèle social-démocrate sont de nature très différente. Les contraintes de compétitivité sont fortes, en raison de l'ouverture extérieure des pays nordiques, mais elles ne conduisent pas à adopter un modèle social minimal compatible avec une recherche de compétitivité par la faiblesse des coûts salariaux. La flexibilité n'est pas négligée mais les choix effectués pour la garantir sont différents : à la flexibilité quantitative qui permet un ajustement rapide du volume de travail à la conjoncture, ce modèle privilégie la flexibilité fonctionnelle de la main-d'œuvre, dont les hautes qualifications favorisent l'adaptabilité. En matière de relations de travail, la référence est celle du modèle dit de « Rehn-Meidner », du nom de deux économistes suédois. Fondé sur le principe « à travail égal, salaire égal », il homogénéise les rémunérations par des négociations salariales centralisées, diminuant les inégalités et exerçant une pression à la modernisation pour les entreprises aux niveaux de productivité les plus faibles. De fait, ce type de rapport salarial avantage les firmes les plus productives, qui sont les seules à pouvoir payer de hauts salaires ainsi que les impôts élevés qui financent la protection sociale très développée. Les investissements dans des compétences spécifiques effectués par les salariés sont sécurisés par un mélange de protection de l'emploi modérée, un haut niveau de protection sociale et un accès facile à la formation grâce à une politique active du marché du travail. Un système financier centralisé permet enfin aux firmes de développer des stratégies à long terme. Au final, le modèle social-démocrate associe une forte protection sociale financée par l'impôt avec une certaine protection de l'emploi et une haute qualification de la main-d'œuvre.

Le capitalisme européen continental

Le modèle européen continental possède certains traits communs avec le modèle social-démocrate. La protection sociale, qui est financée par des cotisations plutôt que par l'impôt, n'est toutefois pas aussi généreuse. Un système financier s'appuyant principalement sur les banques facilite les stratégies industrielles à long terme et libère les firmes des contraintes financières de court terme. La négociation salariale est coordonnée et une politique salariale solidaire est possible. La formation de la main-d'œuvre n'est pas aussi développée que dans le modèle social-démocrate, ce qui limite sa flexibilité ainsi que la restructuration rapide des industries. Les gains de productivité sont obtenus par des stratégies d'ajustement de l'emploi à la baisse, stratégies rendues possibles par la protection sociale dont bénéficient les salariés, par l'utilisation des mesures de préretraite par exemple.

Le capitalisme méditerranéen

Le modèle méditerranéen, par rapport au modèle européen continental, repose sur une protection plus forte de l'emploi et une protection sociale moins développée. La protection de l'emploi est rendue possible par un niveau relativement faible de concurrence sur les marchés de biens et services et l'absence de contraintes financières à court terme, conséquence de la structure très centralisée du système financier fondé sur les banques et d'un capitalisme familial développé. Mais les contraintes de compétitivité s'imposant aux petites firmes ne permettent pas que s'applique un même degré de protection aux salariés qui y sont employés. Le modèle méditerranéen se caractérise donc par un certain dualisme du marché du travail, différenciant les salariés des grandes firmes de ceux des PME. La main-d'œuvre possède en moyenne des compétences moins élevées que dans les autres modèles, ce qui limite la mise en œuvre de stratégies industrielles fondées sur la qualité.

Le capitalisme asiatique

Le capitalisme asiatique repose sur l'articulation de grands groupes industriels élaborant des stratégies de développement en collaboration avec l'État, un système financier centralisé et assez peu dépendant de l'étranger. La protection de l'emploi assurée aux salariés faisant carrière dans les grands groupes industriels se substitue à la protection sociale, qui est peu développée en comparaison des types européens de capitalisme. Le capitalisme asiatique connaît lui aussi un fort dualisme de la main-d'œuvre, entre les salariés des grands groupes bénéficiant de l'emploi à vie et les autres.

L'identification de cinq capitalismes au sein des économies de l'OCDE n'épuise pas la diversité du capitalisme à l'échelle mondiale. Des travaux postérieurs ont prolongé les analyses pour identifier cette diversité au-delà des pays de l'OCDE. Harada et Tohyama (2012)[2] ont ainsi identifié au sein de l'Asie cinq types de capitalisme, l'un d'entre eux caractérisant la Corée du Sud et le Japon, qui étaient identifiés par le modèle asiatique dans la classification d'Amable (2005), ainsi que Taiwan. Reslinger (2013)[3] identifie aussi cinq types parmi 27 économies en développement (Cf. Complément p. 22).

Les capitalismes en évolution : le mouvement de « néolibéralisation »

La prise en considération de modèles ou d'idéaux-types pour analyser la diversité du capitalisme ne doit pas laisser penser que les économies réelles sont immuables ni que les types identifiés précédemment ont existé de tout temps. Dans les années 1970 par exemple, des économies actuellement proches du modèle néo-libéral telles que le Royaume-Uni ou les États-Unis possédaient des caractéristiques institutionnelles héritées de la période de la Grande Dépression (*New Deal*) ou des compromis socio-politiques de l'après-guerre, qui les rapprochaient de certaines économies

[2] Harada Y. et Tohyama H. (2012), « Asian capitalisms : Institutional Configurations and Firm Heterogeneity » *in* Boyer R. *et al.* (2012).

[3] Reslinger C. (2013), « Is There an Asian Model of Technological Emergence ? », *Socio-Economic Review* vol. 11, n° 2.

d'Europe continentale. Le capitalisme était principalement managérial et l'importance de la finance ou de l'actionnariat était limitée ; les relations capital-travail possédaient des caractéristiques corporatistes et les syndicats étaient influents. Ces deux pays ont connu une évolution rapide vers le modèle néo-libéral dans les années 1980 avec les révolutions conservatrices de Margaret Thatcher au Royaume-Uni et Ronald Reagan aux États-Unis, qui ont remis en cause les compromis socio-politiques passés et impulsé un changement institutionnel significatif.

Un mouvement commun à l'ensemble des capitalismes

Tous les capitalismes ont été marqués par ce mouvement de néo-libéralisation qui s'est caractérisé par un certain nombre d'évolutions :

– la déréglementation de nombreux marchés, à commencer par les marchés financiers ;

– une redéfinition de l'action publique, avec notamment le retrait de l'État de la production ou de l'administration directe de l'économie ;

– la baisse de la générosité de certaines prestations de sécurité sociale, en particulier dans l'indemnisation du chômage ;

– le déclin relatif des négociations salariales centralisées au profit des négociations au niveau de la firme et de l'extension de la régulation de marché.

Le tableau 1 décrit succinctement les principaux changements intervenus dans les grands pays européens. Pour autant, ces tendances communes n'ont pas conduit à l'émergence d'un modèle de capitalisme unique, mais ont transformé les capitalismes nationaux, les éloignant de leurs modèles originaux.

Libéralisation des marchés financiers

La financiarisation de l'économie, le développement des marchés financiers, les réformes de la gouvernance d'entreprise, la montée du pouvoir actionnarial, la circulation des capitaux à l'échelle mondiale sont des phénomènes qui ont largement concerné l'ensemble des capitalismes. Le recul de l'implication des banques dans le financement direct des firmes industrielles a particulièrement affecté le modèle européen continental, le modèle asiatique ainsi que le modèle social-démocrate. La Suède a libéralisé rapidement son système financier durant les années 1980 et continué dans cette ligne malgré une crise bancaire importante en 1991. La France a libéralisé de façon substantielle dans les années 1980 et 1990 (Amable *et al.*, 2012). L'Allemagne a suivi dans les années 1990 et le modèle traditionnel allemand de financement de l'industrie par les banques et de prises de participation directe de ces dernières dans le capital des firmes industrielles a pour une large part disparu. Les banques allemandes ont, à l'instar de leurs concurrentes étrangères, préféré concentrer leurs efforts sur les activités de marché. Ce phénomène a aussi touché le Japon, où les banques, sans être présentes dans le capital des firmes industrielles, exerçaient un double rôle de financement et de contrôle et garantissaient la présence d'un actionnariat stable. Celui-ci a fortement diminué : il représentait en moyenne 43 % du capital des firmes industrielles en 1991, mais seulement 26 % en 2002. Aussi, comme dans certains pays européens tels que la France, la libéralisation financière a renforcé la présence des investisseurs étrangers, qui détenaient 25,5 % des actifs cotés en bourse en 2007 contre 4,2 % en 1990[4] (Isogai, 2012).

Impact sur le gouvernement d'entreprise

Le gouvernement d'entreprise a aussi connu des évolutions notables, en conséquence directe de la financiarisation accrue des économies. L'influence des actionnaires dans la détermination des objectifs de la firme s'est accrue au détriment de celle des salariés, ce qui a conduit à privilégier la rentabilité financière au maintien de l'emploi, à renforcer le contrôle du management et à lier les

[4] **Isogai A. (2012), « The transformation of the Japanese Corporate System and the Hierarchical Nexus of Institutions *in* Boyer R. *et al.* (2012).**

rémunérations des dirigeants à la performance financière de la firme[5]. Ces éléments sont une manifestation de la rupture progressive du compromis de gestion caractéristique du capitalisme managérial qui était largement répandu au cours de la période fordiste : la transition d'un compromis plus ou moins informel entre le management et les salariés au profit d'une alliance entre le management et les actionnaires.

Flexibilisation partielle des marchés du travail

Les institutions encadrant la relation de travail ont aussi connu des transformations notables dans l'ensemble des modèles non libéraux. Plus qu'une flexibilisation généralisée du marché du travail, qui aurait remis en cause les mécanismes protecteurs essentiels aux compromis socio-politiques de ces capitalismes, c'est une libéralisation partielle affectant les marges plus que le cœur de la main-d'œuvre qui a été observée. Le capitalisme asiatique (Japon et Corée du Sud) était caractérisé par un rapport salarial défini au niveau de la grande firme. La sécurité de l'emploi concernait non pas l'ensemble des salariés mais la partie centrale. Cette pratique a fortement reculé depuis la fin des années 1990 et comme dans beaucoup d'autres pays, la proportion de contrats réguliers a diminué. Les contrats atypiques (CDD, temps partiel, etc.) concernaient un tiers des salariés japonais en 2005 contre seulement 20 % dans la première moitié des années 1990. Par ailleurs, la non-régularisation des employés tend à devenir un trait marquant du rapport salarial japonais[6]. La hausse des emplois précaires et non réguliers est aussi observable en Corée[7]. De même, la décentralisation des négociations salariales, c'est-à-dire leur évolution vers un niveau de plus en plus proche de la firme, a affecté l'ensemble des pays caractérisés par des négociations centralisées (au niveau national) ou coordonnées : l'Allemagne, la Suède, le Japon[8] ou même la France et l'Italie (Amable *et al.*, 2012). Les négociations centralisées ont de plus eu tendance à devenir les vecteurs de la « modération salariale » voire de la flexibilisation du travail, plutôt que de la distribution des gains de productivité pour stabiliser le compromis capital-travail comme au cours de la période fordiste (Boyer, 2004).

La stratégie visant à préserver le modèle de rapport salarial traditionnel pour le cœur de la main-d'œuvre, qualifié, employé dans l'industrie exportatrice, pour flexibiliser la relation d'emploi dans les activités de service, a également été adoptée en Allemagne[9] afin de diminuer le taux de chômage et la pression consécutive sur le financement de la protection sociale, ainsi que pour diminuer le coût du travail dans ces activités et par conséquent les coûts de production totaux de l'industrie exportatrice. Par ailleurs, la flexibilisation du travail aux marges induit une pression à la « modération salariale » pour les salariés du cœur industriel également, ce qui favorise la compétitivité coût mais accroît le déséquilibre de la répartition du revenu entre capital et travail.

Des modèles fragilisés par la remise en cause des complémentarités institutionnelles ?

Le développement des formes d'emploi atypiques aux marges du salariat a fait resurgir les débats sur la segmentation du marché du travail ou de la protection sociale. Ces évolutions accroissent les inégalités, d'autant plus que les systèmes de protection sociale ont eu tendance à devenir moins généreux, particulièrement en ce qui concerne l'indemnisation du chômage, de plus en plus liée aux efforts et réalisations dans la recherche d'insertion sur le marché du travail (« activation » des politiques de l'emploi). La stabilité socio-politique des économies ainsi transformées peut donc se poser à plus ou moins court-terme. On a ainsi vu des revendications de législation protectrice de l'emploi ou des salaires (salaire minimum) apparaître dans des pays où la règle était auparavant que l'État n'intervienne pas dans les négociations

[5] Sur ce point, voir dans ce même numéro l'article d'Antoine Rebérioux, pp. 67-73

[6] Yamada T. et Hirano Y. (2012), « How Has the Japanese Mode of Regulation Changed ? » *in* Boyer R. *et al.* (2012).

[7] Ok W. et Yang Junho (2012), « The Korean Economy Between Two Economic Crises : Hybridization and Convergence Towards a Market-Led Economy ? » *in* Boyer R. *et al.* (2012).

[8] Pour ces trois pays, voir respectivement : Streeck W. (2009), *Re-forming Capitalism. Institutional Change in the German Political Economy*, Oxford et New York, Oxford University Press ; Schnyder G. (2012), « Like a Phoenix from the Ashes ? Reassessing the Transformation of the Swedish Political Economy since the 1970's », *Journal of European Public Policy*, vol. 19 n° 8 ; et Isogai (2012), *op. cit.*

[9] Cf. Streeck W. (2009), *op. cit.*

1. Les changements institutionnels dans les grandes économies européennes depuis les années 1980

	Système financier	Marchés des biens et services	Marché du travail / rapport salarial	Protection sociale	Système éducatif
France	– Implication des banques dans les activités de marché – Montée en puissance de la valeur actionnariale	– Nombreuses privatisations – Désengagement de l'État dans l'activité de production	– Importance croissante des formes atypiques d'emploi – Flexibilisation limitée mais réelle du marché du travail	Combinaison d'extension de la couverture des risques avec une diminution de la générosité de certaines prestations (chômage…)	Tentatives limitées de mise en concurrence des établissements dans l'enseignement supérieur
Allemagne	– Implication des banques dans les activités de marché – Montée en puissance de la valeur actionnariale – Déclin de la participation directe des banques au capital des entreprises	Déréglementation et privatisations	Accroissement de la segmentation du marché du travail	– Accroissement de la segmentation – Diminution de la générosité de l'indemnisation du chômage	Maintien du système de formation professionnelle
Italie	– Déclin de la participation de l'État au financement de l'économie – Montée en puissance des banques d'affaires	– Désengagement de l'État – Déréglementation et privatisations	Flexibilisation accrue du marché du travail	Diminution des prestations	Système restant faiblement concurrentiel
Suède	– Implication croissante des banques dans les activités de marché – Faible importance de la valeur actionnariale	Déréglementation et privatisations	– Déclin limité du corporatisme – Faible accroissement de la segmentation du marché du travail	Diminution limitée des prestations	Maintien du rôle de l'État
Royaume-Uni	Fort développement des marchés financiers	Déréglementation et privatisations	Flexibilité maintenue mais instauration d'un salaire minimum	Maintien du système libéral	Tentatives de développer l'apprentissage

Source : Bruno Amable ; Jackson et Deeg (2012)

entre partenaires sociaux (par exemple en Allemagne). Le salaire minimum a aussi été instauré au Royaume-Uni (en 1997), pays qui fonde pourtant sa compétitivité sur la flexibilité de son marché du travail.

Les changements dans un domaine particulier ont eu des conséquences dans d'autres domaines par le biais des complémentarités entre les institutions. Les privatisations ont remis en cause le statut des salariés employés dans les firmes publiques, ce qui a contribué à affaiblir le macro-corporatisme, c'est-à-dire la gestion des relations capital-travail à un niveau centralisé. Elles ont ainsi favorisé la diffusion d'un micro-corporatisme, c'est-à-dire la gestion des relations employeurs-employés au niveau de la firme, plus en accord avec un modèle néolibéral de capitalisme. De même, la financiarisation des économies, en renforçant la pression pour obtenir une forte rentabilité de court-terme, a rendu plus difficile la garantie de fait d'une certaine sécurité de l'emploi aux salariés. L'extension des marchés financiers a aussi conduit à ce que la fourniture de services privés (assurances…) concurrence les systèmes publics de protection sociale, éléments centraux des compromis socio-politiques sur lesquels les capitalismes social-démocrates et européens continentaux sont fondés.

***

Comme on le voit, les transformations des capitalismes sont importantes et contredisent l'idée qu'il n'y aurait pas eu de réformes dans certains pays européens. Toutefois, la libéralisation des capitalismes d'Europe du Nord, d'Europe continentale et d'Asie n'a pas conduit à une convergence radicale vers le modèle unique qui a inspiré ces changements. Les différences se sont affaiblies, parfois de manière très significative dans des domaines particuliers comme les systèmes financiers, mais elles n'ont pas disparu.

Le modèle néolibéral lui-même est apparu comme moins solide que ce que ses partisans aimaient à faire croire avant la crise de 2008 (Amable, 2009). La financiarisation s'est accompagnée d'une fragilité accrue et la montée des inégalités remet partiellement en cause le compromis social sous-jacent, comme l'a illustré le conflit autour de la réforme de la protection sociale aux États-Unis (l'Obamacare).

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **ALBERT M.** (1991), *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Le Seuil.

❖ **AMABLE B.** (2005), *Les cinq capitalismes*, Paris, Le Seuil.

❖ **AMABLE B.** (2009), « Capitalisme et mondialisation : une convergence des modèles ? », *Cahiers français* n° 349, Paris, La Documentation française.

❖ **AMABLE B., GUILLAUD E. et PALOMBARINI S.** (2012), *L'économie politique du néolibéralisme. Le cas de la France et de l'Italie*, Paris, Éditions Rue d'Ulm.

❖ **BOYER R.** (2004), *Théorie de la régulation. 1. Les fondamentaux*, Paris, La Découverte.

❖ **BOYER R., UEMURA H. et ISOGAI A.** (dir.), *Diversity and Transformations of Asian Capitalisms*, Abingdon et New York, Routledge.

❖ **JACKSON G. et DEEG R.** (2012), « The Long-Term Trajectories of Institutional Change in European Capitalism », *Journal of European Public Policy*, vol. 19, n° 8.

❖ **OCDE** (2006), *Stimuler l'emploi et les revenus. Les leçons à tirer de la réévaluation de la stratégie de l'OCDE pour l'emploi*, Paris, OCDE.

