



HAL
open science

Trajectoires nationales et trajectoires de firmes Esquisse d'un schéma d'analyse

Michel Freyssenet

► **To cite this version:**

Michel Freyssenet. Trajectoires nationales et trajectoires de firmes Esquisse d'un schéma d'analyse. Actes du GERPISA, 2005, 38, pp.25-62. hal-01245072

HAL Id: hal-01245072

<https://hal.science/hal-01245072>

Submitted on 16 Dec 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Trajectoires nationales et trajectoires de firmes Esquisse d'un schéma d'analyse

Michel Freyssenet
(CNRS-CSU, GERPISA)

avril 2005

À sa création, le GERPISA a mis explicitement l'exploration des liens macro-micro parmi ses objectifs. Le choix d'une branche d'activité comme terrain d'étude, en l'occurrence l'automobile, a été considéré alors comme un bon point d'observation et un bon niveau d'analyse pour identifier les liens entre le contexte sociétal et les pratiques des acteurs.

De fait, les travaux réalisés à ce jour par le réseau nous ont conduit à identifier deux conditions générales à la pérennité des firmes capitalistes : une condition macro et une condition micro. La condition macro-économique et sociétale serait la permissivité du « mode de croissance » national aux « stratégies de profit » des firmes. La condition micro serait la constitution d'un « compromis de gouvernement d'entreprise » entre ses acteurs leur permettant de trouver des moyens cohérents et acceptables pour mettre en œuvre la stratégie de profit choisie. Pas de « one best way » capitaliste donc, mais une diversité limitée et périodiquement renouvelée de « modèles productifs » (de valeur).

La thèse de la diversité limitée et renouvelée des modèles productifs est maintenant largement partagée au sein du GERPISA. En revanche, la caractérisation de ces modèles est toujours en débat ¹. Pour Robert Boyer et moi-même, un même mode de croissance national permet un nombre limité de stratégies de profit, et une même stratégie de profit peut être mise en œuvre par plusieurs modèles productifs. Mais d'autres membres du GERPISA pensent, comme par exemple Ulrich Jurgens, que le contexte national est à ce point prégnant qu'il amène les entreprises à adopter des solutions communes, au moins en matière d'organisation productive et de relation salariale. D'autres encore pensent au contraire, comme Giuseppe Volpato ², que le contexte mondial, s'il a été surestimé au tournant du siècle, ne doit pas cependant être sous-estimé dans la construction des différents modèles productifs. Ce débat montre que nous avons à aller plus avant dans l'exploration des liens macro-micro. D'où le quatrième programme du GERPISA : « Variété du capitalisme et diversité des modèles productifs ».

¹ Freyssenet, Michel. « Origines et limites de la diversité des modèles productifs. Questions de recherche et d'organisation de la recherche », in Freyssenet, M., Lung, Y. (dir.), Actes de la Onzième Rencontre Internationale du GERPISA, "Les acteurs de l'entreprise à la recherche de nouveaux compromis ?", 11-13 juin 2003, Ministère de la Recherche, Paris, Cédérom.

² Volpato, Giuseppe. « Automotive Industry Analysis and Theory. A Different Equilibrium Between 'Lean Production' and 'Productive Models' » in Freyssenet, M., Lung, Y. (dir.), Actes de la Onzième Rencontre Internationale du GERPISA, "Les acteurs de l'entreprise à la recherche de nouveaux compromis ?", 11-13 juin 2003, Ministère de la Recherche, Paris, Cédérom.

Si nous conservons comme outils d'analyse temporaires les notions que nous avons élaborées jusqu'à présent, les questions auxquelles nous avons à répondre peuvent se formuler ainsi :

- comment les acteurs de l'entreprise sont contraints d'employer ou utilisent comme ressources les institutions et les politiques nationales et internationales pour trouver des moyens acceptables et cohérents avec la stratégie de profit choisie ?.
- comment les compromis au niveau des firmes interviennent dans la construction des compromis nationaux et internationaux sur les sources de la croissance, les modalités de redistribution du revenu national ou régional, le rapport salarial en général, le droit commercial et le droit du travail, les politiques publiques, le code des investissements, etc.?

Est-ce que les typologies des nations aujourd'hui disponibles dans la littérature nous aident à répondre à ces questions ? À défaut, nous suggèrent-elles au moins des démarches qui nous permettraient d'y parvenir ? Est-ce que les notions de « mode de croissance » et de « modèle productif », que nous avons élaborées, tracent une voie d'exploration des liens macro-micro plus efficace ?

Dans les sections 1 et 2, on examinera les tentatives de caractérisation des capitalismes et les impasses auxquelles elles conduisent. On montrera ensuite les limites des notions de « mode de croissance » et de « modèle productif », mais aussi la fécondité de la démarche qui a permis de les construire. Après avoir montré comment cette démarche s'est enrichie au cours de nos travaux, on en justifiera le réemploi pour élaborer une typologie plus rigoureuse des différents espaces politiques et économiques. On précisera alors le statut et la place de la croissance dans le projet que porte toute société. Deux notions nouvelles seront avancées : « stratégie de croissance » et « modèle de croissance ».

Dans les sections de 3 à 6, on tentera une première caractérisation et illustration des quatre « stratégies de croissance » que l'on peut identifier et des « modèles de croissance » nationaux qui les ont mis en œuvre. En l'absence de toutes les informations nécessaires, il s'agira pour l'instant de montrer les potentialités du schéma d'analyse pour démêler l'écheveau que constitue par nature toute trajectoire nationale. On indiquera en particulier les liens entre modèles de croissance d'une part et stratégies de profit et modèles productifs des firmes d'autre part.

En conclusion, on esquissera ce que pourrait être un plan de travail correspondant à la démarche et au schéma d'analyse proposés.

1. Stratégie de recherche et clarification conceptuelle

1.1. Le « bricolage modélisateur » et les « constellations statistiques » : apports et limites

Les tentatives faites pour identifier et caractériser les différents types de capitalisme consistent très souvent à faire apparaître des configurations institutionnelles suffisamment différenciées pour convaincre le lecteur de l'existence d'une diversité réelle, à partir de composantes supposées importantes pour tout capitalisme.

1.1.1. Le « bricolage modélisateur »

Le caractère évocateur des différences mises en évidence a eu le mérite d'ébranler les visions homogénéisantes du capitalisme, de remettre en cause les hypothèses de la convergence « spontanément » partagées par beaucoup et d'inviter à dépasser les insuffisances des grandes périodisations historiques. La façon de construire ces typologies présente toutefois des inconvénients majeurs qui empêchent l'idée de diversité au sein du capitalisme d'emporter complètement l'adhésion.

Freyssenet M., « Trajectoires nationales et trajectoires de firmes. Esquisse d'un schéma d'analyse » *Actes du GERPISA*, octobre 2005, n°38, pp 25-62. Éditions numériques, gerpisa.univ-evry.fr, 2005; freyssenet.com, 2006, 824 Ko.

Il est en effet très difficile de trouver un consensus sur les composantes essentielles. Pourquoi par exemple privilégier l'innovation et pas le coût de la main d'œuvre ? pourquoi l'éducation et pas la technologie, ou vice-versa ? pourquoi le rapport salarial et pas la finance ? etc. Chacun a d'excellentes raisons de préférer telle ou telle composante. Des discussions sans fin s'enclenchent, cachant mal les présupposés des auteurs sur ce qu'ils considèrent de fait comme le moteur de l'histoire ou comme les facteurs universels de différenciation.

Une solution à cette difficulté est d'assumer pleinement ses choix en présentant les considérations théoriques qui ont conduit à les faire. La discussion se déplace alors à un autre niveau. Elle gagne en clarté et fait souvent progresser chacun dans sa perspective. Mais ce faisant elle a peu de chance de conduire à un accord sur l'enquête à mener, entre chercheurs ayant au départ des problématiques différentes. Il s'en suit dans le meilleur des cas des enquêtes parallèles, qui au final fournissent par construction des résultats différents.

Sauf à considérer que les sciences sociales n'ont de science que le mot, il faut bien que les chercheurs se décident à trouver des dispositifs de recherche permettant de dépasser avec le plus de clarté et de rigueur possible les débats qu'ils ont.

1.1.2. L'identification de constellations statistiques

À l'opposé de la démarche précédente, certains chercheurs, croyant encore pouvoir faire l'économie d'un schéma de questionnement préalable, considèrent, on le sait, qu'il est possible d'identifier des configurations sociétales incontestables en calculant les corrélations existantes entre le maximum de traits possibles, sans a priori de sélection. Mais, outre que les constellations obtenues sont dépendantes des informations disponibles et du nombre de cas pour établir des corrélations statistiquement crédibles, elles ne nous disent rien en elles-mêmes sur le sens à leur attribuer et sur leur stabilité. Et cela pour de nombreuses raisons, certaines bien connues et d'autres qui le sont moins.

La corrélation statistique entre deux phénomènes n'implique en elle-même, on le sait, aucun lien entre eux. Elle n'est au mieux qu'une invite à rechercher par l'enquête historique s'il existe effectivement un lien et quelle est sa nature. À l'inverse l'absence de corrélation statistique ne veut pas dire qu'il n'existe aucun lien. Pour prendre un exemple que les chercheurs du GERPISA connaissent bien : impossible aujourd'hui de trouver au niveau des entreprises une corrélation entre le juste-à-temps qu'elles disent pratiquer et la garantie de l'emploi. Et pourtant ces deux traits sont des constituants essentiels de ce qui était le modèle toyotien.

La corrélation n'est en outre jamais totale. Qu'en est-il des cas où la corrélation ne se vérifie pas ou est imparfaite ? On connaît les réponses toutes faites : période de transition, résistance au changement, variantes locales... sans qu'aucun argument sérieux ne puisse jamais être avancé. Plus on accroît le nombre de traits et la durée de la période considérée, plus les constellations deviennent floues. Le chercheur est alors conduit à introduire des pondérations et à choisir des périodes à ses yeux homogènes. Ce faisant il tombe sous le coup de la critique qu'il voulait précisément éviter : privilégier a priori certains traits.

Mais il y a plus décisif encore. Un modèle n'est pas affaire de corrélation statistique. Si nos analyses historiques sont correctes, le toyotisme n'a existé que dans une seule entreprise : Toyota, et seulement pendant une période qui s'est achevée en 1990. Un modèle se repère à sa cohérence, sa viabilité et son efficacité et non à la fréquence des cas censés le représenter.

Cela nous conduit à une critique essentielle qui vaut aussi pour la première démarche. Les traits sélectionnés sont rarement homogènes. Pour reprendre l'exemple du juste-à-temps, nous savons que son contenu réel (étendu, niveau, intensité, formes, etc.) et son sens (les raisons pour lesquelles ce terme est employé par l'entreprise, les objectifs poursuivis, et les dispositifs effectivement mis en œuvre) peuvent être très différents d'une entreprise à l'autre. Les

différences de dispositifs et d'objectifs qu'ils recouvrent sous la même appellation doivent conduire en toute rigueur à construire et à lui substituer des notions distinctes. Les catégories statistiques ou les notions « indigènes » ne peuvent être prises pour argent comptant, surtout quand on peut aisément vérifier qu'elles varient avec les modes manageriales ou avec les orientations politiques qui prévalent dans la période considérée. Si le problème du contenu réel et du sens des moyens utilisés ne concernait que quelques-uns des traits, on pourrait imaginer qu'il serait encore possible de recueillir l'information et de bâtir des statistiques originales. Mais en fait, il se pose pour la quasi-totalité des traits pris en compte. C'est donc généralement en renonçant à questionner l'information disponible et en procédant à un coup de force intellectuel que les auteurs construisent des modèles « évocateurs » et les résument par une formule.

Mentionnons une troisième démarche qui consiste à combiner les deux approches, les corrélations statistiques n'étant calculées que pour étayer, confirmer les modèles intuitivement repérés ou théoriquement construits. Au lieu de prendre ce qu'il y a d'intéressant dans les deux approches, elle en additionne les inconvénients : choix indéterminable des composantes, corrélations qui ne sont la preuve de rien en tant que telles.

1.1.2. La démarche fondatrice du GERPISA

Conscient dès l'origine de ces difficultés méthodologiques et théoriques, le GERPISA a cherché à les surmonter. Une démarche originale en est résultée. Elle consiste, après la phase décisive de clarification des termes de la question en débat (par exemple le terme de modèle), à aborder et à analyser les faits de manière substantive (description du contenu réel des pratiques, des dispositifs, des institutions, au-delà des mots qui les désignent), historique (identification des problèmes successifs rencontrés afin de comprendre le sens de ces mêmes pratiques, dispositifs et institutions censés les résoudre ou les gérer) et systémique (analyse des conditions de possibilité et de viabilité des solutions mises en oeuvre).

Cette démarche exigeante pour tous a permis la confrontation féconde entre disciplines, traditions scientifiques nationales et orientations théoriques différentes que l'on connaît. C'est la raison pour laquelle le GERPISA a pu ne jamais mettre d'autre condition pour en être membre que le travail de terrain et bien sûr le souhait de faire progresser le débat scientifique autrement que par l'affrontement stérile thèse contre thèse. La démarche gerpisienne a conduit au paradigme de la diversité limitée périodiquement renouvelée et à des outils d'analyse de la profitabilité des firmes et des pratiques des acteurs concernés. Ce faisant, cette démarche s'est enrichie.

Elle nous a fait découvrir comment les problèmes rencontrés et les solutions apportées par les acteurs se hiérarchisaient et s'ordonnaient en fonction d'un enjeu majeur qui les lie et les constitue à la fois. Cet enjeu majeur, qu'il est possible d'identifier empiriquement, devient alors un outil puissant pour ordonner l'enquête et le traitement des matériaux recueillis. Il permet en effet d'énoncer une série logique de questions successives et de faire apparaître ainsi les traits pertinents.

Regardons comment nous en sommes arrivés là. Nous verrons ensuite quel usage nous pouvons faire de la démarche gerpisienne enrichie pour explorer le plus efficacement possible les liens macro-micro.

1.2. Pertinence et insuffisance des notions de « mode de croissance » et de « modèle productif » et l'enrichissement de la démarche gerpisienne

1.2.1. Pourquoi et comment la notion de « mode de croissance » a été construite ?

La notion de « mode de croissance » a été construite en essayant de répondre à la question suivante. Quelles sont les conditions macro-économiques et sociétales nécessaires et

Freyssenet M., « Trajectoires nationales et trajectoires de firmes. Esquisse d'un schéma d'analyse » *Actes du GERPISA*, octobre 2005, n°38, pp 25-62. Éditions numériques, gerpisa.univ-evry.fr, 2005; freyssenet.com, 2006, 824 Ko.

suffisantes pour qu'une stratégie de profit soit pertinente ? Nous ne cherchions pas alors à élaborer une typologie des capitalismes. Tel n'était pas l'objectif. A posteriori cependant, il semble bien que la notion et surtout la méthode suivie ouvrent des pistes intéressantes.

En analysant finement les trajectoires des firmes automobiles et de leurs filiales, à travers des époques et des espaces différents, nous avons constaté que les conditions de possibilité des stratégies de profit identifiées concernaient d'un côté le marché des produits et de l'autre l'offre de travail. Chacune de ces stratégies exigeait un type de demande et un type de capacité de travail particuliers.

La question devenait alors : dans quel contexte observe-t-on ces types de demande et ces types de capacité de travail ? Nous nous sommes aperçus qu'il fallait pour cela une structure des revenus et une structuration du travail qui dépendaient à leur tour du moteur de la croissance nationale (consommation, exportations, investissement) et de la forme de distribution du revenu national (dont nous avons fait une première liste en distinguant les formes 'coordonnée', 'concurrentielle', 'pénurique' et 'inégalitaire'). Les combinaisons observées et compatibles des moteurs de la croissance et des formes de distribution ont conduit à une typologie de ce que nous avons appelé les « modes de croissance ».

Si croissance et distribution influent aussi fortement sur le choix des stratégies des firmes capitalistes et de leurs acteurs, il est probable qu'elles soient pour eux un enjeu majeur. Ce résultat est à la fois insuffisant et prometteur.

1.2.2. Les insuffisances de la notion

Il est insuffisant parce qu'il ne nous dit pas s'il en va de même pour l'ensemble de la communauté nationale. Par conséquent, il ne peut rien nous dire pour l'instant du cadre institutionnel, des politiques et des pratiques qui résultent de la confrontation entre tous les acteurs nationaux, que ceux-ci relèvent de la sphère capitaliste, ou de la sphère étatique, marchande, associative, domestique, etc. Or institutions, politiques, pratiques s'imposent à tous dès lors qu'elles font l'objet de compromis, d'accords, de lois, de règlements, de *modus vivendi*. Elles interviennent donc nécessairement dans le choix des moyens utilisés par chaque acteur dans sa sphère propre.

Cette insuffisance a eu des conséquences sur la notion de « modèle productif ». Bien que beaucoup plus élaborée que la notion de « mode de croissance », elle laisse à penser que les modèles productifs ne sont conditionnés par le contexte national qu'à travers les stratégies de profit qu'il autorise. Les moyens employés n'auraient d'autres déterminants que d'être cohérents avec la stratégie retenue et d'être acceptables par les acteurs de l'entreprise. Elle ne nous dit rien sur la façon de trouver ces moyens cohérents et acceptables, si ce n'est que les acteurs concernés ne peuvent y arriver que par un compromis, que celui-ci soit explicite ou implicite, résultant d'une confrontation ou d'une évolution perçue a posteriori.

Or, les acteurs de l'entreprise n'agissent pas que dans leur entreprise. Ils agissent aussi nationalement, voire internationalement, à travers leurs organisations professionnelles, syndicales, politiques, religieuses, culturelles, à travers leur vote et leurs « mouvements sociaux ». Par ce biais, ils essaient notamment d'influer sur la place à accorder au secteur capitaliste par rapport aux autres secteurs, sur le moteur de la croissance et les formes de distribution, sur les relations internationales, sur les droits et devoirs de chacun selon le lieu et le moment où il se trouve..., et plus ou moins directement sur les compromis acceptables légalement et socialement au niveau de l'entreprise.

1.2.3. La « gerpissienne 2 »

Toutefois l'élaboration de la notion de « modèle productif » nous a permis d'enrichir considérablement la démarche gerpissienne. L'analyse des trajectoires des firmes de l'industrie automobile et de leurs filiales, particulièrement des problèmes successifs qu'elles ont

rencontrés nous a ramené inexorablement à une hypothèse raisonnable : l'enjeu majeur auquel les acteurs de l'entreprise étaient contraints de faire face était bien d'atteindre une rentabilité suffisante, sous peine de disparaître en tant qu'acteur collectif. L'enquête et le raisonnement logique nous ont fait découvrir que les firmes n'exploitaient pas les mêmes sources de profit et que l'exploitation de ces sources exigeait des conditions particulières pour l'être. Dès lors une masse considérable d'informations de toutes natures, économique, sociologique, historique, etc., s'ordonnaient brusquement et permettaient de faire des constats très importants. Une nouvelle série de questions s'imposait alors. Est-ce que ces sources différentes de profit correspondaient à des phases nécessaires vers un optimum caractérisé par une exploitation d'égale intensité de toutes les sources, ou bien étaient-elles totalement ou partiellement incompatibles les unes avec les autres, et dès lors au fondement d'une diversité irréductible des stratégies d'entreprises? Est-ce que les conditions de possibilité des différentes sources de profit pouvaient être réunies dans tout pays capitaliste, ou bien ne l'étaient-elles que dans certains et pourquoi ? On connaît la suite jusqu'au schéma d'analyse des modèles productifs.

Au point où nous en sommes, nous pouvons caractériser la « démarche enrichie » par une hypothèse, une méthode, une succession logique de questions d'enquête, des critères et un test. Nous pourrions l'appeler « gerpisienne 2 », pour la distinguer de la démarche initiale, la « gerpisienne 1 » !

- L'hypothèse est que les acteurs se mettent en action et en interaction quand ils ont à faire face à un enjeu qui leur est commun et dont ils ne peuvent pas s'abstraire en tant qu'acteur collectif.

- La méthode concerne l'identification de l'enjeu majeur qui lie les acteurs étudiés dans l'entité à laquelle ils appartiennent : entreprise, association, ménage, nation, etc. Elle consiste à analyser la trajectoire de l'entité en question (selon la démarche « gerpisienne 1 »), notamment les problèmes qu'elle a rencontrés pour se perpétuer, afin d'en dégager les conditions de sa pérennité et donc in fine l'enjeu qui lie ses acteurs

- Une succession logique de questions découle de cette identification. Quelles sont les stratégies des acteurs pour y faire face, compte tenu de leurs perspectives propres ? Quelles sont les conditions de possibilité de ces stratégies ? Quelles sont leurs exigences de mise en œuvre ? Quels sont les moyens trouvés par les acteurs pour répondre à ces exigences ? Comment les ont-ils trouvés ? Quel compromis les acteurs ont-ils passé pour de fait les accepter ? etc. ³. La documentation de ces questions se fait par un constant va-et-vient entre données d'enquête et raisonnement logique.

- Les critères de viabilité de la configuration des moyens adoptés sont la permissivité du contexte à la stratégie choisie, la cohérence et l'acceptabilité des moyens employés pour satisfaire les exigences de sa mise en œuvre.