↓ COMPLÉMENT

LES CAPITALISMES DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Reslinger (2013) propose une analyse empirique portant sur 27 économies, principalement en développement, et identifie plusieurs types de systèmes d'innovation et de production, ou encore de modèles de capitalisme, à partir d'indicateurs relatifs aux domaines suivants : science et technologie, industrie, éducation, finance, ressources humaines, intégration internationale.
Les pays asiatiques ne se retrouvent pas au sein d'un même modèle, mais sont disséminés parmi plusieurs groupes, synthétisés dans le tableau 1.
Harada et Tohyama (2012) se concentrent sur les économies asiatiques et identifient cinq groupes de pays interprétables suivant deux axes de différentiation principaux : le développement économique et la libéralisation des marchés d'une part, le développement de la protection sociale et les dépenses publiques d'autre part (tableau 2).

Bruno Amable

1. Les modèles de capitalisme dans les pays en développement

Modèle de capitalisme	Caractéristiques	Pays concernés
Modèle « cocktail »	importance de l'économie informelle	Philippines
Modèle dirigé	libéralisation impulsée et contrôlée par l'État	Chine, Inde, Thaïlande, Indonésie, Vietnam
Modèle décentralisé	structures institutionnelles plus proches des économies développées occidentales	Corée du Sud
Modèle financiarisé	importance du secteur financier déréglementé	Malaisie
Modèle libéralisé	– libéralisation des marchés de biens et services – relative flexibilité de la relation salariale	Aucun pays asiatique Chili, certaines anciennes économies planifiées

Source : d'après Reslinger (2013), *op. cit.*

2. Les capitalismes en Asie

Pays	Caractéristiques
Indonésie, Philippines	faible libéralisation
Malaisie, Thaïlande	- faible libéralisation - dépenses publiques dans l'éducation
Hong Kong, Singapour	- marchés libéralisés - faible développement de la protection sociale
Japon, Corée du Sud, Taiwan	- marchés libéralisés - développement économique tiré par l'innovation
Chine	libéralisation des marchés contrôlée par l'État

Source : d'après Harada et Tohyama (2012), *op.cit.*

Dans les pays développés, les jours de grève et l'adhésion à un syndicat ont considérablement diminué au cours des trente dernières années. Dans le même temps se développait un nouveau style de management, prenant acte des critiques adressées au système tayloro-fordiste et valorisant l'autonomie et la créativité des salariés. Faut-il en conclure que le capitalisme contemporain est parvenu à pacifier les relations de travail ?
Erik Neveu fait le point sur ces nouvelles techniques managériales – dont il démontre l'ambivalence – et sur l'ensemble des facteurs à l'origine d'un recul des mobilisations collectives dans le monde du travail. Il montre ensuite que le capitalisme financier, loin d'avoir évacué les conflits sociaux, provoque grèves et manifestations parfois violentes dans les pays en développement, tandis que s'expriment dans les économies avancées de nouvelles formes de conflictualité.

Problèmes économiques

L'introuvable « capitalisme sans conflits sociaux »

ÉRIK NEVEU
Professeur de science politique
Centre de recherches sur l'action politique en Europe
(CRAPE-CNRS Rennes)

Aux lendemains de la chute du Mur de Berlin, Pat Oliphant, caricaturiste du *Washington Post*, avait représenté deux banquiers de la City manifestant dans la rue une allégresse exubérante. Tandis que l'un faisait un saut de joie, l'autre jetait un billet de banque à un clochard en lui disant « Réjouissez-vous mon brave, nous avons gagné partout ». Le mode de production capitaliste, dans sa version financiarisée, a en effet gagné sur le monde une emprise sans précédent. Des pays jusque-là déconnectés de l'économie-monde capitaliste s'y sont intégrés ; les modèles alternatifs ont disparu ou sont largement disqualifiés. S'opposer au capitalisme, prétendre à plus qu'à en adoucir quelques effets inégalitaires, voilà qui ne serait qu'archaïsme, naïveté et méconnaissance des « lois » de l'économie. Les avocats de ce nouvel ordre économique soulignent combien la baisse de la conflictualité sociale – qu'elle exprime adhésion ou résignation – serait un indice signifiant, plus encore que le triomphe du capitalisme, sa mutation. Le capitalisme financiarisé aurait aussi redéfini ses méthodes de management, réduisant les tensions au travail. Il aurait inventé une organisation capable à la fois de faciliter l'expression et l'écoute des salariés, de mobiliser leurs énergies et leur sens critique au service d'entreprises fonctionnant plus sur le mode du réseau que de la pyramide hiérarchique.

Le déclin de la conflictualité sociale est indéniable si on prend un de ses indicateurs les plus classiques : le nombre cumulé de

toutes les journées de grève sur une année. Si l'on met à part l'année 1968 et ses 150 millions de jours de grève dans le seul secteur privé, la moyenne des années 1960 atteint en France près de trois millions par an. Cette moyenne du privé monte vers 3,3 millions dans les années 1970. Elle tombe à 1,3 million dans les années 1980, puis à 750 000 dans la décennie 1990 pour s'effondrer aux environs de 300 000 par an dans les années 2000. Le paradoxe vient de ce que le total annuel des jours de grève dans les fonctions publiques françaises – monde « non capitaliste » – dépasse depuis 1997 celui cumulé dans les entreprises privées.

Nous explorerons cette hypothèse d'un « capitalisme sans conflits » en deux séquences. La première passera en revue trois explications qui, avec des divergences d'analyse, proposent de rendre compte de ce qui serait le processus principal : la baisse de la conflictualité. Sans récuser ce qui dans ces approches peut être éclairant, une seconde séquence viendra suggérer en quoi ces analyses peuvent occulter un autre changement. Ce sont aussi les lieux et formes de la conflictualité qui ont évolué, de sorte que mesurer le conflit social avec les repères qui permettaient de l'aborder dans la France des Trente Glorieuses risque d'occulter de vastes pans des réalités contemporaines.

Trois dynamiques de conjuration du conflit social

Avec des outillages conceptuels et des analyses qui ne se superposent que partiellement, sociologues et spécialistes de la gestion proposent trois grandes explications du déclin de la conflictualité au travail.

Le modèle de « l'entreprise communicationnelle »

Beaucoup de travaux issus des sciences de gestion soulignent combien les entreprises ont rompu au cours des trois dernières décennies avec un modèle taylorien d'extrême division des tâches, réduisant les salariés au rôle d'exécutants dociles et silencieux d'un geste, d'une opération dans un processus de production pensé d'en haut. Une version élémentaire de la démarche tient à l'institutionnalisation de dispositifs d'alerte, de concertations qui portent les tensions vers des lieux de négociation sans que la grève soit la gâchette obligée du dialogue. Air France ou la RATP ont ainsi réduit les journées de grève. Mais la parole a des enjeux plus ambitieux que le déminage des grèves. Mathieu Detchessahar (2003) synthétise « l'avènement de l'entreprise communicationnelle » où la parole est réhabilitée, pensée comme l'outil d'une meilleure productivité et de rapports de travail plus consensuels. Ce nouveau régime repose sur une organisation communicationnelle qui combine des équipes autonomes ayant la responsabilité d'une mission cohérente dans le processus de production. Elles sont incitées à échanger, à chercher des solutions et améliorations dans des « espaces décloisonnés de travail » : réunions, moments de bilan et de réponse aux difficultés. Dans ces équipes, le dialogue, lié au fonctionnement par projet, est la condition de l'efficacité. La dynamique communicationnelle doit aussi à des instruments qui ne relèvent pas au premier abord de la communication mais la suscitent : travailler en flux tendu, respecter des normes ISO de qualité, réagir vite aux demandes des clients exige dialogue et coordination. La discussion, la parole hier perçues comme temps perdu ou menace d'insoumission deviennent les conditions d'une efficacité inédite. La satisfaction au travail y gagne. Et quand le succès des projets s'accompagne de gratifications financières, ce sont des causes centrales de conflictualité qui s'estompent. Ces nouveaux rapports de travail ne sont pas réservés aux seuls cadres. Detchessahar et Honoré (2002) les observent aux Chantiers de l'Atlantique[1]. Suivant la mise en place d'une équipe autonome chez les soudeurs qui montent les

[1] **Detchessahar M. et Honoré L. (2002), « Fonctionnement et performance des équipes autonomes : le cas des ateliers de soudure des Chantiers de l'Atlantique », *Finances, Contrôle, Stratégie*, vol. 5, n° 1.**

coques de paquebots, ils montrent comment la recomposition du travail sur une logique plus coopérative, moins verticale nécessite des échanges intenses entre membres de l'équipe. Cela provoque un enrichissement des tâches qui, après une baisse de productivité en séquence d'apprentissage, engendre aussi une forte hausse de la qualité. Loin d'être idyllique, l'expérience est aussi faite de frictions : au sein de l'équipe puisque le non-investissement d'un membre impacte plus qu'hier le collectif, dans le rapport de l'équipe à l'entreprise quand les salariés innovateurs jugent que leur investissement ne se traduit pas assez sur la fiche de paie. Reste que l'exemple suggère le potentiel d'un mode d'organisation du travail qui valorise la parole, la synergie et la responsabilité, réhabilitant un « esprit artisan » qui combine autonomie et responsabilité et peut conforter l'estime de soi.

Un « nouvel esprit du capitalisme »

Reposant sur une analyse des littératures managériales, le travail de Boltanski et Chiapello (1999) sur le « nouvel esprit du capitalisme » propose une synthèse ambitieuse des changements des rapports sociaux au travail. Faisant retour sur Mai 68, ces auteurs en soulignent la double dimension critique. La critique « sociale » visait classiquement les injustices, les inégalités de revenus et de considération. La critique « artiste » était plus qualitative. Elle questionnait l'aliénation plus que l'exploitation, soulignait combien bureaucraties et grandes entreprises entravent la créativité, brident l'autonomie dans le carcan des hiérarchies. Le redéploiement du capitalisme se serait principalement exprimé sur ce terrain. Prenant au sérieux la critique d'un univers entrepreneurial centralisé, bureaucratique, hyper taylorien, anticipant aussi sur les attentes de salariés plus diplômés, les entreprises les plus réactives ont recomposé les processus de travail autour du « projet ». Des groupes rassemblant des compétences variées disposent d'une réelle autonomie pour mener à bien des missions (créer un nouveau produit, établir une filiale à l'étranger). Entreprendre, bâtir des réseaux, connecter des services qui s'ignoraient ou des équipes de pays et cultures différentes deviennent les manifestations de l'excellence. Dans le monde « connexioniste » de l'entreprise par projet, l'autonomie et la créativité sont célébrées et non réprimées. La double ambiguïté du processus tient d'une part en ce que l'exaltation de la liberté et de la créativité sert aussi de justificatif à un détricotage de vastes pans du droit du travail, à la marginalisation des institutions représentatives des salariés, associées aux images de rigidité, d'archaïsme ou de corporatisme. Plus ouverte aux énergies créatrices, l'entreprise par projet peut aussi vampiriser un investissement total de ses salariés, invités à un rapport militant à un travail présenté – vécu aussi parfois – comme épanouissant. C'est la distinction professionnel-privé qui s'estompe quand un salarié doit être joignable, répondre aux mails à toute heure. Ce sont encore les émotions personnelles que l'entreprise tient pour mobilisables quand un exercice de saut à l'élastique – testant la détermination des cadres – figure au programme d'un stage d'une compagnie aérienne et affecte les promotions, où quand les métiers de service exigent des salariés qu'ils mettent en scène huit heures par jour la séduction, la complicité, l'autorité ou le *care* pour clients et partenaires.

Ce nouveau management rend le conflit moins probable, plus coûteux psychologiquement. Se rebeller contre un travail qui est aussi un projet qu'on porte devient incohérence. La bulle de la nouvelle économie a rendu visibles les manifestations extrêmes d'une telle situation. Au sein de micro-entreprises des technologies de l'information et de la communication (TIC), des semaines de travail aux horaires interminables pour des salaires souvent bas étaient sublimées en grande aventure personnelle par le sentiment d'appartenir à une bande de pionniers et non à un rapport salarial, d'être en route vers le projet qui ferait banco.

Big Brother DRH ?

À partir d'un diagnostic qui recoupe à certains égards celui de Boltanski et Chiapello, une partie de la sociologie du travail et de la recherche sur les mouvements sociaux suggère, de façon plus alarmiste, combien le redéploiement d'une économie mondialisée et les nouvelles techniques managériales ont entravé les capacités de mobilisation des salariés. L'argumentaire peut se condenser sur quatre registres.

Le premier tient aux effets de la mondialisation avec son cortège de délocalisations, le chômage de masse qui place les salariés en position défensive, transforme un emploi, même mal rémunéré, en une forme de privilège. Cette mise en insécurité du salariat a été amplifiée par des réformes qui, souvent au nom d'une dynamisation du marché du travail par plus de flexibilité, ont supprimé des règles et droits protecteurs. Les processus d'individualisation des carrières et des contrats de travail vont en ce sens, comme l'extension de la précarité, qui concerne tant les intérimaires de PSA que les journalistes ou les vacataires des universités.

Deuxièmement, on constate que le syndicalisme est en déclin dans de nombreux pays, pour de multiples raisons : réticence des salariés à la délégation, enfermement dans un entre soi bureaucratique, spirale de perte d'attraction d'organisations dont les grandes victoires se font rares… Il ne regroupe que 8 % des salariés français. Le résultat de ces évolutions est bien intelligible dans les reportages consacrés aux États-Unis par Ehrenreich, en France par Aubenas[2] aux travailleurs de l'entretien. La précarité, l'isolement relatif dans de très petites entreprises se combinent à la tension de journées morcelées par des temps partiels subis, à la déprimante pression de la nécessité sur une armée grandissante de travailleurs aux limites de la misère. Rien de cela ne facilite l'action collective

Ce sont en troisième lieu les nouvelles techniques managériales qui sont mises en accusation. La mobilisation des énergies, des capacités créatrices et des affects par les entreprises est décrite comme une aliénation. Les groupes « qualité », « projet », les boîtes à idées qui mobilisent les savoir-faire et les ficelles de métier des salariés peuvent aussi déposséder les salariés des secrets du groupe, confisquant des savoirs qui permettaient aussi de souffler, d'avoir prise sur les rythmes de production. Technologies et aménagements de l'espace permettent aussi une forme de contrôle total comme lorsque les salariés d'un centre d'appel sont enregistrés en permanence dans leurs conversations avec les clients. Un reportage dans un entrepôt Amazon[3] montre comment la précarité, la difficulté pratique pour deux salariés à entretenir une simple conversation et les intimidations au nom d'une confidentialité des conditions de travail rendaient aléatoire la mobilisation.

L'affaiblissement du salariat doit enfin à celui du groupe ouvrier qui en était le centre de gravité numérique et l'avant-garde symbolique. Le poids relatif, comme les effectifs des ouvriers ont chuté en Europe depuis les années 1970. Sous-traitance et poids croissant des PME-TPE éclatent le groupe, qui est encore affaibli par une forme de dévaluation symbolique et des tensions internes inédites dont les frictions entre générations de quinquas et jeunes titulaires de bacs pro donnent un exemple dans l'automobile[4].

Les retours du refoulé

L'ambigüité de tout discours sur la disparition du conflit tient à son statut. Est-il promesse ou constat d'une société plus juste ? Ou vise-t-il à déconsidérer les révoltes ou à les masquer sous l'annonce d'une harmonie plus rêvée que réalisée ?

Au Sud, rien de nouveau ?

L'une des failles les plus évidentes de la thèse du capitalisme sans conflits tient à ce qu'elle omet de s'interroger sur les rapports de travail loin des pays développés

[2] Ehrenreich B. (2001), *Nickel and Dimed. On (Not) Getting By in America*, New-York, Metropolitan/Owl Books. Aubenas F. (2010) *Le Quai de Ouistreham*, Paris, Éditions de l'Olivier.

[3] Malet J.-B. (2013), *En Amazonie*, Paris, Fayard.

[4] Beaud S. et Pialoux M. (2005), *Retour sur la condition ouvrière. Enquête aux usines Peugeot de Sochaux-Montbéliard*, Paris, La Découverte.

du « Nord », dans un système qu'elle décrit précisément comme mondialisé. Et les faits sont têtus. Loin d'avoir disparu, le groupe ouvrier n'a jamais été si nombreux, mais s'est localisé dans les Suds. Les conditions de travail dans de nombreux pays (Thaïlande, Indonésie, Chine) sont une illustration effrayante de ce que Marx nommait jadis « despotisme de fabrique », combinant des droits sociaux minimalistes, des rémunérations très faibles et une insécurité au travail qu'attestent les centaines de morts d'ateliers textiles qui brûlent ou s'écroulent au Bengladesh. Alors même que des formes extrêmement violentes de répression (fusillades sur des mineurs en Afrique du Sud en 2012) subsistent, la conflictualité la plus classique, celle des grèves et occupations de l'espace public, persiste dans ces nouveaux espaces industriels. Chloé Froissard (2012)[5] montre comment dans une Chine qui réprime l'organisation collective hors des structures officielles, la migration vers les zones industrielles de la côte s'accompagne d'une conflictualité considérable des migrants qui multiplient les actions de protestations et les grèves. Une grande vague de grèves a frappé à l'automne 2013 les secteurs de l'automobile et du bâtiment en Afrique du Sud. L'Inde avait connu en février de cette même année la plus grande grève nationale depuis son indépendance. Le mouvement incessant par lequel les multinationales déplacent leurs ateliers vers de nouveaux gisements de main-d'œuvre est aussi l'indicateur d'une conflictualité et d'un de ses effets : des mobilisations collectives ont amélioré les conditions de travail et les rémunérations dans de nombreux pays d'Asie.

Recomposer les répertoires du conflit ?

Penser les formes contemporaines de la conflictualité, c'est aussi en cerner les changements. Les critiques les plus radicaux d'un totalitarisme managérial et les avocats d'un capitalisme qui ne produirait que du gagnant-gagnant peuvent avoir en commun une cécité à l'égard des nouvelles expressions du conflit. Si de nouveaux rapports de force, marqués par l'érosion des identités collectives et l'affaiblissement de la présence syndicale ont fait reculer le recours à la grève, les milieux de travail demeurent la scène de multiples résistances et oppositions. Bélanger et Thuderoz (2010) en éclairent une cartographie en utilisant deux critères. L'un tient au type de management : suppose-t-il une mobilisation et une responsabilisation des salariés ou leur obéissance classique à une hiérarchie verticale ? L'autre tient à la question de l'engagement effectif ou de l'opposition des salariés dans leur relation aux modes de fonctionnement de l'entreprise. Compliqué par une variable d'intensité de ces engagements ou défiances, le modèle aboutit à huit formes de la critique : retrait, irrévérence, cynisme, distance, récalcitrance, militance, rébellion, renoncement. On ne les détaillera pas, mais pareille carte peut inspirer trois commentaires qui débordent parfois le propos de ses auteurs.

Le premier tient à l'existence d'un vaste nuancier des oppositions aux rapports de travail du capitalisme. Il part du mauvais esprit rigolard devant le discours officiel qui se traduit en commentaires sarcastiques, parfois en un site web anonyme de dérision. Il s'exprime dans des résistances sourdes qui consistent à traîner les pieds pour participer à tel groupe de travail, dans le remplissage bâclé des innombrables indicateurs d'activité, dans la réinvention permanente de moments où se relâche la pression normative du management. Une seconde observation tient à la présence de ces résistances jusque dans les lieux en apparence les plus surveillés. Marie Buscatto (2002)[6] montre comment les salariés d'une plate-forme d'appel de la bancassurance, pourtant enregistrés une large partie du temps, allongent les pauses, sortent des scripts qui fixent les dialogues avec les clients, maximisent le temps de tâches administratives jugées moins stressantes que le flux des appels. Il faut enfin être attentif à ce qu'on peut désigner comme les

[5] Froissard C. (2012), *La Chine et ses migrants*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.

[6] Buscatto M. (2002), « Les centres d'appels, usines modernes ? Les rationalisations paradoxales de la relation téléphonique », *Sociologie du travail*, vol. 44, n° 1.

amplitudes extrêmes de la conflictualité. On mettra à un de ses pôles la possible résurgence des formes les plus mobilisées et les plus directes de lutte, spécialement quand des situations de crise (fermeture d'usine, cas individuel exemplaire) altèrent brutalement la balance des risques et des espoirs. C'est ainsi que les salariés licenciés d'une usine de pneus font le « ménage » dans les bureaux de la direction, que les ouvriers de l'agroalimentaire breton se découvrent « bonnets rouges ». Mais il faut aussi prêter attention aux formes autodestructrices de conflictualité que peuvent être les arrêts individuels de travail, dépressions, suicides aussi. En parlant de « laboratoires de l'antipathie », Gildas Renou (2010)[7] met à jour la manière dont certaines formes de management détruisent les collectifs, les rapports de coopération et la simple confiance en soi, créant une ambiance mortifère.

Faut-il traquer le « grand conflit » ?

L'exploration proposée jusqu'ici repose sur un implicite. C'est toujours dans les rapports de travail qu'il faudrait chercher le foyer de la conflictualité. Pareil parti-pris peut être contesté. Dans un monde de chômage de masse, dans un monde où se délite la composante identitaire que l'entreprise fordiste nouait avec ses personnels (les cadres ne restent plus en moyenne que quatre ans à peine dans la même entreprise), l'univers du travail ne serait plus qu'étapes provisoires dans une carrière nomade pour les plus favorisés, et le moyen de survivre, de vivre sans illusions sur son statut au travail pour les exécutants. Ne faut-il pas aller chercher dans l'impact destructeur du capitalisme sur l'environnement ou dans la revendication de plus de liberté dans les styles de vie (affirmer des conjugalités, des sexualités, des ancrages religieux) le principe des clivages sociaux majeurs de demain ? Ne peut-on encore les déchiffrer dans les tensions entre un capitalisme financier pour qui l'économie est un casino qui doit offrir de rapides et forts retours sur investissements et des entrepreneurs schumpeteriens, inventeurs de biens et services, que la finance menace aussi ? Ne faudrait-il pas encore être attentif à l'extension de l'insécurité sociale, de la peur d'être déclassé par des forces extérieures – la politique de l'Union européenne, le routier roumain payé au lance-pierre, la Chine où se délocalisent les emplois – qui réactivent les nationalismes, en suscitent de neufs (Flandres, Catalogne) ? Par la brutalité de ses impacts sur les hommes, les identités collectives et la nature, le capitalisme financiarisé est une machine à conflits. Lequel sera demain l'équivalent de la lutte bourgeoisie/prolétariat du grand récit marxiste ? C'est la question que la sociologie inspirée par Alain Touraine a poursuivie en vain pendant trente ans, allant, tel un amoureux déçu, des luttes étudiantes aux luttes régionalistes, de l'écologie aux mobilisations des malades du SIDA, dans l'incessant travail de deuil du grand mouvement introuvé, introuvable peut-être.

Si les sciences sociales peuvent apporter des éclairages précis, souvent contre-intuitifs et par là stimulants sur les grands clivages de nos sociétés et leur évolution, en dire le sens – comme direction, comme possibilité d'une société plus juste – est une tâche politique et non sociologique. Les lignes de front qui structurent la conflictualité sociale ne sont pas l'équivalent des zones sismiques que définit objectivement une cartographie des plaques du globe terrestre. Elles sont le fruit de discours, de mobilisations, d'un travail politique volontariste qui désigne un ennemi, dit les alliances, suggère une alternative, fait prendre ou se défaire des identités collectives. Et cela se fait d'autant plus efficacement que ce discours politique prend appui sur un réalisme sociologique. La classe ouvrière devait-elle conduire à un ordre socialiste, scientifique et juste ? On peut rétrospectivement en douter. Mais il était rationnel et visionnaire, en temps de révolution industrielle, de postuler une centralité du monde ouvrier et des intellectuels qui contribuaient à lui donner identité.

[7] **Renou G. (2010), « Les laboratoires de l'antipathie. À propos des suicides à France-Télécom », *La revue du Mauss*, n° 35.**

Et si la clé d'une impuissance de la conflictualité était à chercher là ? Dans le bégaiement, l'aphasie d'une critique sociale et politique qui n'a pas encore réinventé « les mots pour le dire », pour donner une perspective politique aux refus croissant du désordre établi…

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **BÉLANGER J. et THUDEROZ CH.** (2010), « Les répertoires de l'opposition au travail », *Revue française de sociologie*, vol. 51, n° 3.

❖ **BOLTANSKI L. et CHIAPELLO É.** (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.

❖ **DETCHESSAHAR M.** (2003), « L'avènement de l'entreprise communicationnelle ? Outils, problèmes et politique d'accompagnement », *Revue française de gestion*, n° 142.

❖ **GIRAUD B.** (2013), « Derrière la vitrine du dialogue social : les techniques managériales de domestication des conflits du travail », *Agone*, n° 50.

❖ **GROUX G. et PERNOT J.-M.** (2008), *La Grève,* Paris, Presses de Sciences Po.

L'effondrement des régimes communistes en Europe entre 1989 et 1991 a entraîné la transition au capitalisme de l'ensemble des économies de l'ex-bloc soviétique. Dans le même temps, un pays comme la Chine, toujours officiellement communiste, s'ouvrait à l'économie de marché. Qu'en est-il, un peu plus de deux décennies plus tard ?
Bernard Chavance met en évidence trois trajectoires de transition qui ont débouché sur trois types de capitalisme : les pays de l'ex-Union soviétique ont fait face à une crise importante touchant aussi bien l'économie que l'État ; les anciennes démocraties populaires d'Europe de l'Est ont adopté plus facilement le libéralisme *via* leur intégration à l'Union européenne ; quant aux économies asiatiques, et en particulier la Chine, leurs transformations, plus graduelles, ont été soutenues par une croissance très forte.

Problèmes économiques

La transformation capitaliste des économies post-socialistes

BERNARD CHAVANCE
Professeur émérite à l'Université Paris Diderot

Comme la famille des économies capitalistes, les économies socialistes ont constitué au XX^{e} siècle un ensemble marqué à la fois par des traits communs et par une diversité manifeste. Leurs institutions communes les distinguaient fortement des pays capitalistes ; elles avaient été formées en Union soviétique, constituant le système socialiste classique, puis importées dans les autres pays. Elles comprenaient un système de parti unique, une domination de la propriété d'État, une coordination verticale des activités économiques, une agriculture collectivisée, le monopole du commerce extérieur. Cet ensemble avait évolué de façon différenciée selon les pays, au gré des réformes économiques des années 1960 ou des années 1980.

Lorsque les régimes politiques communistes se sont effondrés, entre 1989 et 1991, les systèmes économiques socialistes ont connu une déstructuration institutionnelle rapide et ces pays se sont engagés dans la « transition vers l'économie de marché », selon la formule conventionnelle de l'époque – qui recouvrait en fait le processus de passage vers la famille des économies capitalistes. Concentrée sur une quinzaine d'années environ, la transformation des grandes institutions et des systèmes économiques a consisté avant tout dans la désétatisation de la propriété, la privatisation au sens large, et la « déverticalisation » des relations marchandes et monétaires, le passage à une coordination par le marché réglementé par l'État.

Dans les premières années de la grande transformation, les idées néolibérales du

consensus de Washington ont en général dominé ; la libéralisation, la privatisation et la stabilisation (monétaire) étaient censées permettre une transition rapide vers l'économie de marché, dont les vertus autorégulatrices garantiraient la croissance et la prospérité. La stratégie à suivre était la même pour tous les pays concernés. Mais face à de nombreuses évolutions imprévues, la doctrine de la transition a été progressivement nuancée, en admettant l'importance des institutions, du droit et de l'État comme conditions d'un changement positif (Chavance, 2007). Parmi ces développements inattendus, il y eut la dépression économique initiale, les effets pervers de la privatisation rapide, l'évolution pessimiste de l'opinion ; il faut y ajouter la pluralité des voies nationales de transformation observées (Pagé, Vercueil, 2004, Koleva *et al.*, 2006, Drahokoupil, Myant, 2010).

En considérant l'expérience diversifiée du changement de système économique dans les différents pays post-socialistes, trois trajectoires de transformation peuvent être schématiquement distinguées au cours de la première décennie, qui déboucheront sur trois types de capitalismes différents. La crise de l'État et la grande dépression post-socialiste ont été caractéristiques de grands pays de l'espace post-soviétique, comme la Russie et l'Ukraine. Le libéralisme social euro-centré a dominé dans les pays de l'Europe centrale. Enfin, un gradualisme accompagné d'une croissance élevée et durable a marqué la transformation davantage étalée dans le temps des pays asiatiques, la Chine et le Vietnam.

Crise de l'État et grande dépression post-soviétique

La fin de l'Union soviétique en 1991 s'est produite dans une situation économique déjà dégradée, qui a été immédiatement aggravée par la dissolution de la structure fédérale et la constitution de quinze États nationaux. En Russie, une politique radicale de transformation est appliquée, qui va contribuer au développement d'une crise majeure, exacerbée par la rupture des relations entre anciennes républiques soviétiques et plus largement par la dissolution du bloc socialiste, et surtout par la défaillance de l'État. L'évolution politique est particulièrement heurtée, et les nouvelles institutions démocratiques se révèlent singulièrement fragiles.

La désagrégation des organisations de l'économie socialiste, le Gosplan, la centrale d'approvisionnement des entreprises (Gossnab), les ministères de branche organisant le processus de planification annuelle, est une première occasion de captation des actifs par des entrepreneurs de la désinstitutionnalisation. Un processus de privatisation spontanée amorcé sous Gorbatchev est suivi de deux moments décisifs sous la présidence de Eltsine : une privatisation de masse par le biais de coupons (*vouchers*) distribués à la population (1992-1994), profitant en définitive à la direction des entreprises, et un échange « prêts contre actions » (*loans-for-shares*, 1995-1996) où des prêts au gouvernement de grands groupes industriels et financiers privés, gagés sur les actifs des plus grandes entreprises publiques, aboutissent à la consolidation des oligarques russes, qui accaparent en définitive cette propriété. Ces magnats doivent leur puissance économique aux liens étroits avec l'État et aux connivences politiques qui les accompagnent. Le caractère oligarchique du nouveau capitalisme russe est constitué dès le milieu des années 1990. Les conditions de la privatisation, ses dysfonctionnements et la corruption expliquent qu'elle soit dépourvue de légitimité aux yeux de la majorité de la population ; un phénomène similaire est observé en Ukraine.

De 1992 à 1998, la dépression se poursuit en Russie et en Ukraine ; dans ces deux pays, le PIB sera presque divisé par deux en moins d'une décennie. La Russie traverse une crise monétaire et budgétaire extrême. L'inflation est forte, le troc atteint des paliers élevés, le

niveau de vie s'effondre, la pauvreté explose, les inégalités augmentent considérablement, l'espérance de vie diminue, une fragmentation régionale est à l'œuvre. L'État central perd sa base fiscale et n'assure plus nombre de fonctions de base.

Une bifurcation se produit à la suite de la crise financière de 1998 et du passage de la présidence de Eltsine à Poutine en 2000 (Sapir *et al.*, 2012). Une phase autoritaire succède au néolibéralisme corrompu des années 1990 : le rétablissement de la « verticale du pouvoir » signifie un retour de l'État et une mise au pas des oligarques – dont plusieurs restent proches du pouvoir mais sont écartés de la politique. La propriété d'État est étendue dans de grandes entreprises stratégiques, mais l'économie reste majoritairement privatisée.

Depuis les années 2000, la croissance est forte, l'industrie nationale s'est consolidée, le chômage et la pauvreté ont régressé. Le pays sera catalogué parmi les BRICS, catégorie imprécise mais regroupant des grandes puissances émergentes – ce qui constitue un retournement spectaculaire en comparaison des années 1990. La dépendance de l'économie vis-à-vis des exportations de produits énergétiques reste toutefois importante. Le régime politique est formellement démocratique, plutôt autoritaire, il ne connaît pas de véritable alternance de partis, les grands médias sont sous contrôle du pouvoir.

Après deux décennies de transformation, le capitalisme russe présente des caractéristiques étatique et oligarchique, les inégalités de revenus y sont élevées et la protection sociale limitée. Il résulte d'une trajectoire particulière de décomposition dramatique puis de recomposition institutionnelle qui a accompagné le changement de système dans l'ex-Union soviétique.

Le libéralisme social euro-centré

Les pays socialistes d'Europe centrale connaissaient des situations très diverses en 1989 : la Hongrie et la Pologne avaient déjà expérimenté des réformes économiques étendues, tandis que l'Allemagne de l'Est ou la Tchécoslovaquie avaient conservé un système traditionnel centralisé ; ce dernier pays avait une situation macroéconomique assez stable, alors que la Pologne était en crise depuis une décennie et basculait dans une méga-inflation.

Malgré une déstructuration institutionnelle accélérée et une dépression économique initiale de deux à quatre ans, qui va refroidir les espoirs initiaux d'amélioration économique rapide, les nouveaux régimes démocratiques vont se stabiliser après 1989, et l'État conservera une capacité administrative et fiscale (Berend, 2009). Le consensus de Washington est transposé aux pays ex-socialistes : les prix sont en majorité libérés, l'économie ouverte sur l'extérieur, ce qui va entraîner une réorientation rapide des échanges de l'Est vers l'Ouest de l'Europe. Une politique restrictive du crédit est appliquée. L'économie de pénurie disparaît rapidement et le chômage explose en quelques mois, à des niveaux généralement supérieurs à 10 %.

La privatisation du secteur d'État est engagée dès les premières années, en général en combinant diverses méthodes (enchères, ventes à des nationaux ou à des étrangers) ; seule la Tchécoslovaquie – puis la République tchèque après la partition de 1993 – met en œuvre une « privatisation de masse » rapide, par la distribution de coupons à la population servant ensuite à des enchères publiques. Des formes de propriété floues ou enchevêtrées vont se développer, mais en une décennie environ, une clarification et une concentration de la propriété privée se produiront, conduisant à des configurations assez proches de celles de l'Ouest de l'Europe (Vincensini, 2010), – avec cependant un poids élevé de capitaux étrangers.

La perspective d'adhésion à l'Union européenne, actée au sommet de Copenhague en 1993, va représenter un facteur décisif dans la consolidation et la structuration des

capitalismes post-socialistes dans les pays d'Europe centrale, balte et balkanique (Bulgarie, Roumanie)[1]. Les conditions posées par l'Union portent sur la démocratie et l'État de droit, ainsi que sur une économie de marché viable. Elles s'accompagnent d'un pilotage du changement institutionnel au cours de la préparation à l'adhésion qui, compte tenu du consensus politique large autour de l'intégration constaté dans les pays concernés, va polariser le changement de système. Cependant, l'accent est mis avant tout sur l'intégration économique concurrentielle à l'Union européenne. La notion de modèle social européen est absente ou confinée au niveau rhétorique. Toutefois, en comparaison de l'évolution russe, un niveau significatif de protection sociale est maintenu dans l'ensemble ; les inégalités de revenu et de richesse s'accroissent partout mais demeureront à un niveau similaire à celui de l'Europe de l'Ouest. L'adhésion à l'Union européenne de 2004 a confirmé l'importance de l'ancrage européen de la région dans l'orientation des grandes transformations institutionnelles.

Les capitalismes post-socialistes centre-européens se sont constitués au cours d'une phase néolibérale de l'Union européenne et d'un processus de mondialisation économique intensif où les rapports entre les grands pôles du capitalisme mondial se trouvent redéfinis. Les économies de la région possèdent un degré d'ouverture et une proportion de propriété étrangère dans leur économie largement supérieure à d'autres pays de taille similaire, ce qui a conduit à parler de « capitalisme libéral dépendant »[2]. Si cette forte intégration internationale a pu sembler avantageuse au cours des années 2000, car elle semblait s'accompagner d'un processus de rattrapage de l'Europe de l'Ouest, la crise financière de 2008 et la crise européenne qui l'a suivie ont modifié la perspective. La consolidation d'une situation semi-périphérique dans le capitalisme européen, ou mondial, est un risque pour certaines économies de la région.

Gradualisme et changement structurel accéléré en Asie

Menées sous la bannière d'un socialisme de marché spécifique et sous la tutelle d'un régime politique de parti unique maintenu, les réformes institutionnelles progressives opérées en Chine à partir de la fin des années 1970, et une décennie plus tard au Vietnam, ne suivront aucune des prescriptions du consensus de Washington des années 1980. Ces deux pays connaîtront une période de croissance d'un niveau et d'une durée exceptionnelles dans l'histoire économique. Avec le recul historique, il est clair que ces changements institutionnels cumulatifs ont constitué en définitive une transformation du système économique, qui a intégré la famille des systèmes capitalistes.

La Chine expérimente successivement des formes non conventionnelles de réforme économique, dans une perspective de modernisation :

– une « décollectivisation » de l'agriculture et la généralisation d'une agriculture familiale ;

– une décentralisation fiscale et de la gestion des entreprises d'État ;

– un double système de prix (administrés et libres) qui se révèle en quelques années, malgré les tensions qui l'accompagnent, le vecteur pour l'économie de la « croissance en dehors du plan »[3].

Une ouverture extérieure graduelle est opérée, à partir de zones économiques spéciales sur la côte, puis de grandes municipalités et de régions plus étendues, jusqu'au pays entier. L'emploi garanti dans les entreprises d'État est mis en extinction et remplacé par un système contractuel. Des PME rurales vont jouer un rôle de transition vers l'extension d'un secteur privé entrepreneurial. Dans les années 1990, deux bourses sont ouvertes à Shanghai et à Shenzhen, et diverses réformes de la propriété d'État sont organisées. Il n'y a pas de privatisation des grandes entreprises d'État, mais le logement est privatisé

[1] Cf. Chavance B. (éd.) (2004), *Les incertitudes du grand élargissement : l'Europe centrale et balte dans l'intégration européenne*, Paris, L'Harmattan.