- Le test est le résultat obtenu au regard de l'enjeu majeur (par exemple, dans le cas des entreprises capitalistes, la valeur réalisée au-delà du « point mort »).

Comme on le voit, la détermination d'un enjeu majeur pour les acteurs d'une entité quelconque a l'immense mérite d'ordonner l'enquête, de trier ce qui est pertinent de ce qui ne l'est pas par rapport à cet enjeu, de mobiliser des informations à tous les niveaux et dans tous les domaines, d'aider à comprendre le contenu des pratiques et dispositifs au-delà des mots

³ Que l'on ne s'y trompe pas. Le vocabulaire d'acteurs, de stratégies, de confrontations, de compromis, utilisés ici ne l'est que par facilité transitoire. Il va de soi que les acteurs en question ont une conscience limitée et déformée d'eux-mêmes, des raisons de leurs pratiques, de la situation qu'ils vivent, de la portée des compromis qu'ils passent et des accommodements qu'ils acceptent. Leurs actions n'en sont pas moins réglées par la logique du rapport social dans lequel ils sont impliqués et qui les instituent en tant qu'acteur (rapport capital-travail, rapport marchand, rapport administré, rapport associatif, rapport domestique, etc.)

Freyssenet M., « Trajectoires nationales et trajectoires de firmes. Esquisse d'un schéma d'analyse » *Actes du GERPISA*, octobre 2005, n°38, pp 25-62. Éditions numériques, gerpisa.univ-evry.fr, 2005; freyssenet.com, 2006, 824 Ko.

utilisés pour les désigner, etc., bref de résoudre nombre de difficultés méthodologiques rencontrées par le « bricolage modélisateur » et les « constellations statistiques ».

Peut-on suivre cette démarche pour analyser les pays et leurs configurations nationales ? Comme toute entité sociale, une nation n'est pas éternelle. Elle est une forme historique du vivre ensemble dans une trajectoire qui n'est pas tracée d'avance. Il est donc des conditions internes et externes à sa pérennité. Se résument-elles en un enjeu ? Une nation n'est pas régie par un seul rapport social, comme le sont les entreprises capitalistes par le rapport capital-travail. Elle se caractérise même par l'articulation-confrontation de plusieurs sphères : capitaliste, étatique, marchande, associative, domestique, religieuse, etc.⁴. Il paraît donc a priori difficile d'espérer dégager un enjeu à partir duquel nous pourrions analyser les trajectoires nationales.

Toutefois, nous sommes parvenus à un résultat plus important qu'il n'y paraît. Moteur de la croissance et forme de distribution sont bien pour la sphère capitaliste les enjeux nationaux majeurs, puisque les stratégies de profit en dépendent. Compte tenu de la place dominante prise par cette sphère, la nation est directement impliquée. Mais celle-ci a bien sûr pour exister en tant que telle ses exigences propres et un projet à porter.

1.3. Projet sociétal et croissance

1.3.1. Indépendance et unité pour porter un projet de société

Une entité politique quelconque (nation, fédération, confédération, union, royaume, empire, principauté, tribu, confrérie internationale, etc.) n'existe que si elle est reconnue en tant que telles par les autres entités politiques et que si les forces sociales qui la composent renouvellent leur accord (volontaire ou contraint) de vivre ensemble. On peut résumer cela en disant que l'indépendance et l'unité fondent une entité politique, même si l'on observe de nombreux degrés et de nombreuses formes d'indépendance et d'unité.

Indépendance et unité présupposent un double compromis : le premier avec les autres entités existantes, le second entre ses propres composantes sociales. Il faut pour cela que le projet qui est à son origine ou le nouveau projet qu'elle se donne pour se perpétuer soit de fait accepté par la population qu'elle veut rassembler ou rassemble déjà, et soit considéré comme compatible avec les projets portés par les autres entités politiques.

Le projet peut être aussi bien de devenir ou de se maintenir comme première puissance capitaliste mondiale que de faire advenir un monde multipolaire institutionnalisant le règlement des divergences, de faire prévaloir un autre système économique, de faire d'une religion l'ordonnatrice de toute chose, de se perpétuer comme groupe nomade ou comme tribu amazonienne, etc. On sait combien ces différents projets ont du mal à coexister.

Certains de ces projets peuvent s'accomplir sans qu'il soit nécessaire de recourir à ce que nous appelons la « croissance », c'est-à-dire sans que la société concernée ait à se reproduire en y consacrant moins de temps qu'avant pour pouvoir mener à bien son projet. Selon le rapport social dominant, la « richesse » n'est pas en effet de même nature d'une société à une autre. Ce qui est socialement valorisé peut ne pas impliquer que la société dégage du temps supplémentaire pour que tout ou partie de sa population puisse s'y adonner.

⁴ Notons au passage que ce que nous cherchons à caractériser déborde la notion de capitalisme national. Le capitalisme n'est en effet stricto sensu qu'une des formes sociales existantes à côté du secteur public, de la petite production indépendante, de la production associative, coopérative, domestique, etc. La notion de capitalisme national est utilisée d'une manière approximative et extensive. Elle désigne en fait dans la littérature une configuration nationale complète englobant le secteur capitaliste et les autres secteurs plus ou moins dominés, dépendants du premier. Ce n'est qu'en raison de sa domination, que le capitalisme est par extension assimilé à la configuration nationale.

Freyssenet M., « Trajectoires nationales et trajectoires de firmes. Esquisse d'un schéma d'analyse » *Actes du GERPISA*, octobre 2005, n°38, pp 25-62. Éditions numériques, gerpisa.univ-evry.fr, 2005; freyssenet.com, 2006, 824 Ko.

À ceci près toutefois que les entités politiques entrent en relation et interaction et que chacune se fait de l'autre et de son projet une représentation très particulière, à partir de ses propres cadres de pensée. Les territoires parcourus par des groupes d'éleveurs ou de chasseurs nomades ont été considérés comme sans propriétaire et scandaleusement inexploités, donc légitimement appropriables par des agriculteurs, des compagnies de chemin de fer, etc.

Bref, toute entité politique doit au minimum consacrer du temps à la préservation de son indépendance et de son unité. Il lui faut disposer des moyens nécessaires et suffisants de défense, de négociation, de persuasion, de rayonnement, de cohésion et de police nationales, voire d'expansion, etc. Dans le cas contraire, le pays subit plus facilement des interventions, des pressions, voire des contestations externes et des tensions internes qui limitent, voire remettent en cause sa souveraineté et son pacte fondateur.

Or chaque entité a une liberté limitée dans le choix du temps et des moyens qui lui sont nécessaires pour garantir son indépendance et son unité. Temps et moyens dépendent de la compatibilité de son projet avec ceux des autres, et quand les projets ne sont pas compatibles ils dépendent des rapports de force, c'est-à-dire des inégalités de moyens dont chacun a pu se doter en dégageant du temps. Quand les projets se trouvent historiquement ne pas entrer en conflit, on peut très bien avoir des pays ou des entités politiques à croissance zéro ou négative durablement, si c'est la façon d'assurer la pérennité du compromis au fondement de ces entités. On a alors affaire à des modèles sociétaux en tant que tels, mais qui comme tout modèle requièrent des conditions de possibilité. Quand ces conditions ne sont pas ou plus remplies, alors les différentiels de croissance deviennent un enjeu.

1.3.2. La croissance comme moyen, la forme de la croissance comme élément du projet de société

Depuis que le rapport capital-travail est apparu et s'est largement diffusé dans le monde, suscitant au passage par réaction des régimes politiques et des systèmes économiques qui ont essayé, en vain jusqu'à présent, de le contrecarrer et de le remplacer en voulant faire mieux que lui en termes de croissance (productivité et bien-être), les écarts cumulés de croissance conditionnent les rapports internationaux et les relations internes.

Le rapport capital-travail joue depuis deux siècles un rôle essentiel dans la croissance, puisqu'il est le seul secteur à ce jour à recéler en lui-même un mécanisme sans fin, sans but et sans pilote de croissance de la productivité, laquelle ne se transforme en revenu national additionnel que pour autant que les marchandises nouvelles produites sont réalisées en valeur, c'est-à-dire effectivement vendues. Cette croissance sans fin, si elle n'est pas contrôlée en temps voulu, rencontrera certainement un jour des limites, ne serait-ce qu'en raison des enchaînements imprévisibles et immaîtrisables qu'elle peut déclencher aboutissant à la disparition de certaines conditions indispensables à la vie, qui, faut-il le rappeler, ne nous sont pas toutes connues. Si cette conscience ou cette peur émerge, pour l'heure et au moins pour les deux siècles passés, la croissance semble bien constituer et avoir constitué une condition à l'indépendance et à l'unité des entités politiques. Seule l'analyse des trajectoires nationales (selon la « gerpissienne 1 ») confortera ou non cette hypothèse.

Mais la croissance nationale n'est pas seulement un moyen. Par la source qui est privilégiée et par l'usage qui est fait des gains, elle est en même temps porteuse d'un projet de société explicite ou d'un projet de fait.

1.4. De la notion de « mode de croissance » national à celles de « stratégie de croissance » et de « modèle de croissance »

Nous pouvons essayer de voir, à partir de ce que nous savons des trajectoires nationales, jusqu'où l'hypothèse de la croissance en tant qu'enjeu pourrait nous mener dans l'exploration des liens macro et micro.

La première question à se poser (selon la « gerpisienne 2) est : quelles sont les sources de la croissance ?

Les sources de la croissance nationale se ramènent classiquement à trois : l'investissement (I), la consommation intérieure (C) et l'exportation (E). Il nous faut probablement en rajouter une quatrième pour couvrir toutes les situations historiques. Cette source, nous pouvons l'appeler « prédation » (D). Même si elle est généralement fondée sur la force, elle peut être rendue possible par des mécanismes de marché, comme nous le verrons dans la section 6.

L'investissement crée des emplois et des conditions favorables à la production en général. La consommation intérieure incite à investir et permet des économies d'échelle ou des marges grâce à la variété, la qualité ou l'innovation. L'exportation nette procure des revenus supplémentaires utilisables ou redistribuables. L'importation prédatrice apporte elle aussi des revenus supplémentaires mais sous la forme de biens gratuits ou non rémunérés à leurs coûts.

Les pays exploitent tous ces trois ou quatre sources, mais pas dans les mêmes proportions. Deux raisons à cela : les conditions de possibilités internes et externes ne sont pas les mêmes, et leurs exigences de mise en œuvre peuvent être contradictoires, si on veut y recourir avec la même intensité. Une source est donc de fait privilégiée. Elle devient motrice et entraîne les autres selon une séquence qui peut changer dans le temps et ne pas être la même dans les pays ayant le même moteur de croissance (par exemple I+C+E+D ou bien I+E+C+D, ou bien encore I+D+E+C, etc..).

Une source motrice se reconnaît à l'indexation de fait de la distribution du revenu national à ce qui la rend possible : épargne forcée ou volontaire pour l'investissement, productivité interne pour la consommation, compétitivité externe pour l'exportation, volume de biens gratuits pour la prédation.

Le « choix » d'un moteur de croissance peut être considéré comme une stratégie de croissance. Si nous continuons à suivre la « gerpisienne 2 », nous devons alors nous demander successivement quelles sont les conditions de possibilité et les exigences de mise en œuvre de chacune des quatre stratégies de croissance et quelle est la cohérence des moyens employés par les pays par rapport à la stratégie qui est la leur.

D'ores et déjà, nous voyons que la notion de « mode de croissance » que nous avons construite est encore « bricolée ». Elle associe en effet deux aspects, la source de la croissance et la forme de distribution du revenu national (coordonnée, concurrentiel, inégalitaire, pénurique), qui ne sont pas au même niveau dans le raisonnement.

Nous sommes donc conduits à éclater la notion de « mode de croissance » en deux : d'une part la notion de « stratégie de croissance » et d'autre part la notion de « modèle de croissance » .

Nous savons que la distinction stratégie/modèle a été capitale dans l'étude des modèles productifs. Car deux entreprises peuvent suivre la même stratégie, sans pour autant obtenir les mêmes résultats et avoir les mêmes configurations socio-productives. Les résultats dépendent, lorsque la stratégie est pertinente dans le contexte, de la cohérence des moyens employés, c'est-à-dire du compromis passé entre acteurs pour mettre en cohérence les moyens. Si nous raisonnons de la même façon pour la croissance nationale, nous pourrions peut-être résoudre certaines difficultés logiques et empiriques que nous avons rencontrées en utilisant la notion de « mode de croissance ».

Nous avons en effet rangé tous les pays qui nous intéressaient dans une case de la typologie des « modes de croissance ». En fait nous avons beaucoup hésité dans certains cas soit parce que le moteur de la croissance n'était pas stable, soit parce que les résultats n'étaient pas là. Nous ne sommes sortis de la difficulté qu'en spécifiant une période, parfois très courte. Ce qui ne va pas sans poser un problème, puisqu'un « mode de croissance », tel que nous l'avons défini, est censé désigner des caractéristiques structurelles d'un pays au moins en moyenne période.

2. Stratégies de croissance et modèles nationaux, discriminants des trajectoires nationales

Les quatre grandes stratégies de croissance identifiées : « investissement », « consommation », « exportation », « prédation », paraissent discriminantes des trajectoires nationales essentiellement pour trois raisons. Quels que soient les buts affichés ou poursuivis in fine par les acteurs nationaux, les justifications qu'ils en donnent et les compromis qu'ils passent entre eux, les stratégies de croissance qu'ils sont de fait amenés à choisir leur imposent en effet un cadre d'action pour y parvenir. Ce cadre, propre à chaque stratégie, est constitué par une règle commune, par des conditions de possibilité et par des exigences de mise en oeuvre.

2.1. La règle spécifique qui s'impose aux acteurs, dès lors qu'ils sont d'accord (de fait) sur la stratégie de croissance à poursuivre

La règle qui s'impose est celle de devoir instaurer un lien entre la source qui impulse la croissance de la production et la forme de distribution du revenu national, à travers des institutions, des politiques et des réglementations régulatrices. Dans le cas d'une stratégie « investissement », la règle est de différer la distribution des gains de productivité à la population pour alimenter l'investissement. Dans le cas d'une stratégie de « consommation », la règle est au contraire de lui distribuer largement les gains de productivité pour stimuler la production. Dans le cas d'une stratégie « exportation », la règle est de conditionner la distribution aux gains de compétitivité extérieure pour assurer la pérennité de cet avantage comparatif. Dans le cas d'une stratégie « prédation », la règle est d'indexer la distribution aux richesses prélevées directement ou indirectement sur d'autres pays.

Retenons au passage que c'est le constat de la pérennité du lien entre une source de croissance et la variation du revenu distribué, donc du respect d'une des règles indiquées ci-dessus, qui permet d'identifier la stratégie de fait suivie. En effet, à moins d'avoir affaire à des pays très peu peuplés ou à une utilisation esclavagiste de la population, la consommation intérieure est généralement la source proportionnellement la plus importante de croissance. Elle n'en est pas pour autant systématiquement le moteur.

2.2. Les conditions de possibilité différente requises par chaque stratégie de croissance

Pour qu'un pays en vienne à privilégier une source de croissance afin de « tirer » les autres, encore faut-il que des conditions l'aient poussé à le faire ou qu'elles aient pu être réunies. Or les conditions de possibilité internes et externes de ces quatre stratégies diffèrent aussi. La stratégie « investissement » implique l'acceptation de fait par la population des sacrifices demandés et l'acceptation également par les pays voisins des « menaces » militaires, politiques et économiques dont cette stratégie peut être porteuse. La stratégie « consommation » suppose un consensus national sur la répartition du revenu du pays entre

Freyssenet M., « Trajectoires nationales et trajectoires de firmes. Esquisse d'un schéma d'analyse » *Actes du GERPISA*, octobre 2005, n°38, pp 25-62. Éditions numériques, gerpisa.univ-evry.fr, 2005; freyssenet.com, 2006, 824 Ko.

catégories sociales et un accord international sur le contrôle politique des échanges internationaux en fonction des intérêts de chaque pays, afin de préserver et développer le niveau de vie atteint et l'autonomie acquise. La stratégie « exportation » est fondée sur une conviction nationale selon laquelle, pour des raisons naturelles ou historiques, la vie du pays dépend de son insertion compétitive dans les échanges internationaux, et sur un ordre international qui privilégie la confrontation économique ou la spécialisation productive. La stratégie « prédation » implique en interne une vision du monde selon laquelle la domination sur d'autres pays est nécessaire et légitime, et en externe un partage du monde entre pays dominants ou un *imperium* de l'un d'entre eux.

En considérant dans les sections 3 à 6 les stratégies de croissance, on s'efforcera d'esquisser les contextes nationaux et internationaux qui offrent les conditions qui les rendent possibles.

2.3. Les exigences de mise en œuvre propres à chaque stratégie de croissance

Les exigences de mise en œuvre de ces stratégies sont la cohérence des moyens employés avec chacune d'elles et la compatibilité entre eux, dans les trois domaines constitutifs d'une configuration nationale : la production du revenu national, sa distribution et la régulation production-distribution. Une stratégie « investissement » exige une production de moyens de production, une distribution restrictive et une régulation administrée. La stratégie « consommation » exige une production de biens de consommation finale, une distribution qui s'élargit, et une régulation contrôlant inflation et balance commerciale. La stratégie « exportation » exige la production de biens pouvant être compétitifs sur les marchés internationaux, que ce soit par leur prix, leur spécialisation ou leur rareté, une distribution indexée aux gains de compétitivité et une régulation assurant l'accès aux marchés extérieurs et le renouvellement de la spécialisation. La stratégie « prédation » exige la production de moyens de coercition (militaires, monétaires, financiers), une distribution indexée sur les revenus prélevés, une régulation assurant le maintien du pouvoir de coercition.

Comme on le voit, règle commune, conditions de possibilité et exigences de mise en œuvre sont nettement différenciées selon les stratégies de croissance et touchent à des domaines qui ne peuvent pas ne pas délimiter et structurer l'histoire nationale et l'action des acteurs.

2.4. Définition du « modèle de croissance »

Dès lors un « modèle de croissance » peut être défini comme une configuration nationale dans laquelle les acteurs,

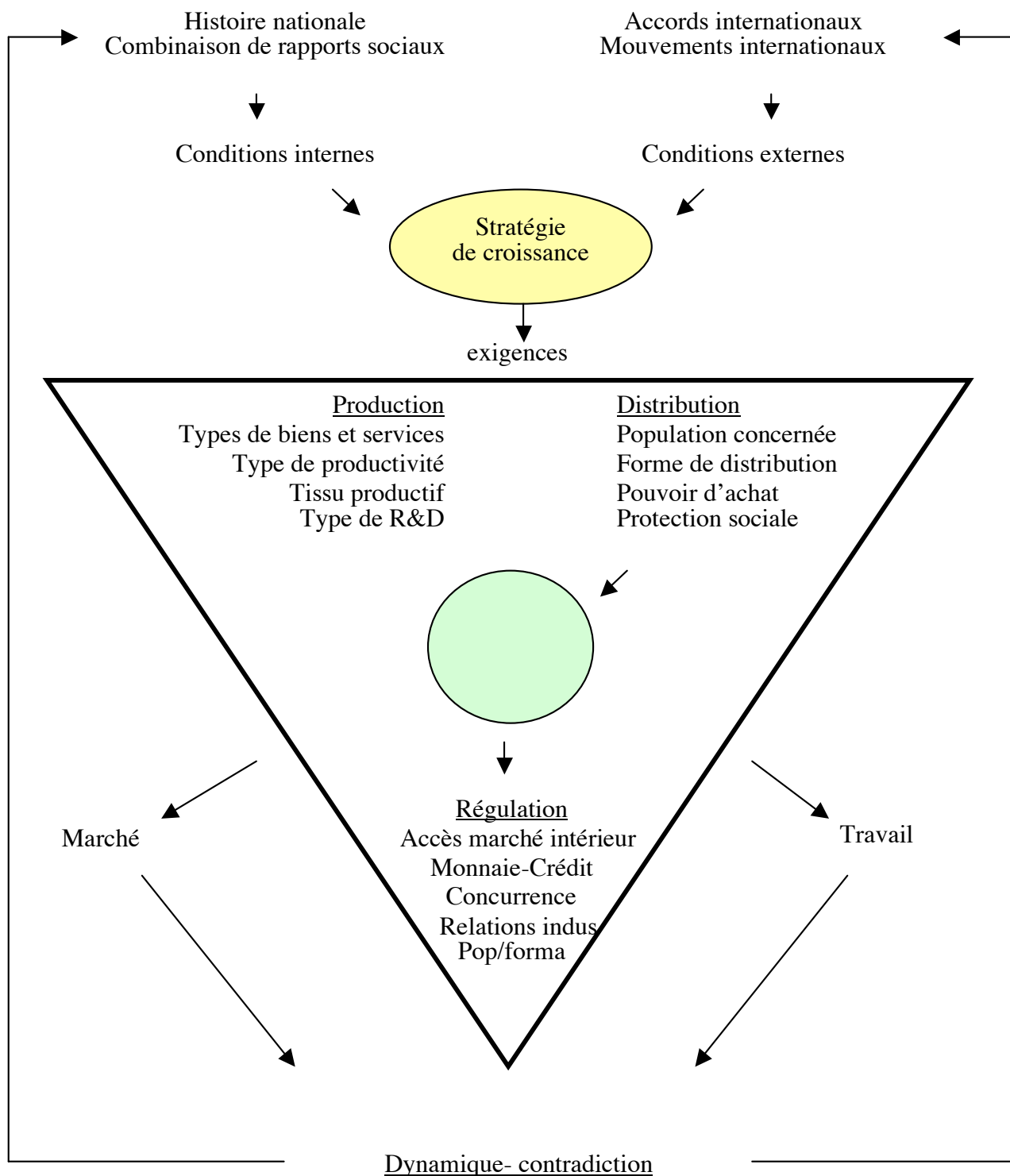
- ayant été conduit par les conditions externes et internes qui sont les leurs (rapports internationaux, combinaison de rapports sociaux) à privilégier une des sources de croissance (investissement, consommation, exportation, prédation) pour entraîner les autres,
- répondent de manière cohérente aux exigences de cette stratégie en matière de production, distribution et régulation, grâce à un compromis politique construit entre eux sur les types de productions et de productivité à favoriser, sur la forme de distribution du revenu national à instaurer et sur la régulation à assurer entre production et distribution.