[2] King L. (2007), « Central European Capitalism in Comparative Perspective », *in* Hancké R., Rhodes M. et Thatcher M. (eds.), *Beyond Varieties of Capitalism. Conflicts, Contradictions and Complementarities in the European Economy*, Oxford University Press ; Nölke A. et Vliegenthart A. (2009), « Enlarging the Varieties of Capitalism : The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe », *World Politics*, vol. 61, n° 4, octobre.

[3] Naughton B. (1995), *Growing Out of the Plan : Chinese Economic Reforms 1978-1993*, Cambridge University Press.

progressivement. De grands groupes publics, des champions nationaux, sont orientés vers la concurrence internationale et l'extension du marché intérieur.

Malgré des restructurations considérables, notamment par la fermeture de grandes entreprises obsolètes provoquant un chômage local ou régional important, l'orientation exportatrice de l'industrie et la croissance très élevée permettent d'amortir les tensions de la transformation. En dépit de l'extension des inégalités, l'accroissement du niveau de vie moyen et la réduction de la pauvreté contribuent à une légitimité du changement.

En moins de trois décennies, la Chine va connaître la superposition et l'enchevêtrement de périodes et de processus qui s'étaient étalés sur des périodes historiques longues dans l'histoire du capitalisme : l'extension de réseaux marchands dans le vaste espace national, la révolution industrielle avec la surexploitation intensive d'une main-d'œuvre soumise d'origine paysanne dans le secteur exportateur, l'urbanisation rapide avec le développement d'une classe moyenne significative, mais aussi le déracinement de dizaines de millions de migrants venus trouver de l'emploi dans les chantiers des zones côtières ou urbaines, l'implantation de grandes entreprises étrangères avec leurs propres modalités de travail et de gestion, jusqu'à l'extension de secteurs situés à la frontière technologique mondiale.

Le capitalisme post-socialiste chinois repose sur une combinaison originale d'étatisme concurrentiel (Bergère, 2013), d'ouverture sur l'économie mondiale et d'entrepreneuriat privé dynamique (Nee et Opper, 2012), de protection sociale limitée, présentant quelques analogies avec d'autres capitalismes asiatiques

Un capitalisme post-socialiste ?

Dans les débats contemporains sur la transition ou la transformation post-socialiste, on omet souvent d'observer qu'à un certain niveau de généralité, les systèmes socialistes et capitalistes présentaient des caractéristiques communes : ils connaissaient tous l'échange monétaire et reposaient sur le salariat. Les différences, essentielles, dans les institutions, les organisations, la régulation des systèmes socialistes et capitalistes, distinguaient deux espèces au sein d'un même genre, les systèmes monétaires salariaux (Chavance, 1999). Ainsi s'explique sans doute que le passage du socialisme au capitalisme se soit paradoxalement révélé, en un sens, relativement aisé, et se soit produit sans violence, alors que dans un autre sens les modalités de passage ont été particulièrement difficiles et souvent douloureuses (Kornai, 2006).

Parmi les conséquences du changement de système, outre la mutation des formes de domination économique et sociale, deux peuvent être soulignées. La première est l'accroissement général des inégalités de revenu et de richesse, encore que les trajectoires suivies par les différents pays soient très variées dans ce domaine aussi (Porras, 2013). La seconde est le basculement d'une économie de pénurie vers une « économie de surplus »[4] : au caractère chronique des pénuries relatives de biens de consommation, de moyens de production et de main-d'œuvre, caractéristique des économies socialistes, ont succédé les traits d'une économie de sous-emploi, typiques du capitalisme, avec notamment un chômage variable mais permanent. Sur les marchés de l'économie socialiste, les vendeurs avaient une position de force ; sur ceux de l'économie capitaliste, les acheteurs sont mieux placés. Les deux défauts que Keynes relevait dans le capitalisme, les inégalités et le chômage, se sont substitués à deux défauts caractéristiques des économies socialistes, la pénurie et l'incompatibilité avec la démocratie politique.

Enfin, il convient de souligner combien les trajectoires nationales de transformation se sont révélées variées (Bohle et Greskovits, 2012). Au-delà des trois catégories de

[4] **Kornai J. (2013), *Dynamism: Rivaly and the Surplus Economy*, Oxford, Oxford University Press.**

transition mentionnées ci-dessus, chaque pays a montré des particularités fortes dans le changement de système, sous l'impact d'influences multiples, avant tout historiques et politiques. La diversité des capitalismes post-socialistes s'inscrit en définitive dans une perspective plus large, celle de la diversité des économies capitalistes en général.

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **BEREND I.** (2009), *From the Soviet Bloc to the European Union. The Economic and Social Transformation of Central and Eastern Europe since 1973*, Cambridge, Cambridge University Press.

❖ **BERGÈRE M.-C.** (2013), *Chine, le nouveau capitalisme d'État,* Paris, Fayard.

❖ **BOHLE D. et GRESKOVITS B.** (2012), *Capitalist Diversity on Europe's Periphery*, Cornell University Press.

❖ **CHAVANCE B.** (1999), « Le capitalisme et le socialisme comme espèces systémiques : formation, co-évolution, transformation », *in* Chavance B., Magnin E., Motamed-Nejad R. et Sapir J., eds. *Capitalisme et socialisme en perspective : évolution et transformation des systèmes économiques*, Paris, La Découverte. http://cemi.ehess.fr/

❖ **CHAVANCE B.** (2007), « L'expérience post-socialiste et le résistible apprentissage de la science économique », *Revue du MAUSS* (version numérique), n° 30, octobre http://www.cairn.info/revue-du-mauss-2007-2-page-49.

❖ **DRAHOKOUPIL J. et MYANT M.** (2010), *Transition Economies : Political economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia*, New York, Wiley.

❖ **KOLEVA P., RODET-KROICHVILI N., VERCUEIL J., dir.** (2006), *Nouvelles Europes. Trajectoires et enjeux économiques*, Montbéliard, Presses de l'UTBM.

❖ **KORNAI J.** (2006), « The Great Transformation of Central Eastern Europe. Success and Disappointment », *Economics of Transition*, vol. 14, n° 2.

❖ **NEE V. et OPPER S.** (2012), *Capitalism from Below. Markets and Institutional Change in China*, Cambridge (Mass.), Cambridge, Harvard University Press.

❖ **PAGÉ J.-P. et VERCUEIL J.,** (2004), *De la chute du mur à la nouvelle Europe. Économie politique d'une métamorphose*, Paris, L'Harmattan.

❖ **PORRAS L.** (2013), *Inégalités de revenus et pauvreté dans la transformation post-socialiste. Une analyse institutionnelle des cas tchèque, hongrois et russe*, Paris, L'Harmattan.

❖ **SAPIR J. *et al.*, eds.** (2012), *La transition russe, vingt ans après*, *Genève,* Éditions des Syrtes.

❖ **VINCENSINI C.** (2010), *Vingt ans de privatisations en Europe centrale. Trois trajectoires de propriété*, Paris, L'Harmattan.

↓ COMPLÉMENT

LE CAPITALISME CHINOIS, QUELLES SPÉCIFICITÉS ?

Le système chinois possède tous les ingrédients d'une économie capitaliste, mais il se singularise par l'importance du rôle de l'État et le poids du politique dans l'économie. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette particularité.

L'importance de l'État : une caractéristique des industrialisations tardives

Dans les pays qui ont connu une industrialisation tardive, l'émergence du capitalisme a souvent été très liée à l'État. Déjà, les premières tentatives de modernisation en Chine à la fin du XIX^{e} et au début du XX^{e} siècle ont été portées par des « mandarins modernisateurs », et, selon Marie-Claire Bergère (2007) (1), l'échec du capitalisme chinois à cette époque est largement dû à l'incapacité de l'État à prendre en charge le développement du pays. Le rôle de l'État a aussi été central dans le développement du Japon pendant l'ère Meiji et dans les années 1950 et 1960, tout comme en Corée, à Taiwan, et à Singapour un peu plus tard. Ces « miracles » économiques doivent beaucoup aux politiques menées par l'État, comme le soulignait le rapport de la Banque mondiale de 1993 (2). En Chine même, la période maoïste peut s'inscrire dans cette perspective, puisqu'elle a jeté les bases de l'industrialisation chinoise dans le cadre d'une planification centralisée et intégralement étatique. Le système économique était jusqu'en 1978 marqué par l'omniprésence de l'État dans la vie économique et un mode d'industrialisation calqué sur le modèle soviétique. Le capitalisme d'État en Chine peut donc correspondre à une étape historique liée à un stade du développement, à une phase de transition et de rattrapage.

Le capitalisme est-il possible sans démocratie ?

Une autre source d'interrogation sur le capitalisme chinois vient de l'idée sous-jacente que le capitalisme n'est pas compatible avec un système politique marqué par un parti unique, l'absence d'élections libres et l'interdiction de toute opposition politique. Il y a cependant eu des dictatures modernisatrices dans des pays qui faisaient partie du monde capitaliste (Taiwan et Corée du Sud jusque dans les années 1970). Si le capitalisme est possible sans démocratie élective, il exige en revanche un État de droit. L'intense effort fait par la Chine pour établir un cadre législatif et réglementaire depuis vingt en témoigne. L'entrée de la Chine dans l'OMC fin 2001 a accéléré cette évolution, en exigeant d'elle la transparence des règles et le contrôle de leur application (concurrence, propriété intellectuelle). Ceci est un long processus d'apprentissage et de construction institutionnelle. Cependant, établir l'État de droit ne peut se réduire à assurer la régularité des actes administratifs et suppose aussi l'indépendance d'un pouvoir judiciaire, y compris à l'égard du pouvoir politique et donc du parti.

Un capitalisme sans capitalistes ?

Le capitalisme dans les sociétés occidentales a été porté par l'essor d'une catégorie sociale, la bourgeoisie. Depuis une quinzaine d'années, émerge en Chine une société de plus en plus différenciée. De nouvelles élites apparaissent : entrepreneurs privés, gestionnaires et cadres de grandes sociétés chinoises et étrangères, avocats et juristes, experts, etc. Ces élites modernes sont liées à l'accumulation du capital mais doivent souvent leur ascension sociale à leur position dans l'administration et le parti. Selon les enquêtes, 90 % des « nouveaux riches » chinois sont des enfants de hauts fonctionnaires. La propagande officielle a d'ailleurs hissé les entrepreneurs au rang de nouveaux héros et le régime, qui veut s'en faire des alliés, en

vante les mérites. En 2005, parmi les 2 900 membres de l'Assemblée nationale populaire, 200 étaient des hommes d'affaires privés. En ouvrant ses rangs aux entrepreneurs privés, le parti communiste a bien montré qu'il poursuivait un processus de légitimation de ces nouvelles élites, mais il révèle en même temps combien celles-ci sont vulnérables et soumises à l'arbitraire du pouvoir. Comme le note Marie-Claire Bergère (2007), ces nouvelles élites économiques créées par le régime sont porteuses de compétence et de rationalité économiques, mais non de valeurs propres, et « loin de constituer une "bourgeoisie conquérante" représentent plutôt un "bourgeoisie consentante" ».
La méfiance du régime à l'égard d'une éventuelle classe bourgeoise explique ses réticences à l'égard des entreprises privées. Dans son livre *Selling China*, Yasheng Huang (2003) (3) souligne ainsi que les autorités chinoises ont ouvert plus largement et plus précocement le pays aux investisseurs étrangers qu'aux entrepreneurs privés de l'intérieur. Elles ont de fait longtemps limité le développement d'entreprises privées locales alors qu'elles attiraient et canalisaient à leur gré les investissements étrangers.

L'insuffisance des institutions et des normes

À y regarder de près, c'est la nature de l'intervention de l'État dans l'économie qui est en cause. En effet, la forte prégnance du politique sur l'économie coexiste en Chine avec le sous-développement des institutions et des normes qui relèvent de la compétence d'un État moderne.
L'analyse des économies émergentes et en transition a mis en évidence le rôle central des institutions dans le fonctionnement d'une économie de marché moderne (4). Celle-ci se caractérise par des institutions de régulation forte, un positionnement clair des intérêts privés face aux politiques publiques, la capacité à établir l'autorité et l'efficacité de la règle de droit et à conduire des politiques publiques efficaces. De ce point de vue, la Chine a effectivement un long chemin à parcourir : en témoignent l'insuffisance de régulation des marchés boursiers qui sont de l'aveu des autorités elles-mêmes des casinos, l'absence de pacte fiscal entre le centre et les provinces, la corruption, le manque de transparence des comptes des entreprises et des banques, le piratage, l'absence de respect des normes de sécurité des produits illustrée par les récentes affaires (lait, jouets), la déficience de prise en compte des biens publics comme la protection de l'environnement. Or, la mondialisation à laquelle la Chine est partie prenante accroît la demande extérieure de normalisation.
En outre, l'indifférenciation entre la sphère publique et privée qui caractérise le capitalisme chinois se trouve en porte à faux par rapport aux tendances du capitalisme moderne qui se caractérise par une forte polarisation du rapport entre public et privé.

Les variétés du capitalisme en Chine : complémentaires ou concurrentes ?

L'essor économique de la Chine depuis un quart de siècle vient confirmer ce que les autres « miracles » Est-asiatiques avaient déjà amplement montré, que les valeurs confucéennes ne sont pas un obstacle au développement économique et au capitalisme – contrairement à ce que pensait Max Weber –, mais qu'elles peuvent en influencer les modalités. On a ainsi souligné que le développement en Asie de l'Est devait beaucoup à l'intervention de l'État, un État « développeur », mais aussi aux relations de collaboration entre la bureaucratie et les entreprises, au jeu des réseaux des solidarités familiales et géographiques (GEMDEV, 1997) (5).
Différentes variétés de capitalisme coexistent en Chine. Il y a tout d'abord un **capitalisme indigène** vivace reposant sur des entrepreneurs privés, qui trouve sa pleine expression dans le « modèle de Wenzhou », du nom du district qui a connu une explosion de capitalisme entrepreneurial dès le début des années 1980. Dans son sillage, l'ensemble de la province côtière du Zhejiang a repris le fil interrompu d'une longue tradition et a

connu un développement rapide basé sur le dynamisme d'entreprises privées. D'une manière générale, l'essor qu'ont connu en Chine les entreprises rurales au cours des années 1980 est représentatif de ce type de capitalisme. Ce modèle se retrouve aussi dans la vitalité de l'économie informelle, manifeste dans de nombreux secteurs d'activité, et notamment dans le secteur financier, avec la prolifération de circuits de financement non officiels qui alimentent le dynamisme des petites et moyennes entreprises.

Un **capitalisme officiel** puissant s'est développé parallèlement. Il correspond aux grandes entreprises d'État qui ont été profondément rénovées depuis le milieu des années 1990 et qui dominent le secteur de l'énergie et des matières premières, les industries lourdes (pétrochimie, sidérurgie), les transports et communications, la finance. C'est un capitalisme technocratique et largement bureaucratique.

Enfin, le **capitalisme étranger** est très présent en Chine et il est lui-même hétérogène. Les communautés des Chinois d'outre-mer ont été les premiers investisseurs étrangers et les entreprises de Hongkong et de Taiwan ont joué un rôle décisif dans la création d'industries manufacturières modernes et compétitives en Chine continentale. Couvrant des secteurs variés (du textile à l'électronique en passant par les jouets et l'industrie chimique) et une large gamme de tailles, des petites aux plus grandes entreprises, elles ont tissé des liens étroits avec la vie économique et politique locale. Actuellement, c'est dans la province du Guangdong, qui vit en osmose avec Hongkong, que l'on trouve le plus grand nombre de milliardaires chinois. Les entrepreneurs américains, japonais européens, ont aussi apporté leur modèle de capitalisme. Leurs projets en Chine qui impliquent le plus souvent de gros investissements en capital et des transferts de technologies, s'appuient sur une forte articulation avec le capitalisme officiel.

Les différentes formes de capitalismes qui coexistent en Chine sont-elles complémentaires et interdépendantes comme le soulignent les analystes qui considèrent que le capitalisme privé existe à l'intérieur du capitalisme officiel, et qu'en Chine, à la différence de l'Occident, il n'y a ni frontière tranchée ni antagonisme, mais une zone d'interpénétration réciproque ? Ou ces formes de capitalisme sont-elles concurrentes comme le souligne Yasheng Huang (2009) [...] qui considèrent que « l'histoire du capitalisme en Chine se caractérise par la lutte entre deux Chine : celle des campagnes, où prévalent les entreprises privées et le marché, et celle des villes, dominées par l'État (6) » ? Selon lui, ces dernières années, ce capitalisme d'État a eu tendance à étouffer le capitalisme privé entrepreneurial des industries rurales, et à se développer à son détriment. (*)

Françoise Lemoine,
Économiste au CEPII

(1) Bergère M.-C. (2007), *Capitalismes et capitalistes en Chine, des origines à nos jours*, Paris, Perrin.
(2) Banque mondiale (1993), *The East Asian Miracle : Economic Growth and Public Policy*, Washington DC, Banque mondiale.
(3) Huang Y. (2003), *Selling China*, Foreign Direct Investment during the Reform Era, Cambridge University Press.
(4) Cf. notamment Sgard J. (2008), « Qu'est-ce qu'un pays émergent ? » *in L'Enjeu mondial. Les pays émergents*, Paris, Sciences Po Les presses, L'Express.
(5) Groupement d'intérêt scientifique pour l'étude de la mondialisation et du développement (GEMDEV) (1997), *États, politiques publiques et développement en Asie de l'Est*, Paris, Karthala.
(6) Huang Y. (2009), « Private ownership : The real source of China's economic miracle », *The McKinsey Quarterly*, n° 1.

(*) Extraits de l'article de Françoise Lemoine (2009), « Y a-t-il un capitalisme chinois ? », publié initialement dans *Cahiers français* n° 349, Le capitalisme : mutations et diversité, Paris, La Documentation française.

Durant la plus grande partie du XX[e] siècle, le capitalisme a concerné presque exclusivement les pays occidentaux. L'effondrement du bloc communiste et l'émergence de nouvelles puissances, la Chine au premier rang, ont provoqué un redéploiement du capitalisme, devenu mondial.
Michel Aglietta analyse le processus de convergence des pays en développement, en mettant l'accent sur les changements induits dans le régime de croissance mondial et sur les défis auxquels doit répondre le capitalisme, confronté notamment au problème de la soutenabilité de la croissance.

Problèmes économiques

L'essor des économies émergentes et les mutations de la croissance

MICHEL AGLIETTA
Université Paris-Ouest-Nanterre-La Défense
CEPII

Le capitalisme est une force de transformation de la nature et des sociétés humaines. Il est mû par une logique d'accumulation qui se déploie à travers l'institution du marché. L'inégalité est son essence. Depuis son premier grand essor européen par les grandes explorations maritimes des XV[e] et XVI[e] siècles, le capitalisme est à la fois global et inséré dans des structures sociales. Il a transformé ces structures par la création d'États-nations. L'interaction des institutions nationales et des déséquilibres continuellement engendrés par l'accumulation du capital produit une alternance de régimes de croissance, où les déséquilibres sont régulés, et de crises qui ouvrent de nouvelles opportunités au développement du capitalisme et transforment les institutions, jusqu'à ce qu'un nouveau régime de croissance parvienne à s'installer.

Il s'ensuit que les inégalités produites par le capitalisme s'étalent à la fois dans et entre les nations. Au niveau mondial, surtout depuis l'accélération de l'accumulation du capital par la révolution industrielle qui a débuté à la fin du XVIII[e] siècle, on a observé des inégalités de croissance entre les nations, créant des disparités grandissantes de niveaux et de modes de vie. Toutefois, depuis le début du présent siècle et encore plus depuis la crise financière qui a éclaté dès 2007, la convergence semble englober un plus grand nombre de pays en développement, alors que les pays occidentaux montrent une incapacité inquiétante à rénover leurs économies.

Tandis que le doute sur l'avenir de la globalisation se répand, essayons de découvrir quelques repères en trois étapes : les enseignements de l'histoire longue, le

1. Disparités de développement et convergence conditionnelle au XXe siècle

	PIB par tête (en dollars 1990)				Croissance annuelle moyenne du PIB réel par tête (en %)		
	1900	1950	1990	2000	1900-1950	1950-1990	1990-2000
Europe de l'Ouest	2 893	4 579	15 966	19 256	0,9	3,2	1,7
États-Unis	4 091	9 561	23 201	27 948	1,7	2,2	1,7
Japon	1 180	1 921	18 789	20 683	1,0	5,9	0,9
Amérique latine	1 109	2 506	5 053	5 811	1,6	1,8	1,3
Chine	545	439	1 858	3 583	-0,4	3,7	6,2
Autre Asie	802	918	3 084	3 997	0,3	3,1	4,3
Afrique	601	894	1 444	1 489	0,8	1,2	0,3

Source : Maddison A. (2006) « *The World Economy* », chapitre 3, pp.125-130.

redéploiement de l'économie mondiale dans les premières décennies du XXIe siècle, le sens du développement dans la mutation vers un régime de croissance soutenable.

Croissance et inégalités de développement au XXe siècle

Les traits séculaires de la croissance mondiale de 1820 à 2000 ont été mis en évidence par les travaux statistiques d'Angus Maddison (2006). Le tableau 1 dépeint le creusement gigantesque des inégalités de développement au XXe siècle. En 1900, le PIB par tête des États-Unis était environ 7,5 fois celui du pays le plus pauvre (la Chine) ; en 2000 il était près de 19 fois celui de la région la moins développée (l'Afrique). Les calamités de la première moitié du XXe siècle ont provoqué le recul de l'Asie ravagée par les guerres et les révolutions. Cependant, la seconde moitié du XXe siècle a vu le rattrapage spectaculaire de l'Europe de l'Ouest et surtout du Japon, puis du reste de l'Asie orientale, au premier chef, de la Chine à partir de 1980.

Le rattrapage n'est pas toujours irréversible. L'Amérique latine avait atteint un niveau de développement bien supérieur au Japon en 1950, mais a décliné relativement tout au long de la seconde moitié du XXe siècle. Cet échec a sonné le glas d'une doctrine du développement en économie peu ouverte, dite de la substitution aux importations. Enfin, l'Afrique n'a jamais vraiment pu décoller au XXe siècle après la décolonisation. Quels sont les obstacles au rattrapage et quels sont les ingrédients du succès ?

Les conditions du succès sont les suivantes : un État fort et capable de produire des biens publics, une épargne interne abondante, un investissement soutenu à la fois en capital fixe et en capital humain, un taux de change réel sous-évalué, un secteur industriel diversifiant sa production et compétitif dans le commerce international. Seuls les pays asiatiques ont satisfait ces conditions dans la seconde moitié du XXe siècle. On note *a contrario* trois grands obstacles : la défaillance des États que la décolonisation inachevée a provoquée en Afrique, la « malédiction des matières premières » qui a créé des économies de rente entravant la formation d'une classe d'entrepreneurs et l'indigence à produire les biens publics (éducation, santé, infrastructures).

L'échec du consensus de Washington

Dans les années 1980, deux événements de grande ampleur se sont produits :

l'impuissance des politiques de stabilisation promues par le FMI à surmonter la crise de l'endettement des pays d'Amérique latine suite aux chocs pétroliers des années 1970 d'une part ; l'effondrement du système soviétique, qui a ouvert aux économies dites « en transition » un laboratoire des thérapies de choc d'autre part[1]. Ces deux événements ont été analysés de la même manière et ont conduit à une nouvelle doctrine en vue du rattrapage, appelée **consensus de Washington**. Cette idéologie niait la diversité des formes de développement du capitalisme et prescrivait l'adoption par tous les pays d'une « *one best way* », la voie du libéralisme économique anglo-saxon. L'échec du rattrapage était alors perçu comme la double conséquence d'un manque d'épargne et d'institutions inefficaces. Il fallait donc un double remède : ouvrir les systèmes financiers locaux au capital occidental et adopter les institutions économiques de l'Occident. Les pays étaient sommés de réduire au maximum le périmètre de l'État, de déréglementer la finance, de privatiser l'économie pour instaurer la concurrence et de mener des politiques macroéconomiques de réduction des dettes publiques et de l'inflation. C'est ce qu'ont fait les pays d'Amérique latine, la Russie et les pays d'Europe de l'Est ainsi que plusieurs pays asiatiques dès le début des années 1990. Dans ces conditions, l'apport des capitaux étrangers, prenant en main des pans entiers des économies nationales, notamment les services publics privatisés, était censé effacer les effets néfastes du manque d'épargne intérieure.

On attendait que l'ouverture du compte de capital améliore l'efficacité des économies émergentes de trois manières : en réduisant les coûts du capital et la volatilité de la production, en augmentant l'investissement et la croissance, en servant d'aiguillon aux réformes structurelles. Au lieu de ces bienfaits, les pays concernés ont récolté un chapelet de crises. Elles ont commencé avec le Mexique en 1994 et se sont poursuivies par la crise asiatique en 1997, de très grande ampleur, suivie par la crise russe en 1998, celle du Brésil en 1999 et finalement de l'Argentine en 2001.

Un tel échec généralisé ne peut être expliqué que par la fausseté du paradigme qui a inspiré le consensus de Washington, celui de l'efficience des marchés de capitaux occidentaux que le consensus se proposait d'étendre au monde entier. Cette fausseté a été confirmée de manière éclatante par la crise financière de 2007-2008 qui a frappé Wall Street, le cœur du système financier international. Des travaux empiriques, menés par Rodrik et Subramanian (2009) sur un large panel de pays, avaient déjà mis en évidence sur longue période (1986-2004) l'absence de lien entre l'ouverture financière tous azimuts des pays aux capitaux étrangers et le taux de croissance de leurs économies. En revanche, comme l'a bien montré l'expérience chinoise, l'appel judicieux aux investissements directs des entreprises étrangères, lié à une stratégie industrielle de long terme et contrôlé de manière à garantir effectivement le transfert de technologie, peut être un facteur efficace de productivité industrielle.

De nouveaux modèles de développement

Il faut donc changer de paradigme. Dans la plupart des pays émergents, hormis la Chine, la rentabilité du capital est trop faible parce que l'État est incapable de produire les biens publics indispensables pour porter la productivité du capital productif à un niveau compétitif. Dans les économies entravées par le manque de biens publics, l'ouverture financière, loin d'augmenter la croissance et l'investissement, conduit à les diminuer. Les capitaux étrangers se placent dans les actifs spéculatifs, provoquant des bulles boursières et immobilières. Les ménages résidents s'endettent dans l'espoir d'un enrichissement rapide et l'inflation prend racine. En outre, les entrées de capitaux provoquent l'appréciation du taux de change réel, ce qui dégrade la compétitivité de l'industrie manufacturière.

[1] **Sur ce point, voir dans ce même numéro l'article de Bernard Chavance, pp. 90-95.**

Tableau 2. Croissance annuelle moyenne du PIB par types de pays et par régions (en %)

	1991-2002	2003-2007	2008-2012
Pays développés	2.6	2.6	0.3
Pays en développement	4.7	7.0	5.3
Afrique	2.9	5.8	3.6
Asie	6.5	8.3	6.8
Amérique latine	2.9	4.8	3.0
Brésil	2.6	4.0	3.3
Mexique	3.1	3.6	1.6
Chine	10.1	11.6	9.4
Inde	5.9	8.6	7.2
Indonésie	3.6	5.5	5.9
Corée	6.1	4.4	3.1
Russie	-2.7	7.4	1.5
Arabie saoudite	2.0	4.7	4.4
Afrique du Sud	2.3	4.9	2.1
Turquie	3.3	7.3	3.5
Monde	2.9	3.7	1.7

Source : CNUCED (2013) *Trade and Development Report*.

Or, de nombreuses études empiriques ont montré que les ingrédients de la croissance soutenue dans les pays émergents sont la sous-évaluation réelle du taux de change et la part de l'industrie dans le PIB. Parce que les prix des services et le coût du travail sont beaucoup plus faibles dans ces pays que dans les pays avancés, le taux de change réel doit y être très en dessous des taux de parité des pouvoirs d'achat (PPA)[2]. Le taux de change réel doit s'apprécier très progressivement au fur et à mesure que la productivité rattrape les niveaux des pays plus développés. C'est ce que permet l'investissement dans l'industrie manufacturière et l'essor des exportations, parce que c'est le secteur le plus favorable aux rendements d'échelle et à la montée en gamme par l'élargissement de la base productive au moyen d'innovations incrémentales qui sont largement à la portée des ressources de ces pays. Il s'ensuit que la combinaison gagnante de politiques combine la production des biens publics, la sous-évaluation du change et des instruments pour inciter les entreprises industrielles aux améliorations technologiques (avantages fiscaux, crédits subventionnés, entreprises publiques à gestion autonome, attraction contrôlée des investissements directs étrangers). C'est ce qui s'est passé avec plus ou moins de résultats dans les années 2000.

Le redéploiement de l'économie mondiale et son changement de régime

L'OCDE a apporté une contribution importante à l'étude des transformations de l'économie mondiale dans son rapport *Shifting Wealth* de 2010 et son actualisation de 2012. Dans une problématique renouvelée, mesurant la richesse nette des nations et son évolution sur longue période, le rapport distingue quatre groupes de pays – avancés, convergents, précaires et pauvres – et montre le déplacement dans la distribution de la richesse depuis 2000.

L'élément déterminant pour entrer dans le groupe des pays convergents n'est pas tant le différentiel de croissance (la croissance des pays convergents doit être plus de deux fois supérieure à la croissance moyenne des pays avancés) que sa persistance sur longue période (tableau 2). À cet égard, la supériorité de l'Asie s'impose nettement.

Le déplacement de la richesse est une opportunité pour l'économie mondiale. Il entraîne toutes sortes de flux internationaux : de commerce, de finance, de main-d'œuvre, de connaissances. En vingt ans, le commerce mondial a été multiplié par quatre, le commerce entre les trois autres groupes de pays que les pays avancés a été multiplié par dix. L'intensification du commerce entre la Chine

[2] **Le taux de PPA est le taux de change qui exprime la même valeur d'un panier de biens théorique entre les pays. Il n'a guère de validité empirique entre des pays de niveaux de vie très différents. En effet, dans les pays en développement, les prix des biens et services « abrités » de la concurrence internationale sont beaucoup plus faibles que dans les pays développés, de sorte que leur taux de change observé est bien plus bas que le taux de change de PPA.**

et les pays de l'Afrique subsaharienne tire ceux-ci hors de la pauvreté, parce que les échanges se diversifient dans les deux sens en produits manufacturés. Plus important encore, la Chine, l'Inde et le Brésil offrent des modalités de financement alternatives pour des investissements dans des capacités de production de « biens premiers » : la Chine dans les infrastructures, l'Inde dans les produits médicaux génériques, le Brésil dans la transformation des produits agricoles.

Ces tendances sont déjà bien ancrées et vont se poursuivre. Plus significatif pour les déterminants de la croissance à venir, la dynamique « *shifting wealth* » est en train de changer de phase, en rapport direct avec les étapes de la réforme chinoise.

La première phase d'accélération de la croissance mondiale a coïncidé avec l'ouverture des économies chinoise et indienne qui ont déversé 2 milliards de personnes dans la force de travail mondiale à partir des années 1991-1994, soit 40 % de celle-ci. Ce bouleversement du marché du travail a créé la base manufacturière chinoise, laquelle a lancé la croissance intensive en matières premières qui a profité à l'Afrique, l'Amérique latine, l'Australie et les exportateurs de pétrole. La hausse de longue durée de la demande de matières premières a inversé le mouvement long de baisse des prix réels de ces produits. Un enrichissement apparent de ces pays en a résulté, *via* l'amélioration de leurs termes de l'échange et l'appréciation réelle du change. Cependant, l'incapacité des pays producteurs de matières premières, autres que les pays déjà avancés, de réinvestir la rente issue de ces productions dans le capital productif manufacturier et le capital humain, les a empêchés de sortir du groupe des pays précaires. C'est pourquoi la crise financière occidentale et la mutation du régime de croissance chinois les a rendus inaptes à absorber les chocs provoqués par la politique monétaire américaine. D'autres pays semi-industrialisés mais incapables de diversifier la structure de leur spécialisation (Mexique, Thaïlande, Afrique du Sud) se sont désindustrialisés. Les pays qui ont gagné le groupe des convergents, voire avancés, ont été les pays d'Asie orientale (Taiwan, Corée du Sud, Singapour) qui sont entrés dans les chaînes de valeur internationales liées à la stratégie chinoise d'insertion dans le commerce mondial. Ce mode de croissance a construit les bases de l'intégration économique régionale en Asie.

La seconde phase du redéploiement de l'économie mondiale est liée au changement de régime de croissance de la Chine, lui-même modelé par la transformation du marché du travail (baisse de la part de la population des 14-25 ans dans la population active) qui provoque la hausse tendancielle des salaires réels et du taux de change réel. La hausse du coût du travail en Chine transforme la structure du capital au profit d'investissements dans les intangibles (travail qualifié, connaissances techniques de pointe) et conduit progressivement à un déplacement de la concurrence des prix vers le hors prix. Corrélativement, la réduction de la pression chinoise sur les prix internationaux, donc sur les biens à travail peu qualifié, ouvre des opportunités d'exportation aux pays précaires et même aux pays pauvres.

Au niveau mondial, la classe moyenne va doubler entre 2012 et 2025, passant de 2 à 4 milliards de personnes. Elle va soutenir la demande globale des biens et services en entraînant un processus général d'urbanisation de la planète. Elle va aussi transformer et déplacer géographiquement le centre de gravité de la consommation et en modifier la structure, dès lors que les modes de consommation vont devoir respecter les contraintes des écosystèmes. Les technologies indigènes et frugales vont se développer pour produire des biens manufacturés modernes à bas coûts. Les pays qui pourront le mieux s'inscrire dans cette nouvelle chaîne de valeur polarisée par la demande intérieure chinoise sont le Vietnam, le Bengladesh et l'Indonésie. Jusqu'ici, les pays africains et latino-américains n'ont pu entrer dans les chaînes de valeur globale sur une base permanente ; c'est pourquoi ils n'ont pas intégré le groupe des pays convergents.

Le défi de la soutenabilité de la croissance

La crise financière globale n'est pas un coup de tonnerre dans un ciel serein, mais le coup d'envoi de la mutation d'un régime de croissance, une manifestation du caractère insoutenable du mode de régulation associé au capitalisme financiarisé : dérive du partage salaire/profit, inégalités croissantes, détérioration des systèmes sociaux, dégradation des écosystèmes[3].

Une première dimension des dysfonctionnements de l'économie mondiale est financière. La finance globalisée est entraînée dans des cycles de longue durée du crédit et des prix des actifs (*capital assets*) d'une périodicité plus longue que le cycle des affaires (*business cycle*). Le cycle financier couvre environ deux cycles. Il s'ensuit que les prix des actifs financiers suivent des dynamiques de *momentum*, c'est-à-dire des dynamiques d'appréciation cumulative sans force de rappel vers une valeur d'équilibre, interrompues par des crises. Ils ne régulent pas les déséquilibres réels mais les amplifient. Tant que cette dynamique financière dominera la macroéconomie mondiale, la globalisation continuera à être déséquilibrante. Dès lors qu'aucun accord politique n'est possible pour une gouvernance mondiale, la meilleure solution pour les pays émergents se trouve dans l'auto-assurance par accumulation de réserves de change et contrôles de capitaux. Cela peut favoriser la formation d'espaces régionaux de coopération monétaire souple avec internationalisation de certaines devises comme supports de financement des investissements de long terme.

Une seconde et grande difficulté est le manque de référentiel pour mesurer la croissance soutenable. Le long terme est le domaine des stocks de capital qui déterminent le bien-être social et pas seulement celui des flux ; ce qui veut dire cesser de faire du PIB l'alpha et l'oméga des politiques économiques. Si la crise est le symptôme d'une mutation du régime de croissance, une de ses dimensions est que la logique capitaliste d'expansion illimitée rencontre la finitude du monde. Si la croissance soutenable est, selon la définition des Nations unies, « un développement qui répond aux besoins de la génération présente sans compromettre la réalisation des besoins des générations futures »[4], cette condition peut être mesurée par la variation du capital social total des nations ; ce qui implique une comptabilité patrimoniale généralisée, donc une transformation du système de comptabilité nationale. La croissance est soutenable si la richesse sociale totale de la nation, lorsque toutes les formes de capital qui la composent sont mesurées et pondérées par leurs productivités marginales sociales en termes de bien-être (prix duaux), ne décroît pas dans le temps. Deux conditions doivent être réalisées, permettant d'évaluer les dysfonctionnements hérités du régime de croissance qui a conduit à la crise.