L'enchaînement « conditions de possibilité internes et externes – stratégie de croissance – exigences de mise en œuvre – modèle de croissance – marché et travail – dynamique, limites et contradictions du modèle » peut être représenté par la figure 1, ci-après.

Le « modèle de croissance » national intervient dans la constitution des « modèles productifs » de firmes à deux niveaux. Il délimite et structure d'une part le marché intérieur et d'autre part le travail mobilisable, dont on sait que l'un et l'autre conditionnent les stratégies de profit possibles. Il encadre le choix par les acteurs de l'entreprise des moyens de mise en œuvre de la stratégie de profit poursuivie, à travers les productions favorisées, la forme de distribution instaurée et la régulation assurée. Le « raccord » avec le schéma des « modèles productifs » se fait donc à travers le marché et le travail via les « stratégies de profit » d'une part, et à travers les politiques productives, distributives et régulatrices via les composantes du modèle productif (politique-produit, organisation productive, relation salariale, compromis de gouvernement d'entreprise) d'autre part.

Figure 1

STRATÉGIE ET MODÈLE DE CROISSANCE



2.5. « Modèle de croissance » et trajectoires nationales

Il va de soi que les trajectoires nationales ne sont pas une succession de périodes durant lesquelles un modèle de croissance est à l'œuvre, périodes qui ne seraient séparées que par le temps nécessaire à la transition d'un modèle à un autre. Le schéma d'analyse esquissé ne peut évidemment pas être utilisé comme s'il devait être retrouvé aussi clairement dans la réalité. La raison en est simple : il n'est qu'un outil pour se frayer un chemin de compréhension dans une histoire autrement plus embrouillée. De la même façon que l'outil n'est pas l'objet que l'on fabrique grâce à lui, de la même façon un schéma d'analyse n'est pas la photographie de la réalité qu'il s'agit au contraire de déchiffrer grâce à lui.

La réalité est beaucoup plus broussailleuse pour des raisons que d'ailleurs le schéma lui-même nous laisse entrevoir. On peut aisément imaginer que l'unanimité, voire la majorité pour une stratégie de croissance est difficile à obtenir, à supposer que le débat public soit posé en ces termes, ce qui est rarement le cas. On est souvent à ce sujet dans l'implicite. Le débat a lieu sur d'autres terrains, sans que ce qui est en jeu soit explicité, voire même soit à la conscience des acteurs. Tout aussi évident est la variabilité du contexte international, qui peut brutalement déstabiliser une stratégie et un modèle de croissance, donnant l'occasion aux forces sociales qui ne s'en satisfaisaient pas ou qui ne s'en satisfaisaient plus de le remettre en question, au lieu de chercher d'abord des solutions adaptées. Il en fut ainsi après les crises de 1974 et 1980, créant une longue période, dont nous ne sommes pas encore sortie en France, de balancement entre plusieurs voies possibles. Les acteurs, de fait en désaccord sur la voie à prendre, se battent sur les politiques et les moyens au nom de principes, de perspectives ou d'intérêts qui sont les leurs, créant des incohérences en fonction des rapports de force sur les différents sujets. Les plus clairvoyants espèrent que les moyens qu'ils ont fait prévaloir dans un domaine créera une dynamique qui s'imposera dans les autres champs. C'est ainsi que les « ultra-libéraux », ainsi appelés, ont gagné du terrain dans les pays pourtant les mieux armés à leur résister. Mais le plus souvent, beaucoup s'étonne du peu d'efficacité des politiques menées, et pour cause. Cette confrontation peut durer longtemps, avec des résultats médiocres que chacun attribue à l'autre. C'est la raison pour laquelle l'apparition d'un modèle de croissance relève le plus souvent d'un processus inintentionnel, au mieux renforcé a posteriori lorsque les acteurs en prennent conscience, tant les obstacles cognitifs, politiques et sociaux pour le penser et le faire vivre sont considérables.

Les sections et paragraphes suivants visent à développer le schéma d'analyse esquissé dans cette courte introduction et à voir comment il peut aider à comprendre les trajectoires nationales. Il va de soi qu'il n'est pas sorti du chapeau, ni d'une meta-théorie dont il ne serait que le paravent. Il ne faut pas se laisser piéger par un mode d'exposition, nécessairement abstrait. L'outil temporairement forgé est bien sûr le fruit d'un va-et-vient entre les niveaux macro, meso et micro que l'étude des trajectoires des firmes nous a conduit à effectuer. Ce va-et-vient, non prévu au départ, n'est qu'à ses débuts et contient d'inévitables raccourcis et bien sûr ignorances.

Pour connaître toutes les potentialités et les limites d'un outil, il n'y a pas d'autre solution que de l'utiliser pour le mettre à l'épreuve (en acquerrant toutefois dans son maniement l'intelligence et la dextérité qu'il implique, et sous réserve qu'il ne puisse, par construction, de manière évidente résoudre des problèmes majeurs déjà rencontrés). Un outil meilleur se distingue d'un outil moins bon en ce qu'il a anticipé dans sa conception même, par raisonnement, par expérience ou par chance, le plus souvent les trois à la fois, la diversité

possible et la structure complexe de la matière à traiter. Il contient potentiellement les formes qu'il est susceptible de faire découvrir en les produisant. Ainsi va la science.

2.6. Potentialités du schéma d'analyse

D'ores et déjà, on peut toutefois entrevoir que le schéma d'analyse présente plusieurs potentialités d'analyse intéressantes. Citons en une. Il devrait nous permettre de ne pas devoir prendre pour argent comptant ce qui apparaît ou ce qui nous est affirmé. Par exemple, le modèle social « continental-ouest européen », théorisé à partir de politiques et d'institutions sociales grosso-modo semblables dans plusieurs pays européens continentaux, est soumis en Allemagne et en France à des logiques différentes (distribution du revenu national en fonction de la compétitivité par spécialisation internationale dans un cas, distribution selon une règle périodiquement remise en cause en France depuis 30 ans), qui devraient permettre d'en mieux comprendre l'origine, la trajectoire passée et les évolutions possibles également différentes.

Cela ne veut pas dire qu'un renforcement de l'alliance politique France-Allemagne ne soit pas possible et souhaitable aujourd'hui pour faire prévaloir en Europe un type de modèle social autre que le modèle anglo-saxon. Mais alliance à un moment donné ne veut pas dire similitude ou convergences des trajectoires et des perspectives. Mieux encore, la solidité de l'alliance dépendra de la pleine conscience des divergences. Les tiraillements France-Allemagne dont la construction européenne a été émaillée n'ont pas été des péripéties se réduisant à des chamailleries entre ego de présidents, à des peurs anciennes réciproques, à des différences culturelles, à la gestion de groupes sociaux plus ou moins virulents aux intérêts contradictoires, mais à la réelle difficulté de trouver des points d'accord entre pays ayant des stratégies de croissance différentes issues de compromis antérieurs, tout en devant impérativement s'entendre pour des raisons à la fois économiques et géopolitiques. Conséquence : sauf à adopter une stratégie de croissance européenne commune à tous les pays, on en est loin, la coalition à constituer au sein de l'Europe pour faire prévaloir une politique de solidarité sociale institutionnalisée est de laisser vivre la diversité des moyens pour y parvenir, sous peine d'imposer des solutions qui pourraient entrer en contradiction avec la stratégie de croissance propre à chaque pays.

Au stade actuel de la réflexion et de la recherche, nous pouvons caractériser assez clairement les stratégies de croissance nationales. Il n'en va pas de même des modèles de croissance aujourd'hui repérables, en raison du manque des informations nécessaires. L'objet de cette deuxième partie est, en recourant à l'illustration du propos par des exemples, de donner à penser pour inviter à engager le travail de collecte adéquat. Les illustrations concerneront rarement les évolutions plus ou moins récentes des pays cités. L'important pour le moment est de montrer ce que pourrait produire la démarche proposée. En conclusion, on dressera le plan de travail que supposerait une telle analyse des trajectoires nationales.

3. La stratégie de croissance « Investissement » et les modèles qui l'ont mise en oeuvre

3.1. Caractéristiques de la stratégie de croissance « investissement ». Conditions de possibilité et exigences de mise en oeuvre

3.1.1. Caractéristiques

Cette stratégie consiste à mobiliser des capitaux intérieurs ou extérieurs pour investir dans des productions (moyens de production ou de destruction, produits de consommation pour

l'exportation dont les bénéfiques sont pour l'essentiel réexportés) dont la population ne tire d'autres avantages immédiats qu'un nombre croissant d'emplois rémunérés à un niveau suffisamment faible pour permettre soit de dégager une importante épargne nationale, soit d'attirer continûment des investisseurs extérieurs.

Cette stratégie se repère à la faiblesse relative de la consommation et de sa progression, comparativement à la part prise par l'investissement dans l'utilisation des revenus disponibles.

Elle fut celle des régimes autoritaires de l'entre-deux-guerres, des pays communistes jusqu'à l'implosion de leur système politico-économique, des pays européens continentaux, du Japon et de la Corée du Sud après la deuxième guerre mondiale durant la phase de reconstruction, des pays qui attirent massivement les IDE (Investissements Directs Etrangers), par exemple la Chine depuis les années 90, des pays enfin qui vivent de « l'aide internationale ».

La stratégie « investissement » recouvre donc des configurations nationales très différentes, dont il est précisément intéressant de voir la nature et l'importance des contraintes qu'elles partagent du fait qu'elles privilégient l'investissement comme moteur de croissance.

3.1.2. *Conditions de possibilité*

Compte tenu des privations absolues ou relatives que cette stratégie implique pour la population, elle ne peut prévaloir durablement que si le pays estime être dans l'obligation d'investir prioritairement. Il en est généralement ainsi après un conflit armé et les destructions subies, ou en cas d'une menace étrangère réelle ou supposée, ou bien d'un retard économique et technologique compromettant ou ayant compromis la position internationale, voire la survie du pays, etc.

À l'inverse, cette stratégie peut constituer aux yeux des autres pays une menace militaire, économique et politique. Elle implique donc aussi pour pouvoir être adoptée qu'elle puisse être acceptée par ces autres pays, ou qu'ils ne puissent s'y opposer, ou bien encore qu'ils y soient directement intéressés par les bénéfiques politiques, commerciaux ou financiers qu'ils peuvent en tirer.

Les moyens à trouver dans les trois domaines constitutifs de toute configuration de croissance, à savoir la production du revenu national, sa distribution, et la régulation entre ces deux processus, doivent répondre aux exigences de la stratégie « investissement ».

3.1.3. *Exigences de mise en œuvre*

La production se doit d'être orientée ou ré-orientée vers des productions non directement consommables par la population, soit de par leur nature (moyens de production et/ou de destruction), soit en raison d'un pouvoir d'achat insuffisant. La distribution se doit d'être restrictive, soit pour dégager l'épargne nationale suffisante, soit pour permettre aux investisseurs étrangers de rapatrier le plus de bénéfiques possible. La régulation doit faire en sorte que la faiblesse relative de la distribution ne compromette pas la production des moyens de production/destruction.

Les moyens trouvés pour répondre à ces exigences le sont dans le processus d'élaboration du « compromis national » autour de la stratégie « investissement ».

Le compromis national doit rendre acceptable durant le temps nécessaire l'absence de contreparties immédiates à l'effort demandé. Plusieurs compromis sont imaginables et certains d'entre eux ont effectivement été construits. Ils consistent en des combinaisons particulières entre les ressources selon leur origine majoritairement interne ou externe et les

objectifs visés, qui peuvent aller de la puissance / expansion à l'indépendance / développement ou à la dépendance rétribuée d'une puissance dominante.

Un première catégorie de compromis est fondée sur la mobilisation de ressources majoritairement internes, c'est-à-dire in fine sur la restriction de consommation de tout ou partie de la population avec comme contrepartie soit l'espoir pour celle-ci du rattrapage économique et de l'indépendance nationale, soit le rêve de devenir un pays dominant régionalement ou mondialement.

Un deuxième catégorie de compromis repose sur la mobilisation de ressources majoritairement externes qui s'accompagne nécessairement, au moins temporairement, de l'acceptation des conditions mises par les pourvoyeurs de ces ressources, avec comme contrepartie une « périphérisation » au sein d'un ensemble économique régional, soit la construction d'une puissance économique et politique autonome et potentiellement rivale.

Dans tous ces cas, qu'il s'agisse des conditions internes ou externes à réunir et des exigences à remplir, l'Etat joue un rôle à la fois essentiel et explicite.

3.2. Les modèles de croissance nationaux mettant en oeuvre la stratégie « 'investissement » : compromis, production, distribution, régulation

3.2.1 Le premier modèle, que nous appellerons pour l'instant et à défaut d'avoir trouvé mieux, « Ressources Internes / Puissance Militaire »

Il se caractérise par la mobilisation de moyens nationaux pour se doter en priorité des moyens nécessaires à la puissance militaire (industrie, infrastructures, équipements, etc...), que ce soit à titre défensif ou offensif, et cela par une distribution restrictive et collectivisée pour une grande partie de la population, et par une régulation administrative et politique à travers le contrôle des prix et des salaires, la collectivisation des besoins et de leur satisfaction (logement, éducation, etc.), mais aussi à travers la propagande pour maintenir la mobilisation des esprits (qui peut passer par la dénonciation récurrente d'un ennemi mortel) et la coercition pour neutraliser les éléments réfractaires. La population s'en remet de fait à l'État pour garantir, dans la pénurie et l'effort, une relative égalité de traitement. Le rapport capital-travail est subordonné au « rapport administré », voire est entièrement remplacé par ce dernier.

Ce modèle fut celui des pays à régime fasciste de l'entre-deux-guerres (l'Italie après 1922, le Japon après 1932, l'Allemagne après 1933) et des pays à régime communiste (l'URSS après 1917, les pays d'Europe centrale, la Chine et la Corée du Nord après la deuxième guerre mondiale).

La consommation des ménages étant restreinte, le marché des véhicules particuliers, si marché il y a, se limite aux taxis, aux véhicules de fonction pour l'administration, les directions d'entreprises et les mouvements politiques reconnus et aux automobiles de haut de gamme pour les dirigeants et de gamme moyenne supérieure pour les professionnels indépendants qui réussissent. L'essentiel de la production automobile est tourné vers les véhicules utilitaires et militaires. Le lancement d'une voiture particulière pour une partie de la population, que ce soit sous le vocable de "Volkswagen" (la voiture du peuple) en Allemagne, ou celui de "Balilla" en Italie, ne se fait que dans le cadre d'un plan politique, visant à conforter le pouvoir et à lui permettre de poursuivre ses fins. La Volkswagen, payée à l'avance par les acheteurs pour financer sa production par une société propriété de l'organisation nazie du travail, a vu finalement le jour sous la forme d'un véhicule militaire, la mobilisation pour la guerre justifiant le détournement du projet et des fonds versés. La Balilla, quant à elle, ne trouva pas la demande supposée et fut un échec.

Dans le cas des pays communistes, l'Etat ne s'est pas contenté de fixer les prix et les salaires, de définir les productions prioritaires, et de contrôler la main-d'oeuvre salariée, il décidait aussi de l'allocation des ressources et de la destination des biens produits à travers un vaste système de planification devant permettre la réalisation d'un programme de développement économique fondé sur des choix politiques et sociaux explicites. Dans un tel système centralisé, les moyens matériels et humains étaient censés être utilisés au plus juste pour satisfaire les besoins du pays et de la population jugés prioritaires par le pouvoir politique, sans les gaspillages, la destruction de capital et l'insécurité du travail que génère la concurrence capitaliste. En réalité, si les entreprises et les constructeurs automobiles en particulier portaient des noms de firme, ils n'étaient en fait que des administrations. Les directeurs d'usine étaient des sortes de chefs de service n'ayant aucun pouvoir sur la dotation en investissement et en salaire, et sur les effectifs. Aux ruptures récurrentes d'approvisionnement en raison de l'impossibilité de coordonner administrativement les flux de biens intermédiaires entre unités de production, s'ajoutaient les rivalités et les doublons entre ministères, et notamment entre le secteur civil et le secteur militaire ayant son propre secteur industriel qui lui assurait autonomie et pouvoir. Dans un tel contexte, les notions d'incertitude du marché et du travail, de stratégie de profit et de modèle productif n'ont pas de sens en l'absence du rapport capital-travail. L'achat « clé en main » d'usines automobiles aux pays capitalistes (Togliattigrad, FSO, etc.) n'a pas permis de rattraper le retard, tant ces outils présupposent pour fonctionner efficacement le rapport social qui les a engendrés.

La dynamique de ce type de modèle conduit à une croissance sans fin des dépenses militaires, à un report toujours à demain du bien-être promis au plus grand nombre, à l'exaltation du sacrifice exemplaire d'un petit nombre promu héros de l'effort collectif, à la domination d'une coalition formée d'un secteur militaro-industriel toujours plus important et opaque, d'une administration d'État omniprésente et de mouvements politiques aux ordres et assurant promotion et prébendes à ses membres.

La contradiction de ce modèle est d'être voué soit à la destruction à court-moyen terme, soit à l'implosion-abandon à long terme. L'expansionnisme et l'agressivité militaires provoquent la réaction des autres pays, qui pour en finir s'allient et mettent en commun leurs moyens. Ce fut la trajectoire cataclysmique des régimes fascistes des années 30. Si la puissance militaire se trouve être contenue tant en interne qu'en externe, comme cela a été le cas pour les régimes communistes, la création de richesse bute sur la faible croissance de la productivité. Le « rapport administré » n'a pas d'autre mécanisme pour élever la productivité que l'injonction politique. Cette injonction fut d'autant moins efficace qu'un des constituants du compromis national était de donner un emploi et un revenu minimum à tout le monde. Infrastructures inutiles ou inutilisées, industries lourdes produisant pour personne, matériels militaires rouillant sur les parcs, désorganisation des flux, pénurie de biens de consommation, impossibilité d'utiliser son épargne. Ce fut la trajectoire des pays communistes d'Europe centrale et de l'Est.

3.2.2. Le deuxième modèle, que nous appellerons pour l'instant « ressources internes / développement indépendant »

Il se caractérise par la mobilisation de moyens nationaux en vue d'un développement indépendant. La production privilégie la création ou la reconstruction d'infrastructures, d'industries lourdes, de biens d'équipements collectifs (transport, logement). La distribution du revenu national est restrictive pour une large partie de la population au bénéfice du réinvestissement. La régulation assure à la fois le meilleur emploi des ressources mobilisées et la viabilité des entreprises concernées (contrôle des prix, de l'accès au marché intérieur, de la

balance commerciale, de la valeur d'échange de la monnaie, une limitation du crédit et de la concurrence, bref une économie largement administrée). Les apports extérieurs ont lieu dans le cadre d'accords bilatéraux et d'alliances politiques et militaires. (Voir Figure 2).

Le compromis national se fait sur la restriction forte et généralisée de la consommation et une longue durée du travail, en contrepartie d'une croissance de l'emploi, d'une distribution du revenu relativement égalitaire (même si certaines catégories clef pour le « redressement » sont légèrement privilégiées, comme ce fut le cas des mineurs, sidérurgistes, cheminots, etc. après guerre en France, au Japon, etc), du redressement national et de l'indépendance. Une coordination forte s'instaure entre État, grands groupes industriels privés et syndicats à travers une planification au minimum incitatrice.

Le modèle « ressources internes et développement indépendant » est celui des périodes de mobilisation politique, militaire et économique, soit pour jeter les bases du développement économique, soit pour se préparer à la guerre, soit pour réparer les dommages d'un conflit armé. Ce fut le modèle des pays capitalistes, démocratiques, ou revenus à un régime démocratique, devant procéder à leur reconstruction après le deuxième conflit mondial : La France, la Belgique, les Pays-Bas, l'Allemagne, l'Italie, le Japon.

Le marché interne des biens de consommation est limité, très faiblement croissant, voire pénurique. Le chômage se résorbe progressivement. Le temps de travail est fortement allongé et la mobilité est grande. Les entreprises bénéficient d'un environnement monétaire, concurrentiel, protectionniste clairement établi. En revanche les industries de biens à destination des ménages ont beaucoup de mal à faire entendre leur point de vue. Les constructeurs automobiles par exemple n'obtiennent pas les tôles d'acier dont ils ont besoin. Les sidérurgistes leur préfèrent le bâtiment, les travaux publics, les transports ferroviaires et maritimes.

Les stratégies de profit des entreprises vont de la stratégie de réduction des coûts à volume constant pour les biens dont la demande demeure limitée (Toyota, PSA) à une stratégie de modèle unique minimaliste (VW) ou de volume pour les biens intermédiaires (sidérurgie, etc). La collusion de l'État et des entreprises est très forte. Les commandes de l'État sont décisives.

Alors que le compromis national est clairement fondé sur l'acceptation de sacrifices immédiats pour pouvoir bénéficier d'une croissance du pouvoir d'achat ensuite, donc sur le passage à une stratégie de croissance plus favorable à la population, la dynamique de ce modèle est toutefois de se perpétuer.

En peu de temps en effet des forces sociales puissantes se constituent et se retrouvent être bénéficiaires de ce modèle : les entreprises de biens d'équipement assurées de leurs bénéfices, les salariés de ces mêmes entreprises assurés de leur emploi et d'une priorité d'approvisionnement, les administrations en charge de la planification, de l'élaboration des programmes et de leur suivi, les entreprises qui ont dû souvent être nationalisées, etc. Elles recourent alors à des argumentations diverses pour que leurs secteurs demeurent prioritaires: insuffisance de certains équipements, concurrence étrangère, spécialisation nationale possible, etc. Et de fait, on peut observer que dans plusieurs pays ayant adopté ce modèle de croissance dans l'immédiat après-guerre, il a fallu des conflits sociaux très durs pour que les privations demandées et acceptées laissent la place à un partage des fruits que ces privations ont permis d'obtenir. Il en a été ainsi en France, en Belgique, en Italie au milieu des années cinquante, et dans une moindre mesure au Japon au début des années soixante. On a pu observer aussi des luttes d'intérêts entre patronat « traditionaliste » des industries de base et patronat « moderniste » des industries de transformation.

Le cas de la Corée du Sud est intéressant. Sous perfusion américaine pendant les années cinquante, privée de ressources naturelles, ce pays adopta, sous l'impulsion d'un régime

autoritaire aux mains des militaires, une stratégie de croissance fondée d'abord sur l'investissement, ensuite sur l'exportation de biens compétitifs par les prix, tout en maintenant la population à un niveau de vie très bas, jusqu'à ce que celle-ci se révolte à la fin des années quatre-vingt.

3.2.3. *Le modèle « ressources externes / développement dépendant »*

Il consiste à s'en remettre aux capitaux extérieurs pour tirer la croissance, en leur garantissant les conditions de réexportations des biens et des bénéfices qu'ils souhaitent.

Le pays accepte de se placer dans une situation de dépendance, de réceptacle d'investissements extérieurs qui y trouvent des avantages : bas coût et docilité de la main d'œuvre, fiscalité, rémunération des capitaux, gains exceptionnels, etc. Les apports extérieurs peuvent prendre la forme de placements financiers, d'IDE ou d'emprunts internationaux dont le remboursement prélève l'essentiel des bénéfices réalisés grâce à eux. Plutôt que de laisser inexploitées des ressources (naturelles ou humaines), les dirigeants préfèrent en retirer des miettes, qu'elles soient pour eux et leurs obligés ou pour une partie plus large de la population.

Les circonstances de l'adoption de ce modèle peuvent être « l'échec » des autres solutions, de la pression de capitaux et de pays étrangers pour investir compte tenu d'un avantage perçu, de situations néo-coloniales, d'une absence de possibilité de développement et de spécialisation dans les domaines agricole, industriel, touristique par exemple et de recherche de domiciliation sans contraintes fiscales par des capitaux étrangers, etc... D'une manière générale, on est dans des situations de claire domination de certains pays sur d'autres dans un contexte international de libre circulation de capitaux.

Les exemples abondent : des maquiladoras mexicaines aux ventes d'entreprises publiques à des compagnies étrangères, des zones franches aux paradis fiscaux, des prêts du FMI aux « aides bilatérales », de concessions d'exploitation plus ou moins léonines (comme au Chili pendant longtemps, comme au Zaïre encore aujourd'hui, etc.)..

Le modèle privilégie les activités souhaitées par les pourvoyeurs de capitaux, une très faible redistribution des revenus obtenus, et une régulation qui consiste à perpétuer l'attractivité du territoire (réexportation des bénéfices, « paix sociale », maintien d'avantages comparatifs).

3.2.4. *Le modèle « ressources externes-internes / conquête de la puissance »*

Le cas-type en est aujourd'hui la Chine. Plus de 40% de son PIB provient de l'investissement. Des coûts de production imbattables, des infrastructures qui suivent, une main d'œuvre compétente et inépuisable, les perspectives d'un marché domestique sans équivalent exercent un attrait irrésistible sur les entreprises et les capitaux étrangers, au point de faire oublier à beaucoup d'entre eux toute prudence. Leur investissement est toutefois strictement contrôlé, puisqu'il doit se faire sous forme de co-entreprise avec participation minoritaire. Il sert à tirer et rendre efficace l'investissement interne qui, ne l'oublions pas, représente l'essentiel de l'investissement total.

Le compromis ici consiste à offrir aux entreprises étrangères de tels avantages immédiats et à leur faire miroiter de telles perspectives à un horizon plus ou moins lointain, qu'elles en arrivent à accepter des conditions dangereuses à terme pour elles-mêmes et pour leur pays d'origine: position subordonnée, transferts de technologies non maîtrisés, puissance concurrentielle dans tous les secteurs, etc. En interne, la contrepartie à la dépendance apparente immédiate vis-à-vis du capital étranger est de promettre à la population la reconquête de la puissance nationale perdue et la revanche contre un siècle d'humiliation, en

organisant « diplomatiquement » la prise de contrôle capitaliste, technologique, monétaire des apports extérieurs.

La Chine ne fait pas mystère de sa volonté de devenir une puissance économique, politique et militaire autonome, et ce ne sont pas les règles de l'OMC qui l'en empêchera. L'État autoritaire est parvenu jusqu'à présent, grâce à un savant dosage « investissement-exportation-consommation », à un capitalisme national fortement encouragé mais gardé sous contrôle, à un « secteur administré » qui reflue sans trop de débandade, voire qui se reconvertit progressivement, a stimulé un processus de croissance à la fois durable et impétueux, au point de conditionner la croissance mondiale et de permettre de contenir les déséquilibres sociaux internes. Si ces conditions duraient, la Chine pourrait avoir les moyens de ses ambitions. Elle constitue le vrai défi pour les États-Unis.

Le marché automobile domestique en a été profondément transformé. D'une « demande » administrative (véhicules utilitaires, taxis, véhicules de fonction), la Chine est passée à un marché de véhicules particuliers en forte croissance, mais dont la structure est marquée par les attentes de nombreux nouveaux riches et par les moyens encore limités et aléatoires de classes moyennes urbaines en formation. Les premiers constructeurs implantés (VW, PSA, etc.) ont eu du mal à adapter leur offre et à se plier aux nouvelles règles concurrentielles. Certains nouveaux entrants ont cru à tort à une convergence rapide du marché chinois avec leur marché domestique (GM, etc.). Les constructeurs japonais plus prudents, pour des raisons qui ne sont pas que commerciales, semblent trouver petit à petit la bonne offre. Quant aux constructeurs locaux, qui ont su rapidement tirer parti du partenariat avec des constructeurs étrangers, à l'instar de leurs pays ils ne cachent pas non plus leurs ambitions. Après avoir découvert dans les années 90 les constructeurs coréens, il va falloir bientôt s'habituer à SAIC et autres Dongfeng, s'ils ne changent pas prochainement de nom.

Combien de temps durera cette stratégie « investissement »? Pour l'instant, la très grande majorité des chinois est exclue des fruits de la croissance et du marché automobile, même si la demande de véhicules particuliers neufs a été en 2003 égale à celle enregistrée la même année en France par exemple. La tentation ne sera-t-elle pas de prolonger au-delà du supportable socialement et politiquement un modèle de croissance fondé sur l'alliance de la nomenclatura communiste et des entrepreneurs capitalistes pour faire advenir aux moindres frais une nouvelle classe possédante et dirigeante, mais qui pose problème à de nombreux autres pays et au peuple chinois ?

3.2.5. *Le modèle « aide internationale / survie et rêve de développement »*

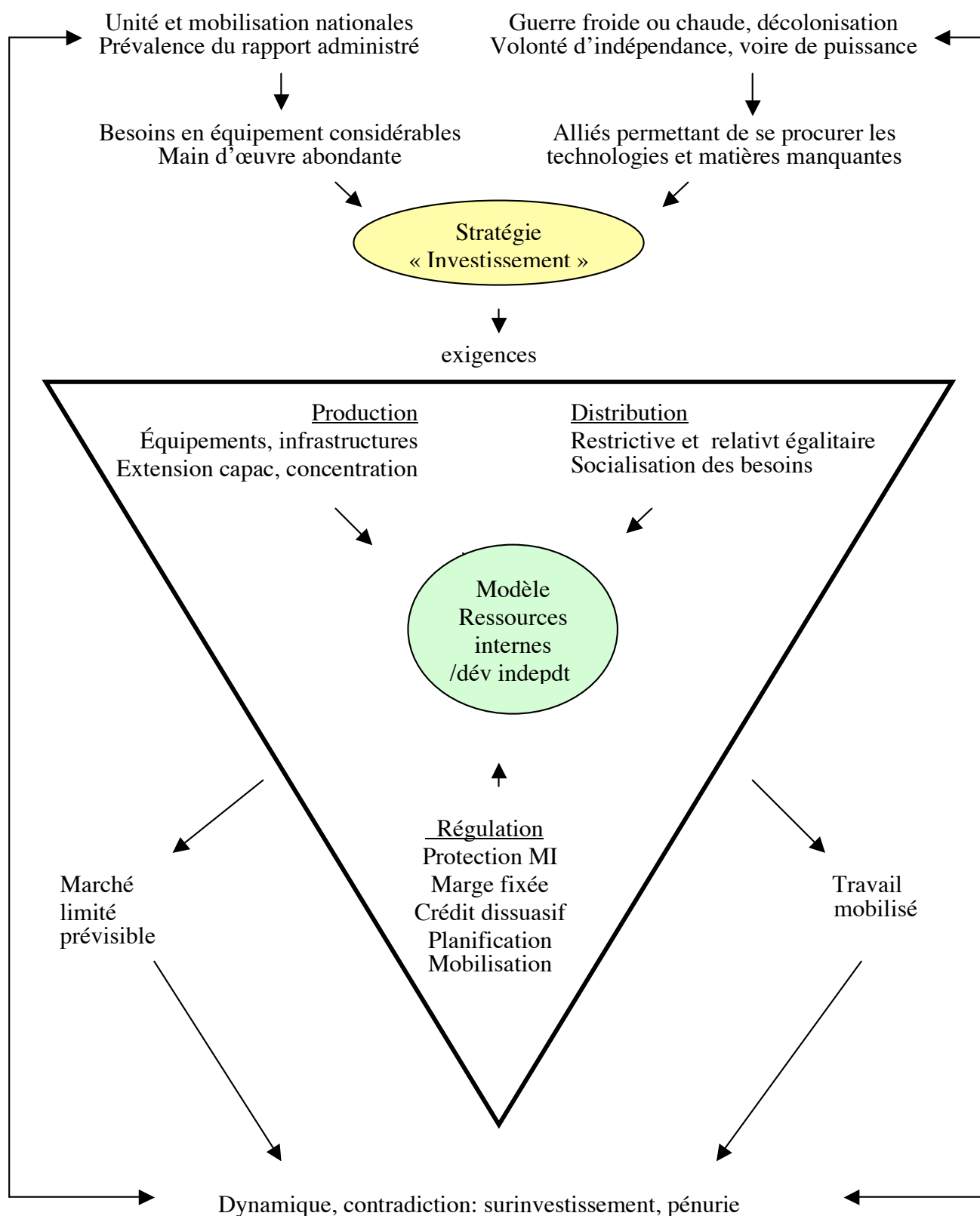
Rappelons qu'un nombre conséquent de pays ont une croissance non seulement, tirée par l'aide internationale, mais que certains d'entre eux ont un produit intérieur brut constitué essentiellement par cette aide. Elle constitue en moyenne 12% du PIB des « pays les plus pauvres ». C'est le cas par exemple du Nicaragua ou de la Tanzanie. Mais elle atteint 24% au Burundi, 30% en Érythrée, en Mauritanie et en Guinée-Bissau, 47% au Sierra-Leone, 58% au Timor Oriental et 60% au Mozambique, qui passe pourtant pour le bon élève de l'aide.

Doit-on parler de modèle à leur propos? Les pays concernés ne passent pas pour en constituer un, bien au contraire, tant leur développement est un échec. Le principe même de l'aide a été un temps contesté. Et pourtant ce mode de financement non seulement perdure, mais a été relancé dans le cadre des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD). L'aide a longtemps privilégié des investissements censés jeter les bases du développement. L'absence de résultats, l'urgence dictée par des situations alimentaires et sanitaires catastrophiques, l'instabilité géopolitique qui les accompagne, les flux migratoires jugés indésirables, le renouvellement des approches du développement conduisent aujourd'hui à

une aide prenant en charge directement des dépenses courantes en matière d'éducation, de santé, d'administration et d'alimentation. Au-delà de permettre de faire face à l'urgence, ce type d'aide jette-t-il vraiment les bases indispensables au développement?

Constatons que l'aide reçue par les pays les plus pauvres est apportée en majorité et sélectivement par les pays qui les avaient autrefois sous domination coloniale et qui les ont parfois aujourd'hui sous régime concessionnaire. La prise en charge des dépenses courantes apparaît dans certains cas comme la contrepartie pour continuer à exploiter relativement tranquillement des ressources naturelles et agricoles.

La population de nombre de ces pays sait à peine ce qu'est un véhicule neuf, si l'on fait abstraction des véhicules des dirigeants et des organisations internationales. Les achats se ramènent le plus souvent à des achats de véhicules d'occasion importés.

Figure 2. **Stratégie « investissement » et Modèle « ressources internes/ développpt indépdt »**

4. La stratégie de croissance « consommation » et les modèles nationaux qui l'ont mis en oeuvre

4.1. Caractéristiques de la stratégie « consommation ». Conditions de possibilité et exigences de mise en oeuvre

4.1.1. Caractéristiques

La stratégie « consommation » consiste à indexer les gains de productivité et l'augmentation du pouvoir d'achat. Le compromis national est fondé sur l'acceptation des modalités d'augmentation de la productivité en échange de l'amélioration du niveau de vie. Le processus s'auto-entretient sous certaines conditions et jusqu'à un point limite.

Comme on l'a déjà dit, la stratégie « consommation » ne peut être considérée comme caractérisant la stratégie de croissance d'un pays par le seul fait que la consommation représente la part la plus importante dans le revenu national. En effet, à moins d'avoir affaire à un pays petit et peu peuplé, il est rare que la consommation intérieure soit inférieure à une des trois autres sources de profit. La consommation n'est motrice de la croissance que si son évolution est indexée aux seuls gains de productivité interne, en dehors de toute considération de compétitivité extérieure (stratégie d'exportation) ou de revenus prélevés sur d'autres pays (stratégie de prédation).

Cette stratégie a été notamment celle des Etats-Unis du siècle dernier aux années 90, de la France et de l'Italie de 1945 aux années 90 également.

4.1.2. Conditions de possibilité

Les conditions de possibilité internes sont un marché potentiellement vaste et une main d'œuvre abondante. La production et la vente des biens de consommation requis présupposent que le marché intérieur potentiel soit suffisamment large pour supporter la croissance par la consommation et que la main d'œuvre soit suffisamment abondante pour produire les biens demandés. Il faut ensuite que le pays soit doté de suffisamment de ressources naturelles pour ne pas avoir à importer des quantités telles qu'il soit obligé de s'extravertir. Il faut aussi bien évidemment qu'il y ait des acteurs qui aient eu antérieurement la possibilité d'accumuler des moyens suffisants pour lancer les productions nécessaires.

Quel contexte national peut offrir ces conditions internes? Une antériorité dans le développement économique et social, une croissance démographique naturelle ou par immigration, une accumulation sous l'égide du capital et de l'État et une régression du rapport domestique et du rapport producteur-marchand au profit du rapport capital-travail, une alliance de fait entre salariés et capitalistes des industries de consommation confortée par une majorité politique pour que la consommation soit privilégiée.

Il faut enfin que la population préfère consommer plutôt qu'épargner. La population consomme plutôt qu'elle n'épargne quand elle n'a pas de crainte majeure pour l'avenir, particulièrement lorsque l'âge venant elle ne pourra plus travailler. Cette condition peut être remplie par la solidarité familiale, la protection sociale ou la rente.

Les conditions externes de la stratégie « consommation » sont une protection (de fait ou de droit) du marché intérieur acceptée par les autres pays. Pour que le pays puissent produire et vendre les biens de consommation requis, il faut que les produits nationaux soient préférés ou que les produits étrangers soient difficilement accessibles. L'achat par les consommateurs de produits nationaux plutôt qu'étrangers présuppose des barrières de droit ou de fait à l'importation : que ces barrières soient tarifaires (droits de douane), non-tarifaires (quotas, obligation de produire sur place, normes changeantes, subventions à la production nationale,

etc.), culturelles (préférence nationale, normes implicites, etc.), monétaires (action sur les taux de change), physiques (difficultés de transport, dimension du marché, etc.). Or un pays, ne pouvant vivre en complète autarcie, ne serait-ce que pour se procurer les matières premières et agricoles dont il est dépourvu, est obligé de composer avec les autres pour définir son régime douanier et pour faire accepter de fait les obstacles non tarifaires à l'accès à son marché intérieur.

Le contexte géopolitique le plus favorable à cette stratégie est le multilatéralisme s'accompagnant d'une régulation contrôlée des échanges de marchandises, de capitaux et de main-d'œuvre. On sait que des circonstances historiques peuvent y être favorables. Après guerre, la volonté des alliés de ne pas voir se reproduire les enchaînements ayant conduit à des régimes politiques fascistes en Europe a permis ce multilatéralisme et la régulation contrôlée des échanges. Les conditions internes et externes remplies, reste à répondre aux exigences de mise en œuvre de cette stratégie.

4.1.3. Exigences de mise en œuvre

Il est nécessaire sur le plan productif d'assurer la croissance de la productivité nationale dans un nombre suffisant d'activités. Sur le plan distributif, il est nécessaire de répartir les fruits de la croissance à un nombre suffisant de ménages. Sur le plan régulateur, il s'agit d'encourager la consommation au détriment de l'épargne, tout en gardant sous contrôle l'inflation, en limitant les échanges extérieurs, et en faisant en sorte que la croissance du pouvoir d'achat soit effectivement indexée aux gains de productivité.

Il est plusieurs façons de répondre à ces exigences. La productivité peut être augmentée en faisant des économies d'échelle, ou bien en recourant à des techniques exigeant moins de main d'œuvre à volume constant et en lançant de nouveaux produits ou services pour satisfaire les nouveaux besoins et fournir des emplois à la main d'œuvre devenue surnuméraire, ou bien encore en ayant une grande flexibilité productive.

Mais il faut aussi que les activités qui s'effectuent sous d'autres rapports sociaux que le rapport capital-travail, ne soient pas à la traîne en matière de productivité. Et c'est là où le bât blesse. Les rapports domestique, producteur-marchand et administré n'ont pas de mécanismes auto-entretenant la progression de la productivité. Une des solutions, mais elle ni la seule ni suffisante, est que le secteur capitaliste vende aux acteurs du rapport domestique, du rapport producteur-marchand, du rapport administré des outils (électroménagers, machines-outils individuelles, ordinateurs, etc.) qui accroissent leur productivité, libérant le cas échéant la main-d'œuvre dont a besoin le secteur capitaliste dans cette stratégie de croissance.

Le pouvoir d'achat peut être augmenté de manière égalitaire, modérément hiérarchisée ou variable. Il peut l'être aussi sous des formes différentes : une augmentation des salaires, généralisation et élévation des prestations sociales, baisse des prix.

Quant à l'encouragement de la consommation au détriment de l'épargne, il peut passer aussi bien par des taux réels bas de rémunération de l'épargne et un crédit bon marché, par la fiscalité, par une inflation constante mais restant cependant sous contrôle. La limitation relative des échanges extérieurs peut se faire par des mesures tarifaires et non tarifaires, par la taille même du marché intérieur, par des accords commerciaux, etc. L'indexation des revenus aux gains de productivité peut être obtenu par une politique nationale des revenus négociée avec les partenaires sociaux, par des accords de branche ou d'entreprise qui sont pris comme référence par les autres, etc.

Les combinaisons de ces différents moyens pour satisfaire aux exigences de la stratégie de consommation dessinent autant de compromis nationaux possibles.

4.2. Les modèles de croissance mettant en oeuvre la stratégie « consommation » : compromis, production, distribution, régulation

4.2.1. *Le premier modèle peut être appelé « économie d'échelle-variété limitée de l'offre et distribution croissante, décentralisée et concurrentielle »*

Il fut en particulier le modèle de croissance des Etats-Unis des années 10 aux années 30. Il est caractérisé par une croissance tirée par la consommation grâce à une distribution décentralisée, concurrentielle et croissante du revenu national indexée de fait, à travers des mécanismes de marché et des mesures protectionnistes, aux gains de productivité réalisés par économie d'échelle, par variété limitée de l'offre et par changement technique.