ZOOM

LA NOTION DE CROISSANCE INCLUSIVE

Le caractère inclusif de la croissance renvoie à un critère d'équité qui n'est pas compatible avec la conception utilitariste de la science économique, dès lors que les préférences individuelles sont hétérogènes et les marchés sont imparfaits. Il faut recourir à des critères éthiques pour juger de la qualité de la croissance. Ces critères se rapportent à la pauvreté absolue et aux inégalités sociales. Un critère essentiel du point de vue des objectifs du Millénaire des Nations unies est tiré du principe de justice sociale de Rawls : le développement se mesure à l'amélioration des conditions d'existence des populations les plus désavantagées. (1)

(1) Voir Aglietta M. (2013), « *À quoi servent les économistes ?* », *Esprit*, octobre.

[3] **Voir dans ce même numéro les contributions de Robert Boyer, pp. 52-60, et Jean Gadrey, pp. 109-116.**

[4] **Rapport Brundtland (1987), *Notre avenir à tous*, Nations unies.**

Tableau 3. Croissance annuelle moyenne sur 1990-2008 (en %)

Pays	IWI	Croissance démographique	IWI par tête	PIB par tête
Pays avancés				
Allemagne	2,0	0,2	1,8	1,5
France	1,9	0,5	1,4	1,3
États-Unis	1,7	1,0	0,7	1,8
Royaume Uni	1,3	0,4	0,9	2,2
Japon	1,1	0,2	0,9	1,0
Pays émergents				
Brésil	2,3	1,4	0,9	1,6
Chine	2,9	0,8	2,1	9,6
Inde	2,6	1,7	0,9	4,5
Afrique du Sud	1,5	1,6	– 0,1	1,3
Pays pétroliers				
Nigéria	0,5	2,4	– 1,9	2,5
Russie	– 0,5	– 0,2	– 0,3	1,2
Arabie Saoudite	1,6	2,7	– 1,1	1,3
Venezuela	1,7	2,0	– 0,3	1,3

Source : ONU (2012).

La croissance doit être **inclusive** (cf. Zoom) et elle doit tenir compte des interrelations entre la dynamique économique et les services des écosystèmes.

La montée des inégalités dans le capitalisme financiarisé des trente dernières années a été systématique. L'inégalité ne se limite pas aux revenus monétaires. En termes de croissance inclusive, donc de capital social, l'accès aux ressources collectives, matérielles, éducatives et institutionnelles est une condition essentielle de la soutenabilité de la croissance. Lorsque l'inégalité s'accroît dans l'éducation et dans les conditions de la vie urbaine, cela ne réduit pas le PIB, voire peut l'augmenter, mais cela ampute le capital social de nations, donc le bien-être social.

Tant que les gouvernements n'ont pas agréé la révision du système de comptabilité nationale et réorienté leurs systèmes statistiques en conséquence, ils ne disposeront pas des outils pertinents pour la planification stratégique à long terme en vue de l'objectif de soutenabilité. Les travaux pionniers des Nations unies pour estimer la richesse sociale totale des nations font apparaître des écarts spectaculaires entre l'indicateur issu de ces évaluations expérimentales pour un petit nombre de pays, *l'Inclusive Wealth Index* (IWI) par habitant, et le PIB par habitant (tableau 3). Parmi les pays dits avancés, l'Allemagne et la France ont eu des performances inférieures à celles des pays anglo-saxons en termes de PIB par tête, mais bien supérieures en termes d'amélioration du bien-être par tête, mesurée par la variation de l'indice de richesse totale. Ce sont d'ailleurs les deux seuls pays de l'échantillon pour qui la croissance de l'IWI par tête a été supérieure à celle du PIB par habitant.

La Chine a réalisé la meilleure performance de tous les pays, qu'ils soient émergents ou développés, que l'on considère la croissance du PIB par tête ou celle de l'IWI par tête. On pouvait s'y attendre lorsqu'on sait que 400 millions de personnes ont été arrachées à la pauvreté en l'espace de deux décennies, ce qui est la performance historique la plus impressionnante. En outre, la Chine a réalisé un gros investissement en capital humain. Toutefois on remarque aussi que la Chine est le pays où l'écart négatif (IWI-PIB) par

habitant est le plus élevé. Cela signifie que la croissance intensive en capital fixe productif est entrée en phase de rendements fortement décroissants et que la dégradation du capital naturel, y compris les dommages dus à la pollution, a amputé la richesse de la nation. Il s'ensuit que le redéploiement de la croissance est devenu urgent et complètement intériorisé par le nouveau *leadership* politique, comme l'ont bien montré les directives détaillées du plenum du comité central du parti communiste chinois qui tracent la voie vers la « société harmonieuse ».

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **OCDE** (2013), *Perspectives on Global Development. Industrial policies in a changing world. Shifting up a gear*, Paris, OCDE.

❖ **ORGANISATION DES NATIONS UNIES** (2012), *Inclusive Wealth Report. Measuring progress to sustainability,* New York, ONU.

❖ **MADDISON A.** (2006), *The world economy*, Paris, OCDE.

❖ **RODRIK D. et SUBRAMANIAN** (2009), « Why Did Financial Globalization Disappoint ? », *IMF Staff Papers* vol. 56, n° 1, FMI.

A retourner à la **Direction de l'information légale et administrative** (DILA) – 29, quai Voltaire 75344 Paris cedex 07

BULLETIN D'ABONNEMENT ET BON DE COMMANDE

Comment s'abonner ?
Où acheter un numéro ?
Sur www.ladocumentationfrancaise.fr (paiement sécurisé).
Sur papier libre ou en remplissant ce bon de commande (voir adresse d'expédition ci-dessus).
En librairie, à la librairie de la Documentation française, 29/31 quai Voltaire – 75007 Paris et en kiosque pour l'achat d'un numéro.

Je m'abonne à *Problèmes économiques* (24 numéros par an dont 2 numéros hors-série)[1]
☐ France métropolitaine 75,00 € ☐ Tarifs étudiants et enseignants (France métropolitaine) 50,00 €
☐ Europe 101,00 € ☐ DOM-TOM-CTOM HT 94,50 € ☐ Autres pays HT 120,20 €
☐ Supplément avion 19,30 €

Je commande un numéro de *Problèmes économiques* 4,80 €
Je commande le(s) numéro(s) suivant(s) :

Pour un montant de ____ € Participation aux frais de port[2] + 4,95 € ____
Soit un total de ____ €

☐ Par chèque bancaire ou postal à l'ordre du comptable du B.A.P.O.I.A – DF
☐ Par mandat administratif (réservé aux administrations)
☐ Par carte bancaire N° ____

Date d'expiration ____
N° de contrôle ____
(indiquer les trois derniers chiffres situés au dos de votre carte bancaire, près de votre signature)
ou sur le site www.ladocumentationfrancaise.fr

Raison sociale ____
Nom ____ Prénom ____
Adresse ____
____ (bât, étage..) ____
Code postal ____ Ville ____ Pays ____
Téléphone ____ Courriel ____

Ci-joint mon règlement de ---------- €

Date **Signature**

[1] **Tarifs applicables jusqu'au 31 décembre 2014**
[2] **Pour les commandes de numéro seulement**

Informatique et libertés – Conformément à la loi du 6.1.1978, vous pouvez accéder aux informations vous concernant et les rectifier en écrivant au département marketing de la DILA. Ces informations sont nécessaires au traitement de votre commande et peuvent être transmises à des tiers, sauf si vous cochez ici ☐

↓ COMPLÉMENT

LA CHINE, PROCHAIN STADE SUPRÊME DU CAPITALISME

La lecture dominante de l'ascension économique de la Chine au cours des trente dernières années est celle de la « conversion » d'un pays communiste à l'économie de marché, à l'instar de l'ancien Empire soviétique. La planète entière se serait ralliée au capitalisme occidental, car ce modèle est le seul à même d'assurer prospérité et croissance.

Cette vision est rejetée par Michel Aglietta et Guo Bai dans un ouvrage (1) qui renouvelle complètement l'interprétation de la « réforme » entamée depuis le retour au pouvoir de Deng Xiaoping, en 1978. Ils recourent pour cela à l'histoire chinoise, en posant une question essentielle : pourquoi la Chine, première puissance économique mondiale en 1820, n'a-t-elle pas suivi le même chemin que l'Europe dans le siècle et demi qui a suivi ? Mais aussi à la théorie du développement, bien au-delà du cas chinois : les mutations économiques, explique Michel Aglietta, ne s'expliquent pas en dehors de l'interaction entre institutions, sociales et politiques, et structures économiques.

Pour Michel Aglietta, « l'industrialisation européenne est le résultat de la concentration du capital par la bourgeoisie terrienne, marchande, coloniale et financière, et du travail par la prolétarisation des paysans chassés de leurs terres ». Si cette accumulation primitive ne se réalise pas en Chine avant 1978, c'est parce que les institutions du pays ne le permettent pas. « La Chine impériale est une société à deux niveaux. En bas, les familles rurales, fixées à leur terre car elles en sont propriétaires, et dont la croissance démographique absorbe tout surplus de productivité agricole. En haut, l'État impérial et sa bureaucratie mandarinale, qui tire sa légitimité de la fourniture de biens publics – canaux, digues, routes, silos à grains – qui garantissent le bien-être de la population. »

Les marchands ne constituent pas une classe sociale, dans la mesure où l'État tire ses revenus de la taxation de la production agricole, et non de l'emprunt. Il n'a aucun concurrent idéologique, car il n'y a ni religion ni politique, car la bureaucratie est méritocratique et non héréditaire : la mobilité y est ascendante ou descendante. Il ne peut donc se constituer une aristocratie féodale ou une bourgeoisie financière à l'européenne. Le but ultime étant l'harmonie, et non la croissance, l'Empire ne mène ni guerre de conquête ni colonisation, et demeure sans rival extérieur.

Capitalisme spécifique

Alors que la chute de l'Empire romain a généré, en Europe, des États rivaux et concurrents, la Chine, une fois unifiée au début du III^e^ siècle avant Jésus-Christ, ne se divisera plus : une dynastie peut tomber sous les coups de l'invasion étrangère ou de la révolte populaire, lorsque son incompétence à maintenir les biens communs devient patente, elle est immédiatement remplacée par une autre. « Le Parti communiste, après trente ans de divisions internes et d'interventions étrangères – occidentales et japonaises – a repris le mandat impérial d'un pouvoir central et unitaire. C'est aussi lui qui a commencé l'accumulation qui a conduit la Chine à édifier un capitalisme spécifique » dit M. Aglietta, pour qui il convient donc de réviser l'apport du régime socialiste au développement chinois.

En maintenant un salaire égal (le minimum vital) entre la ville et la campagne, le régime communiste dégage un surplus permettant les premiers investissements industriels, dont il fait sa priorité absolue ; sa politique de santé et d'éducation forge, malgré les reculs dus à l'échec du « Grand bond en avant » (1960) et à la Révolution culturelle (1967), le « capital humain » qui permettra la réforme. À partir de 1971, le rétablissement des relations avec l'Occident permet d'importer les fertilisants et les machines, facteurs d'une hausse de la productivité agricole supérieure à l'essor démographique, lui-même contrôlé.

En 1978, l'étape décisive est franchie avec l'autorisation de vendre ces surplus agricoles sur

les marchés locaux. Pékin fait alors converger prix de marché et prix planifiés au fur et à mesure de la croissance de la productivité paysanne. Celle-ci explose alors, libérant une main-d'œuvre qui migre vers les villes.

Mais là, la réforme est plus difficile, car il s'agit de transformer les cadres d'entreprises en gestionnaires autonomes. Et il faut pour cela du crédit bancaire. Or, celui-ci reste distribué selon des schémas plus politiques qu'économiques. En découle une inflation d'autant plus douloureuse que les salaires restent « planifiés ». D'où le désastre de Tiananmen (1989).

Le retour de Deng Xiaoping au pouvoir, en 1992, permet de passer à une deuxième phase. L'ouverture aux capitaux étrangers est accentuée, les prix industriels libérés, les entreprises publiques mises en concurrence avec les entreprises privées qui se créent par milliers. L'économie s'internationalise – bien plus que celles du Japon.

Maîtrise du flux de capitaux et de sa monnaie

Pour que cette ouverture n'ait pas les effets négatifs que le consensus de Washington inflige à d'autres pays en développement, l'État conserve la maîtrise du flux des capitaux et de sa monnaie, dont la sous-évaluation est la condition de la croissance. Il peut poursuivre l'accumulation de capital donnant au parti les instruments de sa légitimité « impériale ».

Cette phase de la réforme a engendré pollution, inégalités sociales, endettement : les défis que le capitalisme occidental doit, lui aussi, affronter pour élaborer un modèle de croissance durable. Ce qui permet à Michel Aglietta un nouveau détour par la théorie économique : la croissance mondiale ne pourra être soutenable que si les prix des facteurs de production (le travail, les ressources naturelles, etc.) rattrapent les prix des produits industriels et des services, libérés par la mondialisation et la dérégulation ultralibérale. Qui, de l'Occident ou de la Chine, est le plus à même d'y parvenir ? Pour Michel Aglietta et Guo Bai, les Occidentaux se sont privés des moyens d'agir au nom du dogme de l'efficience des marchés. L'État chinois a conservé, par la planification économique, la maîtrise des flux financiers et la politique monétaire, la capacité à mettre en œuvre une vision stratégique de long terme : atteindre, d'ici à vingt ans, les frontières technologiques occupées par l'Occident, favoriser l'environnement, substituer la consommation interne aux exportations, limiter les inégalités sociales, planifier une urbanisation soutenable par la concentration urbaine et la voiture électrique. Pékin prévoit la migration de 300 à 400 millions de ruraux d'ici à 2030, et la construction de 200 villes de 1 à 5 millions d'habitants…

Il faudra de nouvelles réformes institutionnelles. Libérer les gains de productivité des services urbains exige concurrence, liberté des prix et crédit aux PME, et donc changer le secteur bancaire. Libérer l'épargne des ménages exige d'instaurer une couverture sociale universelle. Fournir les infrastructures, les logements, nécessite une refonte fiscale : les collectivités locales fournissent 80 % de ces biens alors qu'elles ne collectent que 20 % des impôts et croulent sous les dettes.

Peut-on imaginer de telles réformes sans remise en cause du rôle dominant du Parti communiste ? Selon les auteurs, la réforme exige, plutôt qu'une improbable démocratie représentative, le renforcement de la « démocratie réelle », c'est-à-dire de la capacité des communautés à faire pression sur les bureaucraties locales pour qu'elles délivrent des biens communs de qualité.

Si on lui objecte qu'une alliance entre la nouvelle élite entrepreneuriale, intégrée par le Parti, et les bureaucraties locales pourrait bloquer ces évolutions, M. Aglietta répond que la lutte de clans s'est, du moins jusqu'ici, effacée derrière le principe d'unité du Parti, garant de l'unité nationale d'un pays où les forces centrifuges, toujours sous-jacentes, ont pu être contenues depuis plus de 2000 ans. L'avenir le dira. (*)

Philippe Escande et Antoine Reverchon

(1) Aglietta M. et Bai G. (2012), *La voie chinoise. Capitalisme et empire*, Paris, Odile Jacob.

(*) Article choisi par la rédaction de *Problèmes économiques*, publié initialement dans *Le Monde Économie*, 1er octobre 2012. © *Le Monde*

Le capitalisme traverse aujourd'hui une période de turbulences dans laquelle plusieurs crises s'entrecroisent et renvoient pour certaines à l'épuisement du capitalisme financier : une crise « morale » liée entre autres aux excès de la finance et à la déconnexion, dans les pays développés, entre la progression de la richesse par habitant et celle du bien-être ressenti ; une crise sociale qui renvoie au creusement des inégalités mondiales et intra-nationales ; une crise écologique, la dégradation de l'environnement et l'épuisement de certaines ressources naturelles menaçant la poursuite de la croissance.
Pour Jean Gadrey, ce dernier aspect constitue l'obstacle le plus difficile à surmonter. Au-delà du problème que peut poser au capitalisme l'essoufflement de la croissance, auquel contribuent divers facteurs, la préservation des biens environnementaux nécessitera probablement une gestion collective et donc un recul de la sphère capitaliste dans l'organisation de nos sociétés.

La nature, principale limite à venir pour la croissance… et le capitalisme

JEAN GADREY
Professeur honoraire d'économie à l'Université Lille 1

Les difficultés que pourrait rencontrer le capitalisme pour maintenir sa domination sur l'économie mondiale sont *a priori* multiples. Certaines d'entre elles se sont déjà présentées au cours de son histoire, bien que dans des contextes différents ; d'autres sont inédites.

Nous pourrions, dans cet article sur les obstacles des décennies à venir, faire intervenir de multiples facteurs. Par exemple, l'ampleur des inégalités que ce système a engendrées dans le monde et dans chaque pays et leur accroissement contemporain dans bien des cas. Ou la démesure de la finance dérégulée, « le triomphe de la cupidité » selon Joseph Stiglitz (2010)[1], qui a provoqué la crise actuelle et qui pourrait nous faire replonger dans une crise plus grave, car rien n'est vraiment réglé. Ou encore l'incapacité de ce système à rendre les habitants des pays riches plus satisfaits qu'il y a trente ans de la vie qu'ils mènent (paradoxe d'Easterlin, cf. complément), pendant que les enquêtes montrent une inquiétude face à l'avenir sans

[1] Stiglitz J. (2010), *Le triomphe de la cupidité*, Paris, Les liens qui libèrent.

↓ COMPLÉMENT

LE PARADOXE D'EASTERLIN

Richard Easterlin, économiste américain, restera célèbre par la mise en évidence statistique d'un paradoxe qui continue à faire couler beaucoup d'encre, mais qui semble plutôt bien résister aux controverses. Dans un article de 1974 (1), il a en effet montré qu'au-delà d'un certain seuil de richesse économique (mesurée par le PIB par habitant), le bien-être subjectif moyen de la population cesse de progresser, en tendance. Cette variable est issue d'enquêtes directes auprès de personnes à qui l'on demande de noter sur une échelle donnée, par exemple de 1 à 10, leur degré de satisfaction à l'égard de la vie qu'elles mènent.

Ce paradoxe peut donner lieu à des études dans le temps au sein d'une même société : les Français, par exemple, se déclarent-ils plus heureux en moyenne aujourd'hui qu'hier alors qu'ils sont bien plus « riches » économiquement ? La réponse est négative. On peut aussi l'examiner au travers de comparaisons internationales : les gens se déclarent-ils plus heureux dans les pays dont le PIB par habitant est plus élevé ? La réponse la plus fréquente, bien que controversée, est également négative, du moins au-delà d'un seuil de PIB par habitant que les économies avancées ont dépassé depuis longtemps.