Le compromis politique fondant ce modèle de croissance est de limiter la concurrence, tant sur les produits que sur les revenus, à la concurrence interne, grâce à la protection de droit ou de fait du marché intérieur contre la concurrence étrangère. On pourrait le résumer par la formule « concurrence entre nous ».

Les Etats-Unis de la première moitié du XXème siècle ont été dispensés de recourir à l'exportation pour alimenter leur croissance pour une série de raisons qui ont changé dans le temps. Le marché intérieur américain s'est d'abord développé à l'abri de fortes protections douanières jusqu'à la première guerre mondiale, et grâce à l'unification progressive de la réglementation entre les Etats, l'afflux d'immigrants et l'élévation du niveau de vie d'une partie de la population.

Protection et élargissement du marché ont stimulé la division du travail, l'investissement de productivité et la baisse relative des prix, au point de finir par mettre à l'abri de toute concurrence étrangère les productions américaines. Les États-Unis ont pu alors diminuer leurs tarifs douaniers et même se faire les champions du libéralisme économique, en faisant oublier les conditions qui leur avaient permis de se doter d'une industrie autonome et très productive.

La crainte de la concurrence américaine fit abandonner le libre-échange par plusieurs pays, notamment la France, et élever sélectivement des barrières. Le modèle de croissance « économie d'échelle - variété limitée de l'offre et distribution croissante, décentralisée et concurrentielle » a donc eu tendance à se diffuser durant l'entre-deux-guerres, à ceci près qu'il n'a pas pu avoir les mêmes effets selon la taille des pays et les technologies auxquelles ils pouvaient avoir accès.

Dans ce modèle, la croissance de la productivité est obtenue par la concentration qui permet de faire des économies d'échelle, par la rationalisation des gammes de produit et de l'appareil de production, par une variété limitée aux segments les plus importants du marché, par une division du travail qui permet d'embaucher de la main d'œuvre peu qualifiée, par la production industrielle d'outillage qui permet d'accroître la productivité de la petite production marchande et de l'administration.

La distribution se fait en fonction des rapports de force locaux et catégoriels et des opportunités financières, elle est donc décentralisée et concurrentielle. Mais, point essentiel, elle est en même temps tendanciellement croissante. Elle n'anticipe pas les gains de productivité par une augmentation généralisée des revenus, laquelle en augmentant la demande crée la possibilité d'une production de masse, comme dans le troisième modèle qui sera examiné plus loin.

La distribution dans ce modèle ne crée donc pas par elle-même les conditions d'un élargissement de la demande solvable. L'augmentation du pouvoir d'achat passe d'abord par l'abaissement des prix de vente, résultant des fusions-acquisitions-rationalisation-modernisation. Les limites de l'extension de la demande seraient cependant rapidement

atteintes, si le pouvoir d'achat n'augmentait que de cette façon. Il doit pouvoir s'élever aussi par augmentation du revenu moyen réel.

Pour que ce dernier augmente malgré une distribution « concurrentielle », c'est-à-dire sans garantie d'augmentation, il faut des conditions qui placent les ménages, les professions indépendantes et les salariés de catégories supérieures dans un rapport de force qui ne leur soit pas défavorable durant une période suffisante. Dès lors entre les classes possédantes et dirigeantes dont la demande est satisfaite par des productions coûteuses en petite et moyenne séries, et la masse des salariés et des petits producteurs, exclus de la redistribution, apparaissent et se développent des catégories intermédiaires, salariés d'encadrement, fermiers aisés, petits propriétaires qui sont en mesure d'acheter une variété limitée d'un même produit.

La régulation va consister au maintien de conditions favorables à un partage des bénéfices qui s'étend aux salariés des catégories supérieures et moyennes et aux professions indépendantes. La première de ces conditions est un accès au crédit d'équipement et de consommation à un coût raisonnable pour les ménages des catégories sociales citées. La deuxième est une facilité d'installation pour les professions indépendantes et les petits entrepreneurs et une fiscalité légère.

Mais cette « régulation » de fait ne perdure que pour autant que ces conditions se maintiennent. Or ce modèle de croissance n'exclut pas, quand il ne les engendre pas de lui-même, les emballements spéculatifs qui, par les crises financières qu'ils provoquent, peuvent conduire à l'arrêt du crédit, aux faillites d'entreprise, à l'envolée du chômage, à la disparition des gains de productivité, à la récession. Dans ce modèle, la politique monétaire est donc centrale pour limiter les effets des crises qu'il génère ou qu'il ne peut empêcher.

La division du travail, les rapports de force professionnels et catégoriels, les opportunités financières que stimule ce modèle de croissance permettent l'extension des classes moyennes et la diversification de leur consommation. Mais les gains de productivité obtenus, ne pouvant être largement distribués sous forme d'augmentation généralisée et régulière des salaires, laissent à la lisière de cette distribution les employés et les ouvriers. L'avènement de la consommation de masse s'en trouve bloqué. Ce blocage peut être levé en passant à un autre modèle relevant de la même stratégie de croissance, c'est-à-dire en construisant un nouveau compromis national. Ce fut le cas des Etats-Unis durant les années quarante, qui inventèrent le modèle « économies d'échelle-variété et distribution croissante, coordonnée et modérément hiérarchisée » qui sera examiné plus loin.

Quelle structuration et quelle incertitude du marché automobile ont résulté de ce modèle de croissance? Une demande de haut de gamme s'est développée émanant de la classe des entrepreneurs capitalistes qui s'élargissait et se consolidait alors. Elle s'exprimait par des attentes de confort, de puissance maîtrisée et de respectabilité que suscite une fortune dont on veut accréditer l'idée qu'elle a été bien acquise et qui peuvent être satisfaites par le recours à des formes consacrées, aux matières nobles et rares et aux techniques à la fois avancées et éprouvées. Elle a permis la multiplication et le développement de constructeurs appelés à tort artisanaux, parallèlement à l'émergence et à l'expansion de Ford, GM et Chrysler, jusqu'au début des années 30, qui virent leur disparition en grand nombre, non en raison d'une productivité insuffisante, mais par manque de liquidités.

À l'autre extrême, est apparue une demande croissante de véhicules robustes et fonctionnels, pour des usages à la fois professionnels et privés, venant des professions indépendantes (fermiers, artisans, commerçants, représentants de commerce, des professions libérales des quartiers moyens et populaires et des zones rurales) et des petits fonctionnaires, dont le salaire, faible mais régulier et assuré, leur a permis d'accéder à la voiture neuve. Ce fut le génie de Ford que d'avoir perçu cette attente et d'avoir trouver les moyens industriels

d'y répondre par une stratégie stricte de « volume », jusqu'à ce que cette dernière vienne rapidement buter sur les limites de sa clientèle imposées par le modèle de croissance.

Un troisième type de demande s'est rapidement développée dans les années vingt celle de voitures de gamme moyenne correspondant aux professions libérales, aux petits et moyens entrepreneurs, aux salariés associés à la direction des entreprises industrielles et commerciales. Ce fut le génie de Sloan que d'avoir compris la nécessité de combiner économie d'échelle et variété limitée de l'offre pour répondre à cette demande nouvelle, jusqu'à ce que, là aussi, mais beaucoup plus tard que Ford, cette stratégie rencontre ses limites, en raison d'une trop grande variations des revenus des classes moyennes.

Un dernier type de demande est venue de fractions de différentes couches sociales, qui par leur initiative, par le choix d'une profession ayant connu une rapide expansion, par leur prise de risque, par leur talent et leur opportunisme ont connu une progression économique rapide les distinguant du reste de leur catégorie sociale. Ces fractions-là aspiraient à manifester leur dynamisme et leurs besoins différents par des véhicules plus audacieux techniquement, stylistiquement, conceptuellement que les modèles courants. Ce sont elles qui firent la fortune de Chrysler et de sa stratégie d' « innovation et flexibilité ».

Le travail, quant à lui, a été marquée par l'afflux contrôlé d'immigrants, par un manque chronique de personnel qualifié et l'abondance de main d'oeuvre sans qualification industrielle, par une mobilité de la main d'oeuvre très forte motivée par la recherche des meilleurs salaires, seul gage de sécurité pour l'avenir, par des mouvements politiques et des syndicaux dont la radicalité était à la hauteur de l'âpreté des rapports « concurrentiels ». Mais l'approfondissement de la division du travail a changé la structure de la main-d'oeuvre. Les corporations professionnelles cédèrent la place à des syndicats de branche. La solidarité inter-catégorielle et nationale a pu s'exprimer plus facilement et contribua à l'émergence durant les années quarante d'un nouveau modèle de croissance, que l'on abordera plus loin. Fondé également sur les économies d'échelle et la diversité de l'offre mais avec une distribution coordonnée nationalement et modérément hiérarchisée, il a prévalu jusqu'aux années quatre-vingt.

Depuis, on pourrait considérer que les États-Unis ont renoué avec leur modèle de croissance de la première moitié du XX^{ème} siècle, à ceci près toutefois que la position internationale de ce pays a changé radicalement, et qu'elle l'a placée en situation de pouvoir alimenter sa croissance, voire l'impulser, par prédation de revenus sur d'autres pays. On examinera cette question en 6.. Ce qui est sûr est que la stratégie de profit « volume et diversité » a été mise à mal et qu'en revanche la stratégie « innovation et flexibilité » s'en est trouvée relancée. Le nouveau modèle de croissance américain a immédiatement engendré en effet l'apparition de nouvelles couches de la population, favorisées par la déréglementation, et dont les attentes en matière automobile sont de pouvoir manifester leur bonne fortune et leur dynamisme. Il en est résulté une explosion des ventes de ce qui est appelé aux États-Unis les *light trucks*, c'est-à-dire les pick-up familiaux, les break, les monospaces, les véhicules récréatifs, les tout-terrains urbains, etc. Les ventes des modèles classiques sagement hiérarchisées comme les revenus du Welfare State, ont cédé depuis sensiblement du terrain. En revanche, la partie de la population pénalisée par la déréglementation ne peut plus accéder aux véhicules neufs, et a été refoulée au mieux vers le marché de l'occasion.

4.2.2. *Le deuxième modèle relevant de la stratégie « consommation » associe « économies d'échelle et distribution croissante et relativement égalitaire »*

Il consiste à développer une production en masse de biens et de services standardisés et peu différenciés, en échange d'une distribution à tendance égalitaire des revenus de la croissance,

sous forme d'augmentation du pouvoir d'achat des ménages et d'accès à des prestations et services sociaux toujours plus larges. Tel est le compromis national. Il repose sur l'idée qu'il est des besoins basiques, nécessaires et suffisants, qu'il convient de satisfaire pour l'ensemble de la population et qu'il est possible de le faire en appliquant le principe des économies d'échelle aux biens et services correspondant : standardisation, uniformisation, concentration, intégration, généralisation.

Il est des circonstances qui facilitent l'émergence de ce qui apparaît comme une utopie économique-sociale. Les privations de la guerre, les inégalités scandaleuses de l'avant-guerre, la « trahison » des anciennes élites, l'héroïsme des simples gens ont pu être un terreau favorable à l'expression de ce modèle, qui à vrai dire n'a jamais vraiment existé. Il a été formulé comme tel pendant quelques années dans l'après-guerre en France et en RFA. Il devait être aussi le compromis krouchtévien dans les pays communistes européens. Ce compromis est quasiment mort-né, en raison de l'absence d'un mécanisme efficace d'allocation des ressources dans le cadre du rapport social « administré » et du pouvoir acquis par le secteur militaro-industriel qui ne pouvait se perpétuer qu'en faisant en sorte que l'investissement demeure le moteur de la croissance.

Dans un contexte capitaliste, le modèle « économie d'échelle et distribution croissante et relativement égalitaire » est-il vraiment envisageable ? Il fut probablement le rêve-limite de Ford. Une petite élite d'un côté et une masse indifférenciée de producteurs-consommateurs de l'autre. Mais il est intéressant de rappeler les difficultés que Ford a rencontrées pour faire advenir ce modèle. Outre qu'il n'a jamais convaincu ses pairs d'adopter la même stratégie de profit et la même politique des salaires, il s'est toujours refusé à toute reconnaissance des syndicats et à tout interventionnisme étatique. N'obtenant pas de ses fournisseurs les économies d'échelle dont il avait besoin, chacun d'eux poursuivant sa propre stratégie de profit, il a essayé de rendre cohérente l'ensemble de la chaîne de la valeur en intégrant la production des matières premières au produit final. Mais le gigantisme des investissements, la complexité de la gestion, la variabilité et la diversité de la demande, la résistance des salariés ont rapidement eu raison du volontarisme individualiste fordien.

Attribuer à Ford les principes de la croissance des trente glorieuses relève au minimum du malentendu. S'il faut trouver à cette période un parrain, c'est vers Alfred Sloan qu'il faut se tourner, comme on le verra avec le modèle suivant.

Ce modèle n'a donc, sous réserve d'inventaire complet, jamais été réalisé dans un espace national dominé par le rapport capital-travail. Mais imaginons que se réalise, sous certaines conditions internationales, une alliance entre des capitalistes « modernistes » et un régime autoritaire sans visée expansionniste et soucieux de pacifier la population dans un bien-être relatif, il n'est pas alors impensable.

4.2.3. Le troisième modèle mettant en œuvre la stratégie de croissance par la « consommation » combine « économies d'échelle-variété limitée de l'offre et distribution croissante, nationalement coordonnée et modérément hiérarchisée »

Ce modèle se caractérise par une distribution croissante, nationalement coordonnée et moyennement hiérarchisée du revenu national grâce à un accroissement continu des économies d'échelle et de variété. La hiérarchisation modérée des revenus rend socialement et commercialement acceptable des économies d'échelle sur les composants invisibles des produits ou services et une différenciation de « surface » pour répondre aux besoins et attentes correspondant aux différentes strates sociales. L'uniformisation de la demande comme l'égalitarisme distributif du modèle de croissance précédent sont donc rejetés, mais la différenciation tant de la demande que des revenus reste contrôlé nationalement pour qu'elle

ne franchisse pas certaines limites au-delà desquelles la production de masse des biens intermédiaires et composants invisibles s'en trouverait restreinte. L'acceptation des formes de travail impliquées par une croissance continue des économies d'échelle et une simple différenciation de surface des produits a pour contrepartie et aussi pour condition une croissance continue du pouvoir d'achat des ménages, un gonflement des classes moyennes, une consommation qui fut appelée de masse, mais qui en fait a été modérément hiérarchisée, et la mobilité sociale (voir Figure 3).

Ce modèle fut notamment le modèle de croissance des Etats-Unis depuis les années quarante jusqu'aux années quatre-vingt, de la France et de l'Italie, des années cinquante jusqu'au début des quatre-vingt dix.

Les circonstances de l'invention de ce modèle de croissance aux Etats-Unis furent, on le sait, la crise financière de 1929 et la montée en puissance du mouvement protestataire et syndical, mais aussi, ce qui est trop souvent oublié, la confrontation de la production de masse de biens standardisés et de la production en petite et moyenne série de biens différents. Le compromis entre ces deux formes de production capitaliste conduisit à leur transformation par leur articulation progressive : la première se concentrant sur les biens intermédiaires et les composants, la seconde sur les produits finaux différenciés en « surface », à l'instar de ce qu'avait esquissé General Motors au cours des années 20 et 30. General Motors avait rassemblé de nombreuses entreprises automobiles, externalisé, sous-traité et/ou filialisé la fabrications des composants, et créé des gammes parallèles de produits partageant de nombreux éléments communs bien que sous des marques différentes. Cette nouvelle chaîne de la valeur n'a pu perdurer et se généraliser que parce que parallèlement s'est formé un autre compromis entre entreprises, État et syndicats, créant les conditions de son acceptabilité au niveau du travail et de sa pertinence au niveau du marché.

Ce compromis a été fondé sur l'abandon des luttes contre la « modernisation » capitaliste et l'acceptation par les salariés de l'autorité patronale en la matière, en échange de la reconnaissance syndicale, de la négociation de fait coordonnée de l'augmentation des salaires, de l'extension de la protection sociale, de la hiérarchisation modérée des revenus, de la promotion professionnelle. La nouvelle structure des revenus est alors entrée en cohérence avec la politique-produit et l'organisation productive des entreprises. À ces conditions internes de viabilité, se sont ajoutées des conditions externes : un marché intérieur de fait protégé par son étendue et par la compétitivité des firmes au moins jusqu'au milieu des années soixante. Si l'on doit attribuer une paternité au modèle des trente glorieuses, il faudrait la donner à Alfred Sloan et non à Henry Ford et parler de période sloaniste et non de période fordiste.

Les circonstances furent différentes en France et en Italie. En France, la faillite morale, politique, industrielle du patronat d'avant-guerre, l'État comme seule force légitime, une élite de dirigeants issus de la Résistance ayant réfléchi sur la planification en contexte capitaliste et les conditions de la paix sociale, la pression des Etats-Unis pour que ne se recréent pas les enchaînements économiques et sociaux ayant conduit avant-guerre aux régimes fascistes et pouvant après-guerre faire advenir des régimes communistes, la réussite impressionnante du « modèle américain », ont fait que le modèle « économies d'échelle-variété limitée de l'offre et distribution croissante, nationalement coordonnée et modérément hiérarchisée » a été consciemment promu par l'administration et des entreprises nationalisées comme Renault, à juste titre appelé laboratoire social, contre la résistance passive d'une large partie du patronat et les craintes de compromission de la part de nombreux militants syndicaux.

En Italie, les circonstances furent un peu différentes. L'État, moins structuré et à la légitimité incertaine, n'a pas joué le même rôle qu'en France. Toutefois, l'influence d'un

large secteur public partiellement allié à de grandes entreprises privées permet que s'enclenche un processus de croissance, d'abord par l'investissement, ensuite par la consommation intérieure vers la fin des années 50.

Au niveau de la production, on peut observer plusieurs processus simultanés qui conduisent ou contribuent à la formation du même modèle de croissance. On peut avoir de grandes entreprises de biens intermédiaires et une myriade de petits et moyens producteurs finaux qui progressivement se regroupent, fusionnent pour offrir à un marché moyennement hiérarchisé une gamme limitée de biens différenciés. On peut avoir des producteurs de masse de produits standard (automobile) se désintégrant verticalement pour s'approvisionner auprès de fournisseurs de produits de base et auprès de sous-traitants. Les capacités de travail peuvent passer plus facilement d'emplois différents à des emplois polyvalents. Économies d'échelle en amont, diversité et polyvalence en aval. Le changement technique s'oriente alors vers la conception et la fabrication d'outils polyvalents.

Au niveau de la distribution, il est plus facile d'intégrer progressivement dans une politique des revenus coordonnée et moyennement hiérarchisée la population qui vivait d'autres façons de produire. La généralisation de la couverture sociale crée une large demande. La concurrence inter-entreprise ne se fait moins sur les salaires que sur l'offre de produits.

Au niveau de la régulation (« spontanée » et institutionnelle), ce modèle est caractérisé par une politique des revenus de fait, négociée avec des représentants légitimés des différents couches de la population qui acceptent les règles du jeu. La négociation porte sur le partage des gains de productivité et de variété réalisés nationalement, et non localement dans telle ou telle entreprise. Il ne faut pas que les revenus dérapent dans tel ou tel secteur. La politique de relations professionnelles va consister à accorder une place nationale aux organisations patronales et syndicales, et à les amener à rester dans le cadre du compromis. Il ne faut pas non plus que des secteurs laissent aux autres l'effort de productivité.

La concurrence ne portant pas principalement sur les salaires, les entreprises tendent à s'appuyer sur l'effet de taille et sur la variété pour prendre l'avantage. Elles sont amenées à privilégier la concentration, l'innovation incrémentale, le marketing et les conditions de production (accessibilité, qualité de la main d'œuvre, ...). L'État dispose à travers ces moyens qu'il contrôle en partie d'un pouvoir d'orientation sur le tissu productif et les localisations industrielles.

La politique monétaire visera à inciter à consommer à travers l'acceptation d'une certaine inflation qui a le mérite de décourager l'épargne et de favoriser le recours au crédit. La politique de change et la politique douanière viseront à limiter l'accès au marché intérieur.

L'élévation générale du niveau de vie, la hiérarchisation modérée et stabilisée des revenus, la mobilité sociale ascendante ont engendré un marché de consommation de masse des ménages, se hiérarchisant progressivement sans coupures nettes entre les différents segments. Le travail est organisé en syndicats de branche et nationaux puissants, devenus les interlocuteurs nécessaires dans le processus de fixation des revenus. Il jouit de statuts qui assurent à la fois la stabilité d'emploi et la sécurité de revenu aussi bien durant la vie active qu'après.

Pour les firmes, la stratégie de profit « volume et diversité » a là ses conditions optimales: élargissement continu du marché, et hiérarchisation de la demande selon un continuum, plus que selon une rigide segmentation. La commonalisation des composants de modèles de voiture différents est acceptable par une clientèle qui n'est pas hermétiquement compartimentée. Mais elle laisse de la place pour les stratégies « qualité » et « innovation et flexibilité », si notamment les écarts économiques s'accroissent quelque peu et si de nouvelles catégories socio-professionnelles apparaissent ou se développent.

Les méthodes et moyens pour faire les gains de productivité et en supporter les effets, que les salariés doivent accepter en échange d'une croissance continue du pouvoir d'achat des salaires et d'une extension de la protection sociale, sont les méthodes et moyens que les firmes ont trouvés pour mettre en oeuvre leur stratégie de profit. Comme elles ont plusieurs stratégies, et que les moyens utilisées ne sont pas les mêmes et qu'ils ne sont pas nécessairement compatibles, l'instauration du compromis social donne lieu à une bataille entre les firmes, mais aussi entre catégories de salariés, pour faire prévaloir dans la législation du travail et de la concurrence telles règles qui leur soient favorables plutôt que telles autres. Les firmes poursuivant une stratégie d'« innovation et flexibilité » pourront avoir tendance à demander plus de facilités ou moins de contraintes en matière de durée du contrat de travail par exemple. En revanche les firmes ayant une stratégie « volume et diversité », assurées qu'elles sont d'un élargissement régulier de leur marché grâce à la progression du pouvoir d'achat de la population permise par le mode de croissance, non seulement ne s'opposeront pas à des contrats à durée indéterminée, mais pourront même les souhaiter, afin que les salariés aient une stabilité indispensable à des comportements d'achat confiants et réguliers.

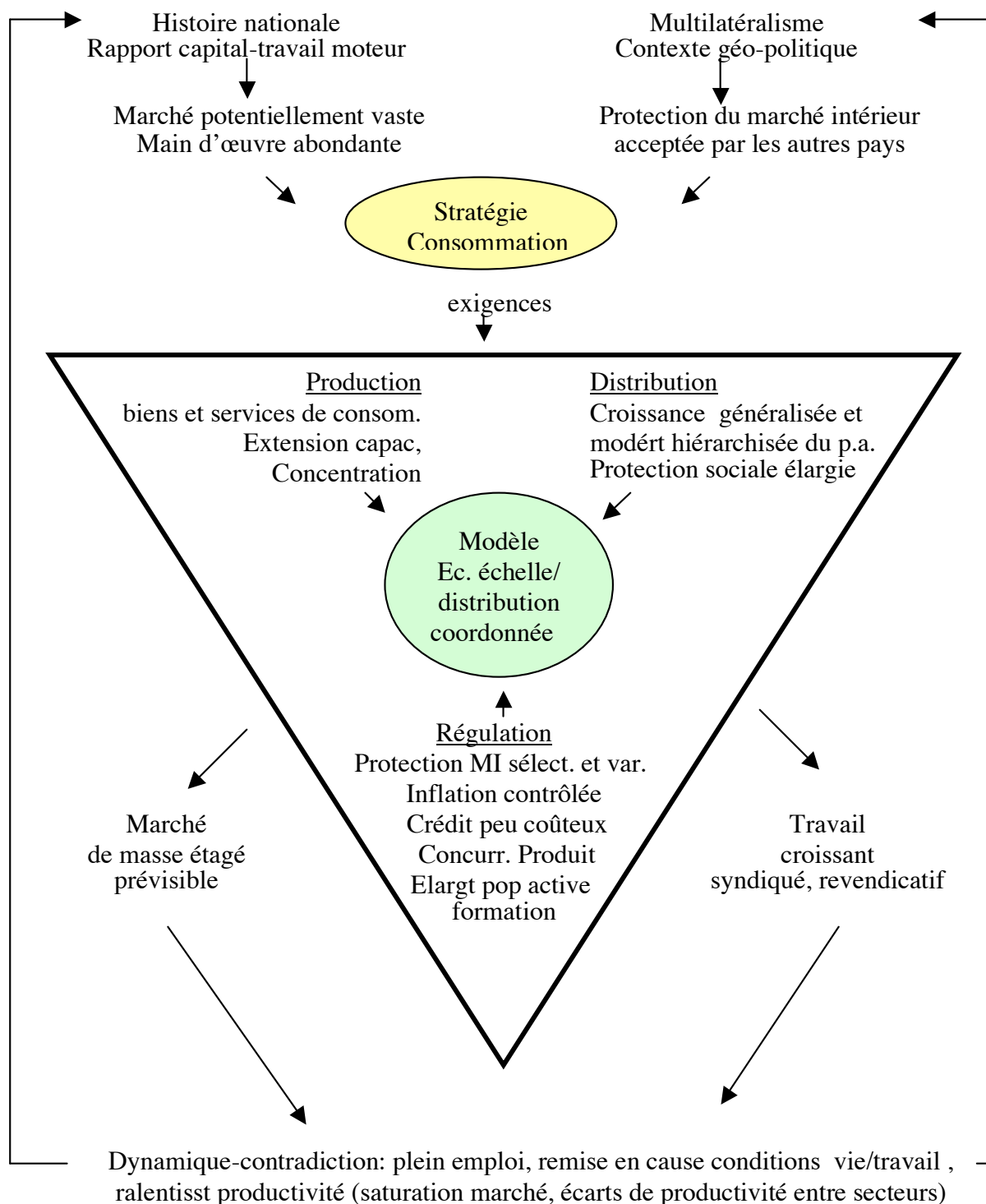
La bataille concernant l'établissement du compromis social a, quant à elle, toute chance d'être vive et de ne jamais être vraiment terminée. En effet ce compromis met face à face régulièrement employeurs et salariés quant au partage des excédents. Il n'y a personne pour les départager, à la différence comme on le verra de ce qui se passe dans les modèles de croissance fondés sur la « compétitivité extérieure avec distribution coordonnée ». Les salariés peuvent toujours faire valoir que les conditions de travail qu'ils ont acceptés méritent mieux que ce qu'ils reçoivent en retour, voire à la limite et dans certaines circonstances ils peuvent en venir à contester le type de travail qu'ils ont et le compromis fondateur.

Les limites et contradictions du modèle de croissance nationale « économies d'échelle-variété limitée de l'offre et distribution croissante, nationalement coordonnée et modérément hiérarchisée » sont celles de sa propre réussite : la saturation de la demande et l'arrêt de la croissance de la productivité, qui sont en partie liés ; et/ou la remise en cause du compromis national dans un contexte de plein emploi, les salariés étant en position de pouvoir maintenant contester l'organisation du travail, etc. On aura reconnu là les ingrédients de la crise aux Etats-Unis, en France et en Italie, de ce modèle de croissance, dit trop rapidement des « trente glorieuses », que les chocs monétaires et pétroliers des années 70 ont amplifiée et orientée.

En Europe, notamment en France et en Italie, le marché des biens de consommation offerts alors n'était pas complètement saturé, contrairement à celui des États-Unis. Des économies d'échelle et des gains de variété étaient encore possibles. La crise fut d'abord celle du travail. Il eut fallu négocier et faire aboutir d'autres organisations du travail et surtout une autre forme d'automatisation. Il eut fallu simultanément accélérer la construction de l'Europe et reconstituer à cette échelle le cercle vertueux antérieur, au lieu de se laisser piéger par la pression anglo-saxonne à la déréglementation relayée par la fraction la moins imaginative du patronat.

Figure 3

**Stratégie « consommation »
et modèle «éco échelle-variété / distribution coordonnée et modérément hiérarchisée »**



5. La stratégie de croissance « exportation », et les modèles nationaux qui la mettent en œuvre

5.1. Caractéristique de la stratégie « exportation ». Conditions de possibilité et exigences de mise en œuvre

5.1.1. Caractéristiques

Dans cette stratégie, la croissance est tirée par les exportations et la distribution se fait en fonction, non pas des gains de productivité interne comme dans le cas de la stratégie de « consommation », mais des gains de compétitivité externe. Il ne suffit donc pas que la productivité progresse, il ne suffit même pas qu'elle progresse autant que celle des pays concurrents, il faut en plus être compétitif, c'est-à-dire proposer des biens achetables et achetées par ces autres pays.

Les biens et services exportés peuvent concerner une large gamme de produits courants, ou bien des produits spécialisés, ou bien encore des matières premières et des produits agricoles. Dans les Comptabilités Nationales, les exportations sont définies comme les biens et services fournis par des unités résidentes à des unités non-résidentes. Le tourisme fait donc aussi partie des exportations.

Comme on l'a dit en 1.4 et 2.1., cette stratégie ne se reconnaît pas à la part que prennent les exportations dans le revenu national. Sauf dans quelques pays pétroliers peu peuplés, cette part est toujours inférieure à celle prise par la consommation. La stratégie d' « exportation » se reconnaît au fait que le revenu distribué est subordonné à la compétitivité externe. La compétitivité externe s'apprécie au maintien ou à la progression à prix constant des exportations du pays. Si la distribution varie en fonction des variations, on a alors affaire à une stratégie d' « exportation ».

5.1.2. Conditions de possibilité

Pour qu'un pays en vienne à adopter l'exportation comme moteur de sa croissance, encore faut-il que des marchés extérieurs soient demandeurs et accessibles. L'accessibilité peut être obtenue dans des contextes internationaux différents, qui vont d'accords bilatéraux, multilatéraux à des accords mondiaux de libre-échange. Les biens exportables vont en dépendre.

La condition interne pour l'adoption d'une stratégie « exportation » présuppose qu'à un moment de son histoire le pays ait été placé sous contrainte d'exportation ou bien qu'il en ait eu l'opportunité. La contrainte à l'exportation peut provenir au départ d'un manque de ressources naturelles dont l'importation doit être compensée par des exportations pour pouvoir les acquérir. Elle peut naître d'un enchérissement brutal et durable de ces mêmes ressources. Des pays dominants peuvent aussi avoir exercé une pression forte à l'ouverture du marché, obligeant à trouver quoi leur vendre, etc. À l'inverse, l'exportation peut résulter d'une opportunité : la demande de matières premières ou agricoles venant d'autres pays qui en ont trouvé un usage et dont ils sont naturellement dépourvus, etc.

5.1.3. Les exigences de mise en œuvre

En matière de production, l'exigence de la stratégie « exportation » est de favoriser la production et la compétitivité de biens pouvant être exportables. La distribution du revenu

national doit être indexée aux gains de compétitivité des biens exportés. La régulation doit principalement assurer simultanément le maintien de la compétitivité des biens exportables et de l'accès continu aux marchés extérieurs.

Les exigences de cette stratégie dans les trois domaines cités peuvent être remplies de plusieurs façons. On peut être compétitifs en vendant moins cher biens et services à qualité et diversité égales, comme le Japon, la Corée du Sud et nombre de pays d'Asie du sud-est. On peut l'être aussi en se spécialisant dans des produits que les autres pays ne peuvent, ne savent ou ne veulent pas produire, comme l'Allemagne et la Suède. On peut l'être enfin en offrant, comme l'Australie, l'Arabie Saoudite, la Côte d'Ivoire, la Bolivie, la Norvège etc. des ressources naturelles, agricoles voire humaines (émigration), dont les autres pays sont dépourvus ou insuffisamment pourvus.

L'indexation de la distribution du revenu national à la compétitivité extérieure peut passer par une distribution coordonnée et modérément hiérarchisée explicitement liée à elle, comme ce fut le cas pendant longtemps du Japon, de l'Allemagne, de la Suède, de l'Australie, de la Norvège, etc. par exemple. Elle peut se faire aussi par une distribution décentralisée et concurrentielle directement soumise aux variations de compétitivité des entreprises exportatrices à travers les fluctuations de l'emploi et des salaires qui se répercutent sur les autres entreprises et leurs salariés, comme dans nombre de pays du sud-est asiatique. Elle peut se faire enfin par une distribution structurellement inégalitaire dans laquelle l'économie nationale vit au rythme de la consommation et des investissements locaux de la petite fraction de la population qui a le pouvoir de s'approprier les gains de l'exportation, comme dans nombre de pays africains et latino-américains.

Quant à la régulation, elle va d'une maîtrise des fluctuations des taux de change qui pourraient venir anéantir brutalement les efforts de compétitivité réalisés et à une retenue dans les exportations sans laquelle les pays importateurs pourraient avoir un réflexe protectionniste ou faire jouer les clauses de défense des intérêts nationaux généralement prévues dans les accords commerciaux, comme le fit le Japon pendant les années 80 et 90, à la mise en place de dispositifs pour régulariser les cours mondiaux, comme ont essayé de le faire les pays pétroliers, à l'effort pour assurer un renouvellement de la spécialisation du pays, comme tentent de le faire l'Allemagne et la Suède.

La combinaison de ces moyens différents laissent imaginer autant de compromis nationaux et de modèles de croissance. Mais toutes les combinaisons ne sont pas possibles. On peut distinguer et observer trois catégories de compromis.

La première associe l'exportation de biens compétitifs par les prix avec deux des formes de distribution du revenu national : la distribution « coordonnée et modérément hiérarchisée », la distribution « concurrentielle ».

La deuxième catégorie rassemble les pays exportant des biens spécialisés et distribuant leur revenu national de manière « coordonnée et modérément hiérarchisée ».

La troisième catégorie combine l'exportation de ressources rares avec les formes de distribution du revenu national : « coordonnée et modérément hiérarchisée », « concurrentielle » et « structurellement inégalitaire ».

5.2. Les modèles de croissance nationaux mettant en oeuvre la stratégie « exportation » : compromis, production, distribution, régulation

5.2.1. Le modèle de croissance « exportateur spécialisé - distribution coordonnée et modérément hiérarchisée de revenus relativement élevés »

Il consiste sur le plan productif à favoriser la production des biens et des services que les autres pays ne peuvent, ne savent ou ne veulent pas produire. Les biens et les services produits et exportés sont donc relativement à l'abri d'une concurrence directe par les prix, même si ceux-ci ne peuvent excéder un seuil dont le dépassement pourrait conduire d'autres pays à se lancer dans leur production malgré les obstacles à surmonter. (Voir figure 4.)

Ce modèle consiste ensuite sur le plan distributif à répartir les gains engendrés directement et indirectement par les exportations spécialisés à la population de manière à la fois coordonnée, moyennement hiérarchisée et élevée. La distribution coordonnée permet de s'assurer que l'ensemble de la population en tire parti, et qu'elle reste compatible avec la compétitivité requise. La distribution moyennement hiérarchisée amplifie rapidement la croissance impulsée par les exportations et crée des conditions favorables au développement et au renouvellement des compétences, de la conscience et de la mobilité professionnelles des salariés et des entrepreneurs, dont dépend la spécialisation productive du pays. Des revenus et des salaires relativement élevés peuvent être distribués, les exportations spécialisées peu concurrencées étant rémunératrices

Sur le plan régulateur, une politique de monnaie forte permet d'importer à bon compte les produits que l'on ne produit pas et de vendre au prix fort des biens spécialisés dont les autres pays ont besoin impérativement. Des barrières douanières faibles sont la contrepartie aux exportations, sans toutefois qu'elles provoquent l'importation massive de biens courants à bon marché, car la population a les moyens de payer le prix de produits de qualité.

Ce modèle a été celui de l'Allemagne depuis les années cinquante jusqu'aux années quatre-vingt-dix, et de la Suède des années cinquante également jusqu'à la fin des années quatre-vingt.

Il a pour origine un compromis politique consistant en la préservation de l'emploi, des hauts salaires, une protection sociale avancée et une qualification relative du travail, en contrepartie d'une qualité accrue et d'une spécialisation entretenue des produits à l'exportation, et d'un renoncement à des actions qui pourraient les mettre en péril. Les parties prenantes sont probablement plus incitées à coopérer, puisqu'elles ont en quelque sorte un juge de paix qui vient trancher leurs différends sur le partage des excédents, à savoir l'évolution de la compétitivité des produits à l'exportation. Mais la compétitivité extérieure par la spécialisation autorisant des coûts de production et notamment des salaires plus élevés facilite grandement le respect d'une règle commune.

Si un tel compromis a pu être passé, cela tient probablement à ce que la nécessité d'exporter résulte d'une contrainte difficilement contestable: telle que l'absence de matières premières, une spécialisation historique due à un développement tardif, ou bien le faible peuplement du pays.

Le marché engendré par un tel mode est un marché progressant régulièrement dans la phase d'équipement, et relativement stable une fois la phase de renouvellement atteinte. Il est modérément hiérarchisé, avec dominance des segments moyens et supérieurs, comme le montre le marché automobile en Allemagne et en Suède, sans toutefois que ne se développe une demande de luxe, propre aux pays à la structure sociale plus inégalitaire. Le travail est, quant à lui, caractérisé par une grande stabilité dans l'emploi, une importante proportion de

salariés qualifiés, des syndicats puissants et coopératifs, voire co-gestionnaires, une protection sociale développée, notamment pour les chômeurs.

La stratégie de profit fondé sur la « qualité » est la stratégie la plus pertinente dans ce modèle de croissance, au point d'en être emblématique. Ce n'est probablement pas un hasard si l'Allemagne et la Suède sont les deux seuls pays à avoir pu, après la seconde guerre mondiale, conserver indépendants pendant longtemps et vu prospérer des constructeurs spécialistes, comme Mercedes, BMW, Porsche pour le premier Volvo et Saab, pour le second. Assurés d'une part de marché intérieure significative, grâce aux revenus des ménages relativement élevés, ces constructeurs ont pu faire de leurs modèles de voiture les références du haut de gamme à l'international, en valorisant le « made in Germany » ou « in Sweden », et contribuer ainsi au modèle de croissance nationale fondé sur l'exportation de produits spécialisés.

La stratégie de « volume » que Volkswagen a menée de 1949 à 1974, en produisant quasi exclusivement la Coccinelle (dont la production cumulée avait atteint 15 millions en 1972) a pu curieusement s'inscrire dans le modèle de croissance de la République Fédérale Allemande. Après la phase relativement courte de première équipement automobile des classes moyennes puis des ménages ouvriers allemands, Volkswagen a pu poursuivre la même stratégie en améliorant continuellement la fiabilité et la qualité du produit et en l'exportant massivement ou en le fabriquant à l'étranger (71,2% en 1973). Il aurait pu continuer ainsi au-delà de 1974, si de nouveaux pays industrialisés avaient alors émergé et surtout avaient adopté une distribution du revenu coordonnée et peu différenciée socialement, alimentant une demande de masse d'un produit standard de qualité. Il n'en fut rien, notamment en Amérique latine. Si tôt tari le marché nord-américain de la deuxième voiture accessible financièrement aux femmes et aux jeunes, les ventes à l'exportation de la Coccinelle chutèrent, condamnant la stratégie de « volume ».

C'est bien sûr la stratégie de « volume et diversité » qui était la stratégie adaptée pour couvrir un marché qui s'était entre temps hiérarchisé finement et sans discontinuité entre le bas et le haut de gamme et qui était devenu exigeant en terme de qualité, en raison d'un niveau de vie supérieur à celui des autres pays européens. Volkswagen rejoignit Opel et Ford Werke dans cette stratégie à partir de 1974. Il le fit avec méthode et rigueur avec le succès que l'on sait jusqu'aux années quatre-vingt dix: en fusionnant les plates-formes des modèles de même segment de ses marques (Volkswagen, Audi, SEAT et Skoda) et en faisant du Marché commun son marché intérieur.

Le modèle de croissance « exportation spécialisée – distribution coordonnée et moyennement hiérarchisée de revenus relativement élevés » a rencontré en Suède et rencontre actuellement en Allemagne des difficultés importantes. La Suède, exportant des produits moins spécialisée que l'Allemagne, a été durement affectée par les fluctuations du dollar au tournant des années 90, l'Union Européenne ne représentant que la moitié de ses exportations. L'Allemagne a été déstabilisée d'une part par le coût de la réunification de son territoire à la suite de la chute du mur de Berlin, et d'autre part simultanément par la crise de son système bancaire à la suite de la première bulle spéculative. À cela s'est ajoutée une perte de spécialisation. L'industrie automobile allemande en est une illustration. Alors que BMW et Porsche, à contre-courant, ont renforcé leur statut de constructeurs spécialistes et engrangent aujourd'hui des profits records, Daimler Chrysler et Volkswagen, désorientés par l'évolution de la structure de la demande dans les pays industrialisés, ont voulu, à partir de stratégies de profit différentes, « tout faire » et se mondialiser. Le premier, non seulement a dû supporter les pertes de ses nouvelles acquisitions (Chrysler, Smart, Mitsubishi), mais, plus grave, il a brouillé son image de référence dans le haut de gamme, au point de voir sa marque Mercedes

tomber dans le rouge. Quant à Volkswagen, il a perdu la qualité/fiabilité qui le distinguait des autres constructeurs généralistes et qui l'autorisait à pratiquer des prix un peu plus élevés que ses concurrents, en dispersant son énergie et son attention dans le luxe, la multiplication des modèles, les véhicules industriels et des implantations internationales aléatoires. La réduction des coûts, notamment par la délocalisation, à laquelle ses deux constructeurs sont maintenant contraints, loin de restaurer la profitabilité peut conduire à une plus grande banalisation des produits et donc à une perte encore plus grande de spécialisation pour le premier et d'image de qualité/prix pour le second.

5.2.2. *Le modèle qui combine «compétitivité par les prix et distribution coordonnée et modérément hiérarchisée de revenus moyens»*

Il est fondé sur un compromis politique selon lequel l'exigence d'être compétitif par les prix à l'exportation a pour contrepartie une distribution du revenu national coordonnée et modérément hiérarchisée de revenus moyens.