Ces résultats semblent entrer en contradiction avec une autre tendance observée : dans un pays donné, les plus riches s'estiment en moyenne plus heureux que les plus pauvres. Mais la contradiction n'est qu'apparente puisque Easterlin et ses successeurs raisonnent sur l'évolution du « bonheur moyen ». Or, celle-ci s'accompagne à chaque moment d'inégalités de bonheur ressenti, qui sont liées aux inégalités de revenus. Reste toutefois la question suivante : si tout le monde devient plus riche (en termes de revenu), comment expliquer que le bonheur moyen puisse stagner avec le temps ? Les interprétations sont diverses. La plus répandue repose sur l'idée que le bonheur subjectif d'un individu serait largement déterminé par sa position relative dans la hiérarchie sociale. Cette dernière n'est pas modifiée si tout le monde voit ses revenus progresser au même rythme.

Jean Gadrey

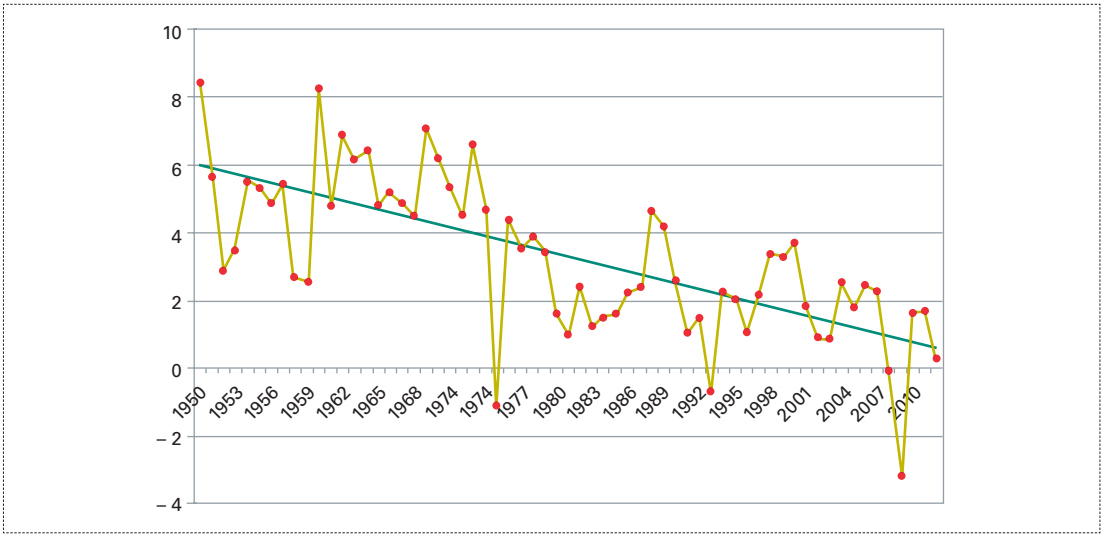
(1) Easterlin R. (1974), « Does Economic Growth Improve the Human Lot ? », *in* David P. A. et Reder M. W., *Nations and Households in Economic Growth : Essays in Honor of Moses Abramovitz*, New York, Academic Press.

commune mesure avec ce qu'elles reflétaient dans le passé. Ou enfin les rendements décroissants de l'exhortation à consommer toujours plus en dépit de l'énormité des dépenses publicitaires mondiales.

Les critiques de ce type, qui relèvent de la morale ou du refus de considérer comme « la fin de l'histoire » un mode de production orienté vers la quête de profit et non vers celle du bien-vivre, ne manquent pas. Mais aucune ne semble décisive. Les avocats sincères ou hypocrites d'un capitalisme amélioré peuvent en effet y répondre en préconisant des réformes raisonnables, au moins sur le papier. Pour eux, si l'on peut dire, un « autre capitalisme est possible », plus social, plus « vert », un peu mieux régulé, sans bouleversement de son code génétique : la propriété privée des moyens de production, le profit comme rémunération des détenteurs de capitaux, qui décident de son affectation, et la concurrence pour la sélection des plus performants par le marché.

C'est pourquoi nous allons nous tourner vers des difficultés qui semblent plus profondes et qui sont largement inédites dans l'histoire

1. Taux de croissance réel (en % du PIB, 1950-2012)



Source : INSEE.

du capitalisme. Nous commencerons par le vif déclin de la croissance, pour privilégier ensuite l'une des explications de ce déclin : une crise écologique montante et qui n'a pas fini de produire ses effets.

Vers la fin de la croissance ?

Une sérieuse « panne de croissance » s'observe depuis 2008, en tout cas dans les pays les plus riches, accompagnée d'une nette décélération dans le reste du monde. Mais en réalité, les taux de croissance dans les pays riches ont connu leur apogée dans les années 1950 et 1960, et ils n'ont cessé de décliner ensuite, de décennie en décennie.

Deux prévisions s'opposent alors. Selon la première, la croissance reviendra après la crise, vraisemblablement en 2015 ou 2016, peut-être un peu plus tard. La décennie 2010 serait une sorte de « décennie perdue », mais le capitalisme retrouverait son dynamisme après un long épisode de « destruction créatrice ». On ne retrouverait pas les taux exceptionnels des Trente Glorieuses dans les pays riches, ni ceux des trois décennies suivantes en Chine et dans les pays émergents ; mais cela n'aurait rien de préoccupant car la croissance serait suffisante pour réduire le chômage dans le monde, permettant au capitalisme de renouer avec une légitimité que la crise a fragilisée.

Par ailleurs, comme l'existence d'une crise écologique est désormais admise par les principaux acteurs du capitalisme, ceux-ci se font les avocats d'une « croissance verte » ou d'un capitalisme vert. Ils retiennent, sans toutefois fournir de scénario, l'hypothèse d'un possible découplage, entre d'un côté une augmentation incessante de la production et de la consommation, et, de l'autre, une progression de la pression écologique de l'humanité. Cette vision a fait l'objet d'un examen critique de notre part[2]. Nous n'y reviendrons pas, pour privilégier les thèses qui voient dans l'effondrement de la croissance, selon nous vraisemblable, un problème que le capitalisme rencontre déjà, et qu'il va continuer de rencontrer à l'avenir.

La seconde prévision, qui repose sur des analyses presque inexistantes il y a dix ans, mais de plus en plus influentes, met à mal la vision optimiste d'un capitalisme sortant victorieux de la crise, renouant avec une croissance

[2] *Cahiers français*, n° 355, mars-avril 2010.

solide et même « soutenable ». Elles existent sous deux formes, qui parfois se rejoignent. Selon la première, la croissance ne reviendra pas, quoi que l'on fasse et quoi que l'on souhaite, ou seulement à des niveaux très faibles. Ce point de vue conduit rarement, nous le verrons, à remettre en question le capitalisme. La seconde forme va plus loin en considérant qu'il n'est pas souhaitable que la croissance revienne, à supposer que ce soit possible. Ce sont alors des arguments écologistes qui dominent, et des doutes sont parfois émis sur la capacité du capitalisme à accompagner une transition sans croissance.

La croissance ne reviendra pas mais le capitalisme peut s'adapter

La thèse selon laquelle « la croissance ne reviendra pas » (ou très peu) est défendue avec des arguments divers. D'abord, des statistiques plantent le décor des soixante dernières années, avec des taux de croissance en chute libre (graphique 1). Mais les explications varient.

Dettes, tertiarisation, panne de l'innovation

Michel Rocard et Pierre Larrouturou (2013), dans leur ouvrage *La gauche n'a plus droit à l'erreur* », ont consacré un chapitre à la question « Et si la croissance ne revenait pas ? » (chapitre 9)[3]. La réponse des auteurs, appuyée sur de nombreux graphiques, est dépourvue d'ambiguïté : « Maintenant que le voile se lève sur l'énormité des dettes accumulées dans les pays qui tiraient la croissance mondiale [y compris la Chine], est-il possible de compter encore sur la croissance pour sortir de la crise ? Non » (p. 171). Pour eux, ce sont les dettes publiques et privées qui jouent le premier rôle, ainsi que l'évolution du partage de la valeur ajoutée en défaveur des salaires. Parmi les solutions, on trouve le contrôle et la régulation de la finance ainsi que le partage du travail, mais le capitalisme en tant que tel n'est pas en cause. Seule sa variante financiarisée et ultralibérale est dénoncée. Un capitalisme fortement régulé et « définanciarisé » ferait l'affaire, croissance ou pas.

Une autre explication du déclin spectaculaire des taux de croissance repose sur la tertiarisation des activités intervenue au cours de cette période (les services comptent aujourd'hui pour près de 80 % de l'emploi en France contre 38 % en 1950, et les mêmes tendances existent dans les autres pays riches). Cette révolution dans la structure des emplois tire les taux de croissance vers le bas : c'est ce qu'on appelle « la loi de Baumol ». Les secteurs qui portaient l'essentiel des gains de productivité (l'agriculture et l'industrie), donc l'essentiel de la croissance, voient en effet leur poids régresser fortement au bénéfice des services, dont les plus importants dans l'emploi sont non mécanisables, marqués par des gains de productivité faibles ou inexistants, sauf à sacrifier leur qualité.

Avec cette explication, le capitalisme n'est pas plus en cause. Il a connu depuis trente ans une transformation profonde alors que le poids des services ne cessait de croître, mais les actionnaires ont vu progresser aussi bien leur pouvoir économique que leurs dividendes. Ils ont même pris le contrôle de nombre de grands services publics de réseau, des médias, d'une partie de la santé et de l'éducation, de la protection sociale, et cela se poursuit. Les services sont ainsi apparus comme l'une des nouvelles frontières du capitalisme. Peu importe que la croissance globale soit alors plus faible.

Robert Gordon (2012) propose quant à lui un autre argument : une « baisse tendancielle » de la capacité du capitalisme à proposer de grandes innovations, celles qui changent vraiment la vie des gens, comme l'ont été dans le passé l'automobile, la radio, la télévision et l'ordinateur, entre autres[4]. Sur cette base, l'économiste américain envisage, pour son pays et pour les prochaines décennies, une croissance annuelle moyenne de 0,2 % du niveau de vie pour les 99 % des ménages du bas de la hiérarchie, et une croissance à

[3] Rocard M. et Larrouturou P. (2013), *La gauche n'a plus droit à l'erreur*, Paris, Flammarion.

[4] Gordon R. (2012), « Is U.S. Economic Growth Over ? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds », *NBER Working paper*, août. Pour une courte introduction en français, voir Wolf M. (2012), « Dire adieu au mythe de la croissance illimitée », *Le Monde*, octobre.

peine plus forte du PIB par habitant. Mais aucune remise en question du capitalisme n'accompagne son analyse. L'hypothèse reste implicite : ce système pourrait s'adapter à une croissance définitivement proche de zéro.

Facteurs écologiques

L'analyse de Gordon laisse presque totalement de côté, sauf dans une évocation de régulations environnementales, ce que d'autres chercheurs considèrent comme le frein décisif à la croissance, et pour certains d'entre eux, un problème majeur pour le capitalisme lui-même : la nature et la finitude des ressources qu'elle peut mettre à la disposition de la croissance économique. Parmi les références internationales de ce « réformisme contestataire », on trouve Richard Heinberg (2012) et Tim Jackson (2012). On peut y ajouter l'ouvrage collectif dirigé par Robert Costanza (2013).

Les arguments alors mis en avant, en termes de freins écologiques à la croissance, sont de deux types. Les premiers visent à expliquer pourquoi la croissance va s'arrêter pour des raisons écologiques. Les seconds, de type normatif, énoncent qu'il faut, pour surmonter la crise écologique, contribuer activement à la transition vers un régime post-croissance. Ces derniers arguments seront présentés dans la section suivante.

« Une croissance exponentielle infinie est impossible dans un monde fini » : cette proposition, attribuée à Kenneth Boulding, économiste américain réputé, résume des arguments beaucoup moins laconiques examinant l'effet négatif sur la croissance de plusieurs « limites naturelles » : le pic du pétrole et d'autres énergies fossiles, l'épuisement en cours ou prévu de nombreuses ressources minières (le « *peak all* » – « pic de tout »), des terres arables disponibles, de l'eau, etc., autant de ressources matérielles de la croissance. Aucune de ces ressources ne va disparaître complètement à un horizon prévisible mais, sur le plan économique, c'est à la fois leur disponibilité physique limitée et l'envolée de leur prix qui constituent le principal frein à une croissance fortement dépendante de l'énergie et des matières premières.

Le capitalisme est-il en mesure d'absorber un tel choc de raréfaction et de montée des coûts de ses composants primaires ? Probablement, en faisant payer le surcoût croissant de la nature par les acheteurs des biens et services produits, si la distribution des revenus est adaptée et donc moins inégalitaire. Ce n'est pas là que se situent les limites principales qu'il peut rencontrer du fait de la crise écologique.

La nature, frein au capitalisme

Quid du capitalisme dans la transition *post* croissance ?

Les limites se trouvent dans l'autre volet du rapport entre la nature, la croissance et le capitalisme, qui est aussi le plus critique. La nature n'est plus ici considérée comme un fournisseur de facteurs de production plus rares et plus chers ; elle est vue sous l'angle de sa contribution à la vie humaine, à la santé, et sous l'angle des dommages que lui infligent les activités humaines, dommages qui influent à leur tour sur la vie humaine. Pour ne prendre que l'exemple du climat, qui n'est pas le seul (parmi les autres enjeux on trouve la perte de la biodiversité, la qualité de l'air en ville, les pollutions des produits agricoles, de l'eau ou des sols…), une course de vitesse est engagée pour que l'humanité divise par plus de deux ses émissions de gaz à effet de serre, par quatre à six au moins dans le cas des pays riches. Cela est-il compatible avec la poursuite de la croissance ? Avec le maintien du capitalisme ?

Si ce risque majeur est pris au sérieux, c'est une très ambitieuse reconversion économique et sociale qu'il faut entreprendre sans tarder. Pour la plupart des chercheurs en « économie écologique » ou en « écologie

politique », cette transition est incompatible avec la croissance. Certains estiment même, statistiques prospectives à l'appui, qu'il faudra faire décroître le niveau de vie matériel dans les pays riches si l'on veut rester à l'intérieur des limites de la biosphère. Plaçons-nous dans l'hypothèse, qui gagne du terrain, où il faut accompagner vigoureusement la fin de la croissance, et envisageons la capacité d'un capitalisme, même nettement « verdi », à impulser un tel virage. Divers obstacles se présentent. L'un d'eux concerne l'investissement, sa nature et sa rentabilité financière. Cette approche, de type économique, est celle de Tim Jackson (2012).

Le raisonnement est assez simple. Une transition écologique doit se donner pour objectif une trajectoire économique restant dans les limites des écosystèmes ou permettant d'y revenir au plus vite lorsque des seuils de « non-soutenabilité » ont déjà été franchis, comme dans le cas du climat[5]. Cela implique une transformation très profonde des structures de production. Cette dernière, à son tour, suppose une réorientation politiquement déterminée de l'investissement public et privé. La question n'est pas seulement celle du montant de cet investissement – estimé à 3,5 % du PIB par an en France dans les années à venir par les experts de la Fondation Nicolas Hulot[6] et à 2 % du PIB mondial par Nicholas Stern, quelques années après son rapport de 2006 qui retenait un chiffre de 1 %.

En effet, pour Tim Jackson, la nature de ces investissements compte autant que leur montant. Les investissements écologiques supposent une « écologie de l'investissement », orientée vers « l'augmentation de l'efficacité en énergie et en ressources, technologies renouvelables et sobres en carbone, actifs publics, adaptation climatique, amélioration écologique » (p. 193).

Or « certains de ces investissements pourraient ne pas générer de retour en termes monétaires classiques », ce qui est « profondément problématique » dans une économie capitaliste basée sur la croissance. Tim Jackson en vient alors à évoquer avec prudence la question du capitalisme : compte tenu du fait que, selon lui, les investissements à plus long terme, moins « productifs » et moins rentables, « seront essentiels pour la durabilité mais moins attirants pour le capital privé », le rôle de l'État dans leur protection et dans leur financement sera vital.

Il poursuit par une analogie forte. Dans la crise financière, écrit-il, le renforcement de la participation publique dans certaines banques a été jugé indispensable et légitime, au nom de l'intérêt général. « Le même principe vaut pour la question de l'investissement public dans les actifs écologiques » (p. 196). Il conclut sans conclure, par une question : « est-ce encore du capitalisme ? ». On pourrait ici évoquer la période dite de la Reconstruction puis celle de la planification de l'expansion industrielle, après la Seconde Guerre mondiale, lorsque s'est imposée une très forte présence de l'État dans l'économie et dans la finance au service de grandes causes nationales, présence qui a résisté plus de trente ans. Mais le principe de ces investissements était alors massivement accepté, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui. Bien qu'il s'agisse de conjurer des risques considérables, ceux-ci demeurent éloignés des soucis quotidiens actuels de la majorité des personnes et des élus…

Tentons toutefois d'aller un peu plus loin que Tim Jackson. Car il n'y a pas que la nature de l'investissement qui appelle une plus forte présence d'acteurs non capitalistes, au-delà de l'État.

Capitalisme et biens communs

La transition écologique et sociale exige en effet de veiller à la qualité durable de nombreux biens communs, dont font partie des patrimoines divers et des ressources naturelles jugées vitales, afin de léguer aux générations à venir une planète en bon état, ce qui est loin d'être la situation présente.

Or, le capitalisme s'est historiquement développé sur la base de la privatisation de biens naturels communs (terres, forêts, eau, sources

[5] **Cf. Röckstrom J. *et. al.* (2009), « A Safe Operating Space for Humanity », *Nature*, vol. 461.**

[6] **Fondation Nicolas Hulot (2011), « Financer l'avenir sans creuser la dette », *Note de veille* n° 5, mars.**

d'énergie…), au centre comme dans la périphérie colonisée. Cette privatisation a conduit à ignorer les exigences du long terme, à l'inverse de ce que pratiquaient le plus souvent les communautés antérieures. Cela continue aujourd'hui, sous des formes renouvelées : conquête des pôles, gaz de schiste, forages en eau profonde, barrages géants, privatisation de semences et gènes, déforestations massives, accaparement des terres par les multinationales, y compris en Europe[7].

Peut-on sortir de la crise écologique sans reprendre le contrôle collectif, public, « communal » ou coopératif de ces biens communs naturels, y compris le climat avec ses multiples déterminants ? Sans les extraire du capitalisme pour les préserver, comme avait fait l'État-providence avec la protection sociale ?

Du côté des économistes défenseurs du libéralisme économique, une réponse existe, faisant suite à l'article « historique » de Garret Hardin (1968) sur « la tragédie des biens communs »[8]. Cet écologue tentait d'y montrer que la gestion « commune » de certaines ressources, comme un pré communal, entraînait sa dégradation parce qu'aucun des membres du collectif des utilisateurs n'était incité à intégrer dans son propre calcul économique l'usure du bien, la perte de qualité du patrimoine. Il en découlait, dans cet exemple, un surpâturage affectant la fertilité du sol. Pour les successeurs de Hardin, la solution réside dans l'instauration de droits de propriété, dans la privatisation des biens communs.