Ce modèle a été celui du Japon jusqu'aux années 90. Il semble être celui de la Corée du Sud depuis cette même décennie.

Sur le plan productif, ce modèle consiste à faire en sorte que quelques secteurs puissent être compétitifs par les prix à l'exportation, toutes choses étant égales par ailleurs, non seulement pour compenser les importations inévitables, mais surtout pour tirer la croissance nationale en impulsant l'investissement et en permettant de gonfler la demande intérieure.

La distribution est de fait coordonnée nationalement pour s'assurer qu'elle ne compromet pas la compétitivité des exportations (salaires trop élevés, investissement insuffisant) et qu'elle se fait de manière modérément hiérarchisée pour engendrer une demande de masse. Pour ces deux raisons, le niveau de revenu moyen est « moyen », comparativement à celui que peut offrir les pays exportateurs spécialisés.

La régulation doit permettre que les secteurs non-exportateurs continuent à être de fait protégés, tout en ne pesant pas sur la compétitivité des secteurs exportateurs par le prix trop élevé des biens et services entrant dans la production des produits exportés. Elle doit aussi veiller, comme le lait sur le feu, aux taux de change, dont les variations pourraient ruiner d'un coup les efforts patients pour entretenir la compétitivité-prix des exportations.

Pour que ce modèle soit adopté, il faut des conditions internes et externes. La condition interne est qu'il soit une évidence pour tous que le pays est réellement tributaire d'exportations compétitives par les prix. Cette évidence partagée peut venir par exemple comme dans le cas du Japon de la nécessité de compenser les importations de matières premières, dont le pays est totalement dépourvu, et de ne pas avoir eu au départ de spécialisation productive particulière. Le pays doit alors être capable de produire à bas prix des produits vendables sur des marchés susceptibles de les acheter. Il ne suffit pas en effet de pouvoir pratiquer des salaires inférieurs à ceux des autres pays. Il faut avoir pu constituer une industrie et acquies les compétences indispensables pour offrir des produits de qualité acceptable par quelques marchés à l'exportation.

Comment y parvenir sans protéger en tout ou partie son marché au moins pendant le temps nécessaire? Si l'exportation de produits spécialisés peut se faire sans provoquer immédiatement de réactions d'autres pays, il n'en va pas de même pour l'exportation de produits compétitifs par leur prix. Les marchés susceptibles d'acheter des biens compétitifs par les prix doivent être accessibles. Mais comment obtenir l'accès à d'autres marchés, sans ouvrir le sien? Plus difficile encore : comment protéger son marché sur les produits qui n'ont pas encore atteint le niveau de compétitivité internationale, tout en obtenant d'inonder les marchés extérieurs de ses produits devenus compétitifs? Comment enfin dans ces conditions

assurer la viabilité d'un mode de distribution du revenu national coordonnant les augmentations salariales, que le secteur soit compétitif internationalement ou non?

On comprend que seules des circonstances historiques particulières peuvent permettre à un tel modèle de croissance d'émerger et de s'imposer. Ce miracle fut pourtant celui du Japon, pour des raisons qui au départ furent largement géostratégiques. Après la deuxième guerre mondiale, le Japon a pu protéger son marché intérieur, tout en bénéficiant de l'ouverture du marché des Etats-Unis et de la sous-évaluation de sa monnaie, pour pouvoir se reconstruire rapidement, renouer avec la croissance et conjurer le risque de basculement dans le camp communiste. Cette politique ayant réussi au-delà de toute espérance, les Etats-Unis n'ont eu de cesse à partir des années 60 d'exiger du Japon, mais aussi des pays européens, la disparition des barrières douanières et le droit de prendre le contrôle capitaliste et industriel de firmes locales. Le Japon se plia formellement à ces exigences pour les secteurs exportateurs, tout en prenant des mesures pour les rendre inopérantes : barrières non-tarifaires, participations croisées entre sociétés pour verrouiller le capital, etc. Ces pratiques traduisaient un grand scepticisme quant aux bienfaits de la libéralisation et à la bonne foi des pays la prônant. Elles manifestaient aussi la volonté de conserver la maîtrise du développement national, en protégeant les nombreux secteurs non exportateurs. Ni les changes flottants décrétés par Nixon, ni les chocs pétroliers suffirent à réduire la compétitivité relative des exportations japonaises, contre lesquelles les Etats-Unis et l'Europe durent finalement se protéger, au tournant des années 80.

Dans un régime international de changes flottants, la maîtrise de la variation des taux devient essentielle à ce modèle de croissance. D'où l'obligation de disposer de réserves de devises pour stabiliser le taux de change de la monnaie nationale. Cette nécessité a de nombreuses conséquences nationales et internationales.

Le marché intérieur dépend en volume du maintien de cette compétitivité-prix des secteurs exportateurs et en structure de la hiérarchisation des revenus. La distribution étant croissante et modérément hiérarchisée, la demande atteint assez rapidement la saturation, mais moins vite cependant que dans le modèle « exportations spécialisées – distribution coordonnée, modérément hiérarchisée de revenus relativement élevés ». Le marché se caractérise par la forte dominance des segments moyens. Il est symptomatique que ce soit aux Etats-Unis au début des années 90 que les constructeurs japonais ont lancé leurs marques de luxe (Lexus pour Toyota, Infiniti pour Nissan, Acura pour Honda) et qu'ils ne commencent à les introduire au Japon que maintenant. En revanche la progression au cours des années 90 des 4x4, véhicules récréatifs, pick-ups, mini-vans témoigne de l'émergence de couches de la population favorisées par l'introduction de nouvelles règles salariales.

À partir du moment où la compétitivité-prix est assurée et tant qu'elle l'est, les gains de part de marché à l'exportation et l'élargissement du marché intérieur compensent, en termes d'emploi, les effets de l'augmentation de la productivité. Le plein-emploi est l'horizon de ce modèle de croissance, comme il l'est, mais par d'autres mécanismes, du modèle « économies d'échelle-variété de l'offre / distribution croissante, coordonnée et modérément hiérarchisés de revenus moyens ». Dans ces conditions, les salariés obtiennent plus facilement des garanties d'emploi et de progression salariale, tout en sachant les limites à ne pas dépasser pour ne pas compromettre la compétitivité. Le juge de paix de la compétitivité étant accepté dans ces conditions, les syndicats peuvent être reconnus et coopératifs.

La dynamique de ce modèle de croissance conduit toutefois à l'ébranlement des bases de sa réussite. L'avantage initial « bas salaire » et taux de change favorable tend à disparaître. L'accroissement continu et rapide de la productivité dans les secteurs exportateurs creuse l'écart avec la productivité des autres secteurs, notamment du secteur agricole et du secteur

public. Les autres pays réagissent et exercent des pressions toujours plus fortes à l'ouverture effective du marché intérieur, notamment des secteurs non-exportateurs. D'où l'obligation de renouveler les moyens de la compétitivité-prix.

Mais il y a plus grave. Le compromis national peut voler en éclats. En situation de plein-emploi et de pouvoir d'achat croissant, les contreparties en termes de durée et de conditions de travail peuvent apparaître insupportables, comme ce fut le cas au Japon au tournant des années 90, notamment pour les jeunes générations. Simultanément l'éclatement de la bulle immobilière et la déstabilisation du système bancaire sous les coups de boutoir de la libéralisation des mouvements de capitaux ont cassé le modèle de croissance japonais. Les jeunes salariés japonais sont passés en quelques années de la certitude de pouvoir choisir leur emploi au mieux de leurs envies à l'obligation pour beaucoup de devoir se contenter d'emplois temporaires ou à temps partiel.

La stratégie « réduction permanente des coûts à volume constant » est une stratégie de profit, non seulement cohérente avec un modèle de croissance nationale tiré par la compétitivité-prix des exportations, mais contribuant aussi directement à la formation et à la pérennité de ce modèle de croissance. Le modèle toyotien a été un modèle productif qui a permis de mettre en œuvre la stratégie « réduction permanente des coûts à volume constant » dans le cadre d'une distribution du revenu national coordonnée et moyennement hiérarchisée. Il a été remis en cause par la crise du travail de 1990 en raison de sa réussite et de ses contradictions. Mais il ne l'a pas été par la crise financière et bancaire qu'a connue le Japon, contre laquelle il était prémuni en raison de ses caractéristiques mêmes (voir Les Modèles Productifs). Cela n'a pas été le cas pour Nissan.

La stratégie « volume et diversité » est la deuxième stratégie de profit compatible avec le modèle de croissance nationale considéré ici. Elle fut la stratégie officiellement affichée par Nissan, sans qu'il parvienne vraiment à la mettre en œuvre de manière conséquente et continue. Pour qu'une stratégie « volume et diversité » soit compatible avec un modèle de croissance nationale « compétitivité-prix des exportations / distribution coordonnée et moyennement hiérarchisée », il faut que les économies d'échelle et la diversité limitée de l'offre progressent à une vitesse telle que cette progression donne à l'entreprise un avantage compétitif significatif par rapport aux concurrents étrangers ayant la même stratégie. Il faut donc que la demande de masse progresse de manière fulgurante comparativement à celle d'autres pays.

Rien de tel ne pouvant se produire dans les années cinquante au Japon, dont le modèle de croissance était alors fondé sur l'investissement grâce à des ressources internes et à une distribution pénurique (voir 3.2.2), Nissan rechercha très tôt à l'exportation les volumes qui lui manquaient, en misant pour pénétrer les marchés extérieurs sur les écarts de salaires et le taux de change favorable, puis sur la qualité technique des produits. Le changement de modèle de croissance nationale du Japon et la progression brutale de la demande automobile dans les années soixante offrirent enfin à Nissan les conditions de possibilité de la stratégie « volume et diversité », tant sur le marché intérieur que sur le marché extérieur. À ceci près cependant que Nissan a eu à faire face à un redoutable compétiteur sur le marché intérieur, à savoir Toyota, qui, au lieu de se rallier à la stratégie « volume et diversité » enfin possible, garda la même stratégie de « réduction permanente des coûts », les économies d'échelle et les gains de variété venant de surcroît et non à la place. Nissan tenta d'absorber de petits constructeurs pour en récupérer les parts de marché. Il y parvint avec Prince en 1966, mais échoua pour les autres, qui virent dans l'explosion de la demande la possibilité de rester indépendants en se spécialisant sur tel ou tel segment. Nissan fut poussé à orienter encore plus sa production à l'exportation, notamment vers les États-Unis. Il continua à jouer avec succès

sur le différentiel de salaire et de change et sur les segments de marché délaissés par les Big Three, à défaut de pouvoir réaliser les mêmes économies d'échelle qu'eux. L'instauration des changes flottants à partir de 1970, ainsi que la réduction des écarts de salaires entre pays industrialisés vint compliquer cette politique.

Pour maintenir un avantage, Nissan accentua l'intégrité mécanique de chacun de ses modèles de voiture, au détriment de la commonalisation des composants. Des marges se réduisant, l'absence d'un « compromis de gouvernement d'entreprise » solide, une perte de contrôle de la chaîne de la valeur depuis les fournisseurs jusqu'aux distributeurs etc furent les ingrédients d'une première crise au milieu des années 80, qui se manifesta au Japon par un conflit avec le syndicat qui de fait partageait le pouvoir avec la Direction au sein de l'entreprise. La mise au pas du syndicat ne fut pas cependant suffisante pour rétablir la situation. La crise bancaire japonaise des années 90 révéla la politique d'emprunt laxiste de Nissan, dont la faillite fut précipitée, et l'incohérence de sa configuration productive. Nissan n'avait jamais réussi à construire un modèle productif.

La stratégie « innovation et flexibilité » avait peu de chance de s'imposer au Japon, quand à la fin des années 60 Honda décida de se lancer dans la construction automobile. Outre que le marché était dominé par Toyota et Nissan, de nouvelles attentes vis-à-vis de l'automobile, émanant notamment de couches sociales en développement, étaient trop peu manifestes et tranchées, pour que Honda puisse en faire le fondement de sa stratégie. C'est en s'orientant d'emblée vers l'exportation, et particulièrement vers les Etats-Unis, où il fut le premier à s'implanter à la fin des années 70 avant que l'obligation en soit faite aux constructeurs japonais, qu'il trouva la clientèle susceptibles d'acheter ses modèles conceptuellement innovants. Avec la progression de la déréglementation salariale et l'apparition de nouvelles attentes vis-à-vis de l'automobile, Honda a vu son espace d'innovation possible s'accroître. Sans jamais recourir à la croissance externe et en privilégiant la réactivité conceptuelle et productive, Honda est devenu le 8^{ème} mondial, devant Renault, et un des constructeurs les plus profitables. À sa façon, Honda a contribué au modèle de croissance japonais.

5.2.3. *Le modèle « exportation compétitive par les prix et distribution décentralisée et concurrentielle »*

Il se caractérise par l'exportation de biens et services qui demeurent compétitifs par les prix grâce à une distribution très concurrentielle et décentralisée. Ce modèle est celui de certains pays du sud-est asiatiques depuis les années soixante-dix.

La production privilégie des biens et des services exigeant de la main d'œuvre pouvant être payée à un niveau nettement plus bas que dans les pays susceptibles d'acheter ces biens et services. Les coûts de transport sont largement compensés par la faiblesse des coûts de production. Une montée en gamme des produits est possible tant que l'écart de salaires reste suffisant.

Cet écart est entretenu par une distribution d'autant plus concurrentielle que la main d'œuvre est abondante et d'autant plus décentralisée et individualisée que l'organisation des salariés est difficile et entravée. Les gains à l'exportation reviennent pour une grande part, directement ou indirectement, à une nouvelle classe d'entrepreneurs et de producteurs indépendants qui se diversifie considérablement.

La régulation consiste à entretenir ce qui fait la compétitivité-prix du pays et à s'assurer de l'accès aux marchés des pays antérieurement industrialisés.

Ce modèle a été présenté comme l'alternative libérale aux politiques dites de développement, financées et conduites par les Etats, visant à une relative autonomie nationale. La « réussite » de ce modèle, comparativement au fiasco de nombre de politiques

« développementistes », n'a pas été pour rien dans le processus de légitimation des politiques libérales. Mais comme tout modèle, il a des conditions de possibilité, qui ne peuvent être réunies que dans des circonstances historiques particulières.

Il a fallu la « menace communiste » des années 60 à 80 pour que les pays occidentaux, essentiellement les Etats-Unis, non seulement autorisent, mais même encouragent ce modèle de croissance d'abord par des aides dont on oublie aujourd'hui l'importance et ensuite par l'ouverture de leurs marchés sans exiger la réciprocité. Les aides et des compromis internes (réforme agraire, migrations, limitation de la corruption...) ont permis à ces pays d'accéder à l'autonomie alimentaire, à dégager de la main-d'oeuvre, à scolariser les jeunes, et à financer la création d'entreprises. Ces bases jetées, les pays occidentaux ont ouvert sélectivement leur marché, tout en obtenant la possibilité d'investir localement sous différentes formes : investissements directs, rachat des sociétés locales ou placements financiers.

Eu égard au développement économique global, le marché intérieur dans ce modèle de croissance ne se constitue que très progressivement. La distribution y est trop concurrentielle et l'investissement se situe à un niveau encore trop élevé pour que la demande soit rapidement croissante, notamment la demande des biens fabriqués par les entreprises exportatrices. Avec le temps toutefois elle augmente. En ce qui concerne l'automobile (mais c'est vrai aussi pour d'autres biens d'équipements des ménages), on observe des achats (neufs et occasions) à double usage : « utilitaire » et « particulier », comme outil de travail (formel ou informel) et comme moyen de locomotion privé. L'autre demande est celle de véhicules haut de gamme, réputés comme tels, à fonction essentiellement de positionnement social. L'offre des constructeurs généralistes durant les années 80 et 90 a été généralement inadaptée à cette structure du marché. Ce n'est que tardivement que se constituent les segments moyens et bas pour les véhicules particuliers. On en est au début de cette phase en Thaïlande, Malaisie et Philippines.

Le travail disponible est abondant et largement inorganisé. Son abondance est une condition favorable à la perpétuation de la distribution concurrentielle et décentralisée. Quant à son inorganisation, elle résulte à la fois des échecs de mouvements politiques ou identitaires plus ou moins violents et de la possibilité de trouver dans un contexte de forte croissance des solutions individuelles plus ou moins satisfaisantes, comparativement aux situations antérieures.

La dynamique de ce modèle est sujette à des emballements. Une fois bien établies les filières d'exportation, la compétitivité-prix est telle que les investisseurs nationaux et internationaux anticipent les gains au point de prêter et d'investir sans compter. Il suffit alors d'un incident quelconque pour que les créanciers retirent brutalement leur confiance et déclenchent une crise majeure, comme celles de 1997. Si elle a donné lieu à des faillites et à des pertes retentissantes, on observe aussi que les dévaluations des monnaies locales opérées par les gouvernements concernés ont immédiatement renforcé encore plus la compétitivité-prix des produits et rapidement relancé la croissance par l'exportation.

Le modèle est plus menacé par les changements des conditions géostratégiques qui l'ont permis. Lorsque la « menace communiste » a été considérée comme ayant disparu avec l'adoption du capitalisme sous régime autoritaire en Chine, les pressions à l'ouverture des marchés intérieurs sont devenues très fortes. Les pays concernés peuvent alors basculer dans une situation « concurrentielle-concurrencée » que l'on examinera en 5.3.

5.2.4. Le modèle « exportation de ressources rares faiblement valorisées et distribution inégalitaire »

Il se caractérise par une croissance tirée par l'exportation de matières premières ou de produits agricoles particuliers (pétrole, charbon, uranium, bananes, café, etc.) et par une distribution du revenu national fortement inégalitaire à tendance clientéliste.

Les ressources sont faiblement valorisées sur place et le marché intérieur est faible. Le revenu national est accaparé par quelques minorités, le redistribuant partiellement, au gré des nécessités pratiques et politiques, à d'autres couches dépendantes, le consommant pour l'essentiel par des importations dispendieuses ou par des dépenses à l'étranger, et plaçant la part restante dans des activités plus ou moins spéculatives.

Dès lors l'évolution des cours mondiaux rythme la croissance nationale qui dispose de peu d'autonomie pour amortir les chocs et les aléas venus de l'économie internationale. Le marché intérieur peut connaître des emballements brutaux et des chutes vertigineuses, accentués par des modifications fréquentes des conditions légales de production.

Ce modèle de croissance implique, outre bien sûr l'intérêt de la matière première possédée pour d'autres pays, une alliance entre dirigeants et/ou propriétaires locaux avec des entreprises étrangères pour exploiter et/ou commercialiser matières premières et produits agricoles et se partager les fruits de l'exportation. Il implique en interne une population qui en grande majorité ne peut contester cette appropriation de la richesse nationale, soit parce qu'elle vit dans le cadre de rapports sociaux pré-industriels, soit parce qu'elle est immigrante sans terre, soit parce qu'elle est paupérisée et infériorisée depuis plusieurs générations.

Le marché automobile est quantitativement limité aux couches de la population monopolisant l'essentiel de la rente, et exceptionnellement élargie aux franges supérieures de la population bénéficiaire des politiques clientéliste ou populiste durant les périodes où les cours mondiaux sont favorables. D'où une demande relativement constante de véhicules de haut de gamme et de luxe et une demande faible de voitures de gamme moyenne, voire de bas de gamme, ne se manifestant que temporairement. La pauvreté des campagnes, le faible enrichissement des artisans et commerçants, la faiblesse des activités industrielles ne permettent pas non plus le développement d'une demande importante de véhicules utilitaires neufs.

5.2.5. Le modèle de croissance « exportation de ressources rares partiellement valorisées et distribution décentralisée et concurrentielle »

Il se distingue du précédent en ce que les ressources rares sont partiellement valorisées sur place et que la distribution du revenu national est de type concurrentiel et décentralisé. La rente, dispensant d'ouvrir les frontières, donne la possibilité de mener une politique protectionniste d'industrialisation, de diversifier les sources de la croissance et d'envisager même un jour une croissance fondée sur la consommation interne.

Nombre de pays d'Amérique latine ont paru rêver à ce modèle. Ils ont été longtemps des adeptes de la politique dite de substitution des importations. Les firmes internationales étaient autorisées à pénétrer le marché intérieur à la condition de s'installer localement et de se fournir auprès des industriels nationaux dans une proportion toujours croissante. Il en était escompté un transfert de technologies et de savoir-faire et une industrialisation progressive, pouvant déboucher sur une autonomie nationale.

Cependant deux conditions nécessaires à la transformation de cette configuration en un modèle de croissance pérenne n'ont pas été réunies : une progression régulière du revenu national et un compromis solide entre fractions de la classe dirigeante.

La croissance nationale est restée trop longtemps dépendante des fluctuations des cours mondiaux des matières premières et des produits agricoles pour que les industries naissantes ne soient pas périodiquement affectées par des chutes brutales de la demande intérieure. Les firmes internationales implantées comme les industries nationales n'ont pas réussi à trouver les stratégies de profit pertinentes dans un tel contexte.