D'innombrables exemples contemporains d'usage excessif d'une ressource rare conduisant à son épuisement, existent, par exemple la surpêche. Mais ils ne relèvent en aucun cas d'une gestion de cette ressource comme bien commun, au contraire. En revanche, la thèse de Hardin et de ses successeurs a été magistralement battue en brèche par Elinor Ostrom[9], ce qui lui a valu le « prix Nobel d'économie » en 2009. En se fondant sur des études de cas nombreuses et non sur des spéculations théoriques, elle a montré que la plupart des communautés gérant des biens communs parviennent à en préserver leur qualité, parce que les participants respectent des « arrangements institutionnels », formels ou non, c'est-à-dire des règles de réciprocité conjurant l'opportunisme du « chacun pour soi ». Ces arrangements ne relèvent ni de la propriété privée ni de la propriété étatique mais d'un pouvoir mis en commun. Elle arrive à la conclusion que du point de vue du critère de la préservation des qualités du bien, cette gestion est meilleure que les deux autres, et notamment que la privatisation, parce que la coopération convenablement organisée place les participants en situation de coresponsabilité.

Comment penser l'avenir du capitalisme ?

Si le capitalisme, qui ne peut se déployer qu'en privatisant, devait être mis en cause au nom de la préservation de biens communs multiples, comment penser alors son avenir ? Une éventualité est celle qu'évoque Edgar Morin : « on ne va pas le remplacer par un coup de baguette magique, mais on peut refouler sa zone de domination absolue »[10], en excluant de sa logique lucrative et privée les biens communs vitaux, écologiques mais aussi sociaux (protection sociale…), ainsi que la monnaie et le crédit.

Quelles configurations pourraient prendre une économie et une société pratiquant un tel « refoulement », pratiqué au nom de biens communs ? Le premier refoulement est sans doute la « définanciarisation » de l'économie. C'est la mesure la plus crédible parce que des forces diverses y poussent déjà, indépendamment des critiques du capitalisme. Par ailleurs, le contrôle socialisé du crédit pourrait fortement contribuer à réorienter l'investissement vers la transition à long terme. La réduction du pouvoir actionnarial, essentiellement court-termiste, est une seconde orientation crédible, parce qu'on a connu dans le passé des formes de capitalisme où les actionnaires avaient assez peu de pouvoir.

[7] Voir ce rapport : http://www.eurovia.org/spip.php?article758&lang=fr

[8] Hardin G. (1968), « The Tragedy of the Commons », *Science*, vol. 162, n° 3 859.

[9] Une référence synthétique en français est fournie par Ostrom (2010).

[10] Entretien, magazine en ligne *Rue 89*, 23 janvier 2011.

On pourrait alors envisager à terme un capitalisme qui ne serait plus qu'un des piliers, non dominant, régulé selon des normes sociales et écologiques, d'une économie plurielle, à côté d'autres piliers, public, coopératif, associatif, indépendant et libéral, avec des tissus locaux de PME, d'artisans, de paysans associés, le tout financé en fonction du long terme et de l'intérêt général par des banques socialisées.

Mais alors, nous ne serions plus dans des économies capitalistes. Il s'agirait d'économies plurielles avec un secteur capitaliste non dominant réalisant des profits jugés raisonnables et réinvestis dans des projets soutenables.

POUR EN SAVOIR PLUS

❖ **COSTANZA R.** (dir.) (2013), *Vivement 2050 ! Programme pour une économie soutenable et désirable*, Paris, Les petits matins.

❖ **HEINBERG R.** (2012), *La fin de la croissance*, Paris, Plogastel Saint-Germain, Demi Lune.

❖ **JACKSON T.** (2012), *Prospérité sans croissance*, Bruxelles, De Boeck.

❖ **OSTROM E.** (2010), *La gouvernance des biens communs : pour une nouvelle approche des ressources naturelles*, Bruxelles, De Boeck.

↓ COMPLÉMENT

LE CAPITALISME COGNITIF, NOUVELLE FORME DE CAPITALISME ?

Le concept de **« capitalisme cognitif »** indique, après le capitalisme mercantiliste et le capitalisme industriel, l'avènement d'une nouvelle phase historique du capitalisme. Celle-ci serait marquée par deux traits dominants :
1) Sur le plan de l'organisation de la production, la dimension cognitive et immatérielle du travail devient l'élément-clé de la création de la valeur tandis que le capital immatériel et intellectuel s'affirme comme la forme prépondérante du capital productif. Dans le même temps, le rôle dominant joué dans le capitalisme industriel par la production de marchandises matérielles standardisées destinées à la consommation des ménages cède progressivement la place à des productions et des consommations collectives (éducation, santé, recherche, biens informationnels, etc.). Celles-ci assurent la reproduction d'une économie fondée sur la connaissance, tout en échappant en grande partie à la rationalité économique marchande.
2) Sur le plan du mode d'accumulation, l'enjeu central de la mise en valeur des capitaux porte de plus en plus sur le contrôle de la production des connaissances et leur transformation en marchandises. Dans cette évolution, l'accumulation du capital s'appuie sur des mécanismes de rente comme en témoigne l'envolée de la finance et des droits de propriété intellectuelle (brevets, *copyright* et marques).

Capitalisme cognitif et économie de la connaissance : deux concepts différents voire contradictoires

Le capitalisme cognitif n'est pas une simple variante de ce que l'on appelle communément depuis la stratégie européenne de Lisbonne une **« économie de la connaissance »** (ou « économie fondée sur la connaissance »).

L'économie fondée sur la connaissance fait plutôt référence à ce que Marx appellerait un stade nouveau du développement des forces productives matérielles et intellectuelles. Son émergence a été impulsée par la rencontre entre deux facteurs : l'essor d'une intellectualité diffuse issue d'une hausse formidable du niveau de scolarisation et de la démocratisation de l'enseignement ; la baisse des coûts et la décentralisation des mécanismes de circulation des connaissances permises par la grappe d'innovation (du PC au Web) liée aux technologies de l'information et de la communication (TIC). Cette dynamique se manifeste dans l'ensemble de l'économie comme le montre l'importance des externalités liées au savoir et à la diffusion des tâches de production de connaissance et de traitement de l'information dans tous les secteurs économiques, y compris ceux dans lesquels l'intensité technologique est finalement relativement faible. Ainsi entendue, la constitution d'une intellectualité diffuse et les TIC jouent un rôle comparable à celui du développement de la machine à vapeur et de la machine-outil au temps de la première révolution industrielle.

L'essor d'une économie de la connaissance entretient un rapport complexe avec les rapports sociaux de propriété et les institutions du capitalisme qui tendent à encadrer et soumettre celle-ci à sa logique de valorisation. Selon André Gorz (2003, p. 76), l'économie de la connaissance contient même « en son fond une négation de l'économie capitaliste marchande ».

Le concept de capitalisme cognitif se propose justement d'insister sur la dimension historique et les relations conflictuelles entre les deux termes qui le composent. Le terme « capitalisme » renvoie à la permanence des lois fondamentales de fonctionnement de ce système économique, comme le rôle moteur du profit et la centralité du rapport salarial. Le terme « cognitif » souligne pour sa part la

nature nouvelle du travail sur lequel reposent le développement des forces productives d'une économie fondée sur la connaissance et l'accumulation du capital.
Capitalisme cognitif et économie fondée sur la connaissance ne sont donc pas identiques, mais renvoient à des logiques de fonctionnement qui s'avèrent contradictoires sur plusieurs points. Celles-ci se manifestent tant sur le plan du rapport salarial qu'au niveau du clivage entre le caractère social de la production et le caractère privé de l'appropriation. La manière dont l'extension et le renforcement des droits de propriété intellectuelle empiètent sur la connaissance comme bien public en est l'une des manifestations les plus significatives (« tragédie des anti-*commons* (1) »).

La dynamique du capitalisme cognitif

Quatre changements majeurs survenus depuis la crise du fordisme illustrent la dynamique du capitalisme cognitif et font apparaître le rapport contradictoire qu'il entretient avec l'économie de la connaissance.

La révolution informationnelle

Le premier changement tient à la révolution informationnelle, qui a indiscutablement joué un rôle majeur dans la création des instruments du savoir adéquats à une économie de la connaissance. Toutefois, deux remarques sont nécessaires pour une appréciation correcte du rôle des TIC dans le nouveau capitalisme.
Tout d'abord, il faut se méfier de toute tentation de déterminisme technologique. En effet, les TIC n'auraient pu se diffuser sans une scolarisation de masse ayant permis le développement d'une intelligence collective capable de les mobiliser. Car c'est la connaissance acquise par les hommes qui gouverne le traitement de l'information. Autrement, celle-ci demeure une ressource stérile, comme le serait le capital sans le travail.
En outre, le rôle des TIC dans le développement d'une économie de la connaissance est profondément ambivalent. Elles peuvent ainsi favoriser la constitution de réseaux sociaux de partage et de création du savoir à l'image du modèle du logiciel libre. Ces réseaux sont porteurs d'une organisation de la production et de l'échange fondés sur la gratuité et alternative aussi bien à la hiérarchie qu'au marché dans leurs principes de coordination. Mais la révolution informationnelle et du Web est aussi de plus en plus soumise, dans le cadre d'une économie capitaliste, à une logique propriétaire et d'exploitation marchande des bases de données constituées grâce aux usagers, comme dans le cas des grands oligopoles des TIC et d'internet (Microsoft, Facebook, Google…). Cette logique suscite de vives controverses en raison de ses effets pervers sur les libertés des citoyens et la dynamique de la circulation des connaissances et des innovations. On parle souvent à ce sujet des nouvelles clôtures concernant les *commons* de la société de la connaissance, par analogie avec le mouvement de privatisation des terres communales et de désocialisation de l'économie qui à la fin du XIX^{e} siècle avait conduit, selon Karl Polanyi (2), à l'affirmation du libéralisme économique et à l'institution du marché auto-régulé.

La hausse de la part du capital immatériel et le rôle moteur de l'État-providence

Le deuxième changement concerne la dynamique historique par laquelle la part du capital immatériel, incorporé pour l'essentiel dans les hommes, a dépassé celle du capital matériel dans le stock total de capital.
Cette dynamique est étroitement liée au développement des institutions du salaire socialisé (assurance maladie, assurance chômage, etc.) et des services collectifs de l'État-providence. Ces services, en particulier, ont permis l'essor de la scolarisation de masse et joué un rôle clé dans la formation d'une intelligence collective. Ce sont les principaux facteurs expliquant la hausse du capital immatériel qui représente aujourd'hui l'élément essentiel de la croissance et de

la compétitivité d'un territoire. En somme, contrairement à une idée répandue, les conditions sociales et les véritables secteurs moteurs de l'économie de la connaissance ne se trouvent pas que dans les laboratoires privés de R&D des grandes firmes. Ces conditions sociales et ces secteurs moteurs correspondent surtout aux productions collectives de l'homme par et pour l'homme assurées traditionnellement, en Europe, par l'État-providence selon une logique non marchande. Le rôle clé joué par l'État-providence dans la mise en place d'une économie de la connaissance permet de comprendre l'un des paradoxes des politiques de libéralisation et d'austérité actuellement menées en Europe : loin de favoriser une sortie de crise, son affaiblissement risque en fait de saper certains ressorts fondamentaux de l'économie de la connaissance et de la croissance à long terme.

La division cognitive du travail

Le troisième changement résulte de la place de plus en plus importante occupée par la division cognitive du travail. L'efficacité ne dépend plus de la seule décomposition du processus de production en opérations répétitives et prescrites mais se fonde sur les savoirs et la polyvalence d'une force de travail capable de maximiser la capacité d'apprentissage, d'innovation et d'adaptation à une dynamique de changement continu (3). Le travail cognitif, contrairement au travail taylorien, se déroule sur l'ensemble des temps de vie. Le temps de travail officiel n'est plus qu'une fraction du temps effectif de travail. Les entreprises sont ainsi plus dépendantes des savoirs de leurs salariés et doivent obtenir leur mobilisation et l'implication active de leurs connaissances. Mais les nouvelles formes de management et la précarisation croissante de l'emploi entrent directement en contradiction avec les formes les plus efficaces d'organisation du travail cognitif qui nécessitent la coopération des salariés et un horizon de long terme. Cette évolution provoque un processus de déclassement des « travailleurs cognitifs » qui pénalise en particulier les jeunes et les femmes, en ce sens qu'il crée une dévalorisation des conditions de rémunération et d'emploi par rapport aux qualifications et aux compétences effectivement mobilisées.

Le déplacement de la valeur en amont

Le quatrième changement tient à la manière dont, dans le capitalisme cognitif, la source principale de la valeur tend à se déplacer en amont vers le travail de conception et d'élaboration des prototypes (création de logiciels, élaboration de nouvelles molécules etc.). Cette évolution a deux conséquences majeures.

En premier lieu, la connaissance elle-même tend à devenir un objet privilégié d'appropriation privée. Certes, le modèle de la science ouverte et désintéressée, située au-dessus des intérêts politiques et économiques n'a jamais été qu'un idéal-type. Toutefois, à l'époque du capitalisme cognitif soumis à la régulation néolibérale, la privatisation de la connaissance et sa soumission à la logique de la rentabilité va jusqu'à rompre les frontières traditionnelles entre découverte et invention, entre recherche fondamentale et recherche appliquée. Les centres de recherche publique sont de plus en plus incités à s'adosser à des projets privés tandis que la possibilité de breveter le vivant conduit à la privatisation d'un patrimoine commun de l'humanité.

En second lieu, pour nombre de productions intensives en connaissances, comme par exemple les logiciels, les biens culturels numérisés, mais aussi les médicaments (etc.), le temps de travail, et donc les coûts marginaux de reproduction sont très faibles, et dans certains cas tendent vers zéro. Ces biens devraient donc être vendus à des prix très faibles, voire, parfois cédés gratuitement, ce qui risquerait de conduire à la diminution drastique de la valeur monétaire de la production et donc des profits qui lui sont associés. C'est pourquoi la mise en œuvre d'une stratégie de renforcement des droits de propriété intellectuelle créant artificiellement

la rareté des ressources, devient un enjeu clé pour les oligopoles de la connaissance. C'est ainsi que le capitalisme cognitif multiplie les dispositifs fondés sur des stratégies de rente conduisant à la raréfaction de l'offre, afin de maintenir la primauté de la logique marchande et de sauvegarder les profits. Nous avons là une situation qui contredit les principes mêmes sur lesquels les pères fondateurs de l'économie politique justifiaient la propriété comme un instrument de lutte contre la rareté. Désormais, c'est la création de la propriété qui fait apparaître la rareté. Il en résulte une tension de plus en plus aiguë entre le caractère social de la production et le caractère privé de l'appropriation.

Enfin, et ce n'est pas le moins important, cette tension est aggravée par le contraste entre les exigences de rentabilité à court terme de la finance et l'horizon de long terme nécessaire à l'investissement dans la production de nouvelles connaissances.

Finalement, qu'il s'agisse du rôle des institutions de l'État-providence, des modes de management du travail cognitif, du système des droits de la propriété intellectuelle, du rapport entre savoir et finance, il existe un nœud de contradictions profond entre la logique du capitalisme cognitif, du moins celle promue par son actuelle régulation néo-libérale, et les conditions sociales et institutionnelles susceptibles de permettre l'épanouissement d'une économie de la connaissance.

Jean-Marie Monnier et Carlo Vercellone
Centre d'économie de la Sorbonne (UMR 8174)
Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

(1) Contrairement à la « tragédie des *commons* » popularisée par Garret Hardin (1968), qui décrit une situation où l'absence de droits de propriété conduit à une surexploitation d'une ressource dommageable pour l'ensemble de la collectivité, dans le cas décrit ici, c'est au contraire l'établissement de droits de propriété qui entrave la production et la circulation des connaissances.

(2) Polanyi K. (1944) [1983], *La grande transformation*, Paris, Gallimard.

(3) Paoli P. et Merllié D. (eds.) (2000), *Eurofound2000, Third European Working Condition survey*, Luxembourg, Office of the European Union. Le résultat de cette enquête sous-estime cependant l'importance des travailleurs engagés dans une organisation cognitive ou apprenante du travail dans la mesure où elle ne prend pas en compte les secteurs non marchands de l'État-providence.

Pour en savoir plus

Colletis G. et Paulré B. (coord.) *Les nouveaux horizons du capitalisme, Pouvoirs, valeurs temps*, Paris, Economica.

Gorz A. (2003), *L'immatériel. Connaissance, valeur et capital*, Paris, Galilée.

Monnier J.-M., Vercellone C. (2007), « Travail, genre et protection sociale dans la transition vers le capitalisme cognitif », *European Journal of Economic and Social Systems*, vol. 20, n° 1.

Lebert D., Vercellone C. (eds) (2011), « Travail, valeur et répartition dans le capitalisme cognitif », *European Journal of Economic and Social Systems*, vol. 24, n° 1-2.

Vercellone, C., (ed.) (2003), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute.

Tous les 2 mois
128 pages

Questions internationales

L'actualité internationale décryptée par les meilleurs spécialistes

10 €

Abonnement à 6 numéros : ***49 €***
Tarif spécial étudiants et enseignants : ***41 €***

En vente chez votre libraire, en kiosque,
sur www.ladocumentationfrancaise.fr
et par correspondance : DILA
29 quai Voltaire - 75344 Paris cedex 07

La documentation Française

problèmes économiques

***Problèmes économiques* invite les spécialistes à faire le point**

HORS-SÉRIE

MARS 2014 NUMÉRO 5

comprendre
LE CAPITALISME

Si les années 1990 et 2000 ont été celles du triomphe planétaire du capitalisme, la crise dans laquelle sont restées embourbées les économies avancées pendant plusieurs années montre qu'il ne fonctionne pas sans heurts.

Bulles financières, endettement public, menace écologique, inégalités et tensions sociales croissantes… Autant de dysfonctionnements qui nourrissent la question d'un « changement de modèle » pour nos économies.

Après un détour par les origines du capitalisme, ce numéro hors-série de *Problèmes économiques* en décrypte les rouages, en insistant plus particulièrement sur les spécificités du capitalisme contemporain.

Prochain numéro à paraître :

Comprendre l'économie mondiale

Directeur de la publication
Xavier Patier
Direction de l'information
légale et administrative
Tél. : 01 40 15 70 00
www.ladocumentationfrancaise.fr

Imprimé en France par la DILA
Dépôt légal 75059, mars 2014
DF 2PE36210
ISSN 0032-9304
CPPAP n° 0513B05932

9 €

PEFC 10-31-2190
IMPRIM'VERT®