Les coups de boutoir subis ont attisé les oppositions entre la fraction rentière des classes possédantes et la fraction industrialiste au sujet du régime douanier et de la politique de distribution du revenu national. Ces oppositions se sont manifestées par partis politiques et armée interposés, les uns et les autres cherchant et parvenant souvent à instrumentaliser les mouvements populaires de protestation. À l'incertitude et l'inégalité économiques, se sont ajoutés l'instabilité et l'arbitraire politiques. Ces enchaînements n'étaient toutefois pas fatals et, bien que la distribution concurrentielle ne facilitât pas les choses, le modèle n'était pas en soi condamné, notamment dans les pays peuplés et richement dotés.

5.2.6. Le modèle de croissance « exportation de ressources rares valorisées et distribution coordonnée et moyennement hiérarchisée »

Il se caractérise par une croissance tirée par l'exportation de produits issus de ressources rares valorisées sur place, par une politique de diversification d'activités en prévision de l'épuisement des ressources, et par une distribution coordonnée et modérément hiérarchisée.

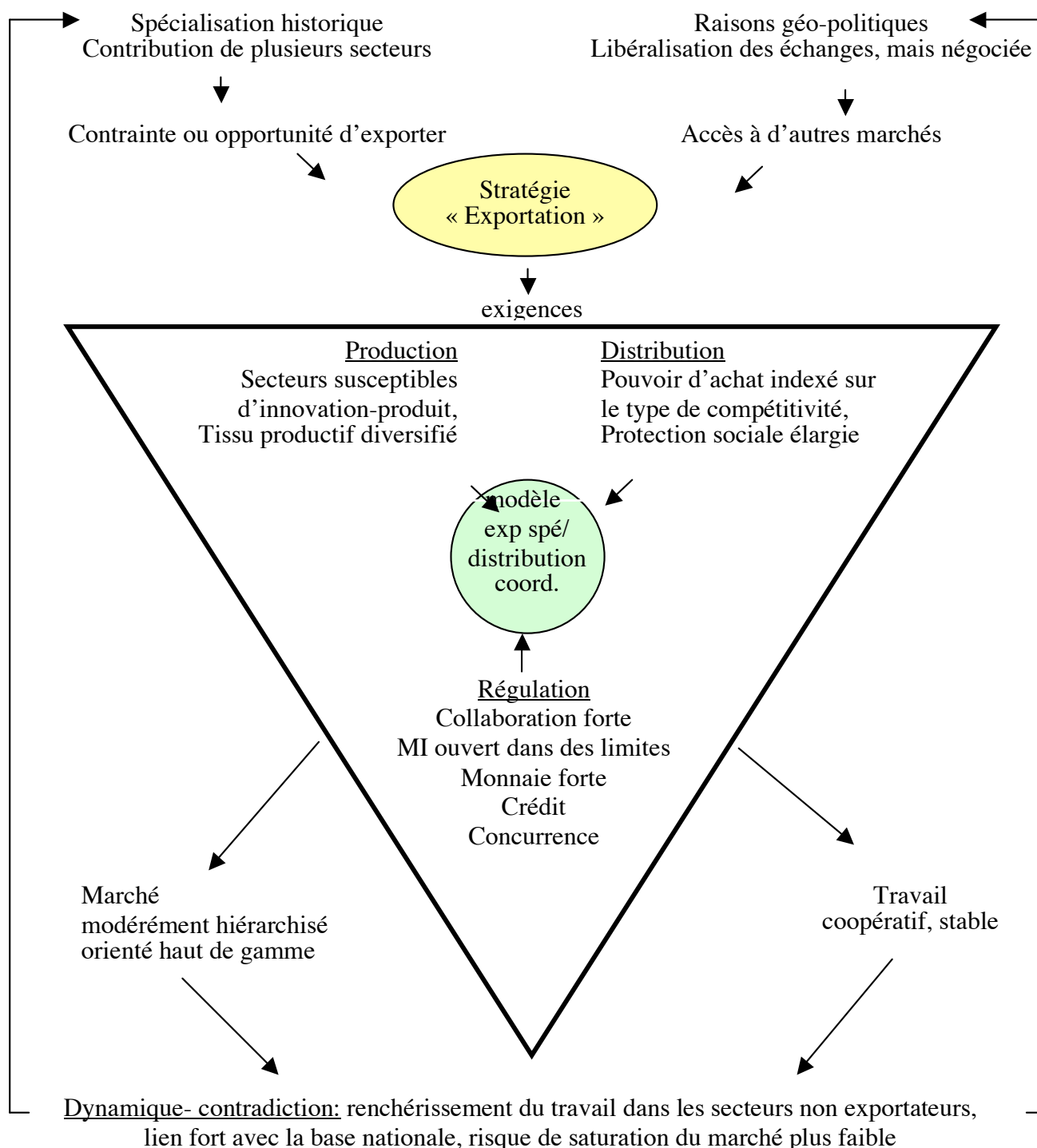
Les fruits de la rente sont utilisés pour industrialiser le pays, créer un marché intérieur et élever le niveau de vie. Si l'exportation de ressources rares reste le moteur de la croissance, ses revenus servent avant tout à alimenter les autres sources que sont l'investissement et la consommation. Le compromis national est fondé sur leur appropriation au profit de la population du pays, de manière en partie immédiate et en partie différée.

Si la croissance demeure affectée par les fluctuations des cours mondiaux, leurs effets sont atténués et cela de plus en plus, au fur et à mesure que le marché intérieur se développe et que les industries locales peuvent répondre à ses demandes. Elles le peuvent d'autant plus facilement qu'elles peuvent se développer à l'abri de barrières douanières. Comme dans les cas précédents, le pays qui exportent des ressources rares n'a pas besoin d'ouvrir son marché intérieur pour trouver acheteur de ses exportations.

Un tel modèle présuppose toutefois que le pays ne soit pas dépendant d'entreprises étrangères pour exploiter et valoriser ses ressources, qu'il soit capable de s'approprier les technologies qu'il a les moyens d'acheter, c'est-à-dire qu'il soit en mesure de les mettre en œuvre de manière efficace et rentable. Ces conditions sont souvent réunies principalement dans deux cas de figure. Le premier est celui des pays qui dans le passé ont été des pays de peuplement par des immigrants détenteurs de savoir-faire et d'un minimum de moyens de travail à défaut de capitaux, et ayant maintenu des liens suffisants avec les métropoles d'origine pour en connaître les besoins et y avoir des relations commerciales. Tel fut le cas de l'Australie. Le deuxième cas de figure est celui de pays ayant connu un certain développement industriel antérieur, comme la Norvège, et qui découvre que leur sous-sol terrestre ou maritime recèle des ressources ignorées jusqu'alors : pétrole, métaux rares etc.

Toutefois la distribution coordonnée et modérément hiérarchisée vient souvent buter sur un nombre insuffisant d'habitants et ne permet pas une extension telle du marché intérieur que toutes les industries puissent se développer de manière rentable. Il en a été ainsi de l'industrie automobile en Australie, dont les coûts de production ont amené nombre de constructeurs à se retirer.

Figure 4. **Stratégie « exportation »**
et modèle « export spécialisée/ distribution coordonnée et modérément hiérarchisée »



5.3. Les pays pratiquant le libre-échange constituent-ils un modèle de croissance ?

Dans « Les Modèles productifs », nous avons distingué un mode de croissance appelé « concurrentiel-concurrencé » pour désigner des pays qui, appliquant les règles du libre-échange, ont pris le risque d'être simultanément et successivement concurrentiels et concurrencés suivant les secteurs. Ce fut le cas de plusieurs pays européens au début du siècle et de la Grande-Bretagne jusqu'à aujourd'hui, à quelques courtes périodes près. Où se situent ces pays dans la nouvelle typologie proposée ?

Si à l'époque nous ne parlions pas de modèle de croissance, mais de mode de croissance, c'est que ne pouvions ni ne cherchions à rendre compte des différences de niveau et de régularité de la croissance. C'est parce que nous voulons maintenant comprendre aussi les trajectoires nationales, que nous avons été amenés à opérer la distinction entre stratégie de croissance et modèle de croissance.

Dans la nouvelle théorisation, si les cas cités peuvent clairement s'inscrire dans une stratégie « exportation », ils ne peuvent en revanche être qualifiés de modèle et caractérisés comme tel. Ce que nous appelons le mode « concurrentiel-concurrencé » n'est en fait qu'une configuration nationale tentant d'appliquer la stratégie « exportation » sans parvenir à s'imposer durablement dans les confrontations commerciales.

Le mode « concurrentiel et concurrencé » a été celui de la plupart des pays européens avant la première guerre mondiale. Il est resté celui de certains d'entre eux durant l'entre-deux-guerres. Il a continué à être de fait celui du Royaume-Uni jusqu'à aujourd'hui si l'on excepte une période assez courte à cheval sur les années soixante et soixante-dix. Il est l'horizon théorique de la libéralisation mondiale des échanges.

Ouverts au libre-échange, les pays relevant de cette configuration ont une croissance rythmée par la position concurrentielle variable des firmes tant sur le marché intérieur qu'à l'exportation. La distribution du revenu national se fait selon les rapports de force locaux et catégoriels et les opportunités financières, la « contrainte extérieure » et le risque de faillite jouant toutefois in fine le rôle de régulateur pour tous. Entreprises et salariés sont tour à tour concurrentiels et concurrencés. Chaque catégorie d'acteurs a la liberté de profiter de circonstances favorables pour imposer ses conditions, mais aussi d'en subir la rigueur lorsqu'elles ne le sont pas. Le jeu consiste à utiliser les positions acquises en période faste pour limiter les concessions lors des conjonctures défavorables.

Le marché s'en trouve, non seulement limité, mais aussi instable et compartimenté économiquement et socialement, pouvant aller dans certains cas jusqu'à la balkanisation. Quant au travail, il est à la fois flexible et fragmenté: flexible, parce que la mobilité inter-entreprise est forte pour maximiser le salaire lorsque le marché du travail le permet, tant l'avenir est incertain ; fragmenté, parce que les groupes professionnels s'organisent, quand ils le peuvent, pour obtenir ou défendre, indépendamment des autres, leur autonomie et les avantages acquis, en prévision des périodes moins favorables.

Pourquoi persister dans cette voie, si les effets sont si catastrophiques ? Le sont-ils vraiment quand on voit les résultats finalement flatteurs de la Grande-Bretagne, pendant longtemps le pays malade de l'Europe ?

La configuration « concurrentiel-concurrencé » déclenche dans un premier temps une dynamique économique certaine. Les prix réels baissent en effet, accroissant le pouvoir d'achat des salaires. Mais ceux-ci subissant de fortes variations en fonction des rapports de force locaux et catégoriels, la demande ne peut devenir de masse, tant l'avenir est incertain.

En revanche sectoriellement et temporairement des profits considérables sont réalisés. N'étant que très partiellement redistribués aux salariés, ils n'ont d'autres emplois que les investissements financiers et industriels, volontiers spéculatifs tant les opportunités sont nombreuses et tentantes, et la consommation des catégories dirigeantes et de celles qui leur sont liées par les biens et services qu'elles leur rendent et leur vendent.

Cette configuration nationale recèle des contradictions difficiles à surmonter. La première est de générer finalement et paradoxalement des rigidités catégorielles sur le marché du travail, des oppositions sociales nettes et au bout du compte l'intervention de l'Etat. Les rapports sociaux sont tellement durs, que chaque catégorie cherche à défendre ce qu'elle a pu acquérir. D'où des comportements corporatistes et identitaires forts. D'où des disparités entre catégories de salariés, entre entreprises et entre régions, et des variations importantes dans le temps, suivant l'état du marché du travail, la qualification de la main-d'oeuvre et la puissance du syndicat. Peuvent coexister des garanties d'emploi et des protections sociales fortes pour certaines catégories et une grande précarité d'emploi et de revenu pour d'autres, comme des protections nationales généralisées dans certains domaines de la vie et leur absence totale dans d'autres, selon l'histoire politique et sociale du pays. Ces disparités, inégalités et variations font fluctuer fréquemment la compétitivité des biens produits par rapport aux biens étrangers aussi bien sur les marchés extérieurs que sur le marché intérieur. La fluctuation des importations et des exportations entraîne celle du revenu national, c'est-à-dire de ce qui peut être redistribué.

La deuxième contradiction est la limitation et la « balkanisation » du marché intérieur. La division du travail ne peut s'étendre aussi vite que dans les pays qui pratiquent une distribution coordonnée et modérément hiérarchisée permettant au plus grand nombre d'accéder à la consommation de masse. La compétitivité externe s'en trouve structurellement compromise. Le pays concerné est durablement concurrencé et ne peut retrouver une compétitivité externe et renouer finalement avec la croissance que par une surenchère dans le moins-disant social.

Le marché automobile est tendanciellement limité et instable en volume, et diversifié, voire « balkanisé ». Instable parce que les revenus des différentes clientèles ne sont jamais durablement assurés sur le moyen terme, « balkanisé » parce que chacune d'elles attend de l'objet acheté qu'il soit une marque de sa spécificité et un signe de sa cohésion. Quant aux relations de travail, elles sont nécessairement conflictuelles, la logique de la situation impliquant la défaite de l'une ou l'autre partie. L'affrontement de classes n'est pas seulement structurel, il devient culturel.

Dans de telles conditions, on comprend que les stratégies de profit des entreprises prenant appui sur les volumes comme le fit Ford, ou sur les volumes et la diversité comme le fit GM aient eu des difficultés à être effectivement profitables. On comprend aussi que le Royaume-Uni ait pu rester pendant longtemps le pays des constructeurs du très haut de gamme (Rolls Royce, Bentley, Jaguar, Aston-Martin, Daimler, etc.), des constructeurs réputés pour leur innovation conceptuelle, stylistique et mécanique (Triumph, MG, Rover, Rootes, etc.), des constructeurs généralistes offrant un grand nombre de modèles (Morris et Austin) et ne parvenant pas à des volumes comparables à ceux des firmes d'Europe continentale, alors que le marché intérieur était de taille équivalente à celui de la France ou de l'Italie.

6. La stratégie de « prédation »

La stratégie de « prédation » consiste à prélever continûment dans d'autres pays, de manière coercitive par la force militaire, ou bien par la domination financière, la suprématie technologique ou le monopole monétaire, des richesses en quantité suffisante pour en faire le moteur de la croissance du revenu national.

Les pays qui ont des pratiques prédatrices font-ils pour autant de la « prédation » le moteur de leur croissance ? La stratégie « prédation » est-elle plus qu'une stratégie indiquée pour mémoire afin de couvrir certaines situations coloniales qui n'existent pratiquement plus ? Si elle a été effectivement celle de l'Espagne et du Portugal au XVI^{ème} et XVII^{ème} siècle, si elle a soutenu le « commerce triangulaire » au XVIII^{ème} siècle, si elle a contribué à l'essor industriel européen du XIX^{ème} siècle, peut-on en parler encore utilement pour le XX^{ème} siècle et le siècle commençant ?

Avant d'essayer de répondre directement à la question, il n'est pas inutile de noter que la « prédation » reste une source de croissance plus répandue et importante qu'on ne l'imagine, même si elle est minoritaire. On l'oublie généralement dans l'analyse de la croissance d'un certain nombre de pays, d'autant plus facilement que les richesses prélevées sont comptées comme des importations, donc en quelque sorte comme des pertes du point de vue de la balance commerciale alors qu'elles sont des ressources. Il ne fait pas de doute par exemple que le prix très bas du pétrole pendant les trente glorieuses n'a pas été le résultat des lois du marché, mais de la domination de grandes compagnies pétrolières et de leurs pays d'origine sur les pays « non-développés » détenant cette énergie fossile. Si le bas prix du pétrole est bien mentionné quand on parle de cette période, il est attribué au marché d'alors, oubliant d'en rappeler les conditions qui ont eu peu à voir avec la loi de l'offre et de la demande, et qui ont relevé plus sûrement de la « prédation ». On connaît aussi la perpétuation de situations néo-coloniales où les richesses naturelles de plusieurs pays sont exploitées par des entreprises étrangères concessionnaires qui n'en redistribuent aux populations et aux États concernés que des miettes : Congo-Brazzaville, Zaïre etc. Zones franches et autres maquiladoras sont d'autres cas d'exploitation des ressources humaines et de positions géographiques, sans restitution au pays d'accueil de ce qui est communément restitué ailleurs. Mais il est vrai que cela ne justifie pas de parler de stratégie de la part des pays bénéficiaires, au sens où la prédation tirerait leur croissance et mettrait en mouvement les autres sources du revenu national.

Il peut cependant être intéressant de se poser la question à propos des Etats-Unis aujourd'hui. Car voilà un pays qui parvient depuis un certain nombre d'années à faire financer à coût très bas par d'autres pays ses déficits abyssaux. Par le seul fait que sa monnaie est la monnaie d'échange internationale, il peut en effet en faire varier le cours selon les besoins. Il peut donc consommer tranquillement et durablement plus qu'il ne produit, ayant la certitude de pouvoir réduire quand il le veut la charge de sa dette, ce que bien sûr nombre de pays dits du tiers-monde rêverait de pouvoir faire.

L'argument selon lequel les Etats-Unis est le seul pays aujourd'hui à supporter la charge de la police mondiale et qu'il est légitime qu'il en soit ainsi indirectement « dédommagé » peut se retourner. La puissance militaire n'est probablement pas pour rien dans le maintien du dollar comme monnaie de référence. L'une renforce l'autre, créant pour les Etats-Unis une situation très confortable. Et tout indique que l'administration de G.W. Bush entend que cette situation perdure. N'envisage-t-elle pas de faire financer sa réforme des retraites par l'État fédéral qui devra pour cela emprunter dans les prochaines années entre 1000 et 2000 milliards

de dollars ? Le déficit budgétaire ne sera pas résorbable avant dix ans, dans le meilleur des cas.

Confortable, cette situation est néanmoins dangereuse et fragile. Les pays créditeurs peuvent déclencher volontairement ou involontairement des mouvements financiers brutaux déstabilisant la première économie du monde avec de nombreuses conséquences difficilement prévisibles. Cette crainte en retient plus d'un. À supposer que malgré tout le phénomène se produise sans que personne ne l'ait voulu expressément, il est probable qu'il y aurait des forces sociales aux Etats-Unis pour ne pas laisser inactive la première puissance militaire.

La stratégie « prédation » doit pouvoir logiquement se repérer à l'indexation de fait de la consommation nationale à la valeur prélevée à l'extérieur. Il serait intéressant de voir si par exemple la consommation intérieure américaine est liée ou non aux variations des taux réels des emprunts extérieurs américains. À défaut d'avoir la réponse, on peut explorer plus avant les conditions de possibilité de la stratégie « prédation » et ses exigences de mise en œuvre, pour en apprécier la plausibilité.

La stratégie « prédation » n'est possible que si prévaut en interne une vision du monde selon laquelle la domination sur d'autres pays est nécessaire et légitime : comme par exemple l'accès et le contrôle du prix des matières premières dont dépend la croissance nationale qui bénéficierait in fine aux autres pays, la mission « civilisatrice » au temps des colonies contre la sauvagerie, la diffusion de la démocratie aujourd'hui pour faire reculer la tyrannie et respecter les droits de l'homme, etc. Pour ce faire, les autorités morales et religieuses sont enrôlées et le nationalisme réactivé.

La condition externe est soit un partage du monde entre pays dominants, soit un « imperium » de l'un d'entre eux en raison de l'équilibre relatif qu'il assure.

La stratégie « prédation » exige des moyens de coercition (militaires, culturels, monétaires, financiers), une distribution indexée sur les revenus prélevés, une régulation assurant le maintien du pouvoir de coercition.

Les compromis nationaux dans le cadre d'une stratégie de « prédation » se font sur les combinaisons possibles entre les moyens de coercition et de justification et les formes de distribution du revenu. La coercition peut être directe par recours à la force militaire. Elle est très souvent indirecte à travers des concessions qui respectent formellement l'autorité des pouvoirs publics locaux, mais qui contraignant ces derniers à accepter des conditions spoliatrices par manque de moyens financiers et technologiques, par besoin de protection militaire, ou même parfois par ignorance. De manière moins visible encore, la coercition peut, comme on l'a vu, passer formellement à travers des mécanismes de marché, notamment à travers les variations des taux de change que le ou les pays détenteurs de monnaies d'échange international peuvent orienter. Les formes de distribution peuvent aller de la distribution clientéliste à la distribution coordonnée et moyennement hiérarchisée.

Pour avancer dans l'analyse de cette stratégie et des modèles de croissance qui ont pu la mettre en œuvre, il conviendrait de reprendre attentivement les trajectoires nationales, les sources de croissance utilisées successivement par chaque pays, et repérer les périodes où la « prédation » a pu jouer un rôle essentiel. Nous ne disposons pas de monographies qui nous permettraient de le faire aisément et rapidement.

Conclusion

Le plan de travail qui découle de la démarche rappelée en 1. et 2. et du schéma d'analyse esquissé et illustré de 3. à 6. ne sera dressé ici que dans ces grandes lignes. Il comprend trois séries d'opération de recherche. Elles sont à mener simultanément pour pouvoir effectuer entre elles un constant et indispensable va-et-vient.

La première série d'opérations consiste à reconstituer factuellement et tout à fait empiriquement la trajectoire nationale selon la « gerpisienne 1 », c'est-à-dire en repérant les grands problèmes politiques, économiques et sociaux que les acteurs estimèrent avoir rencontrés au cours des périodes étudiées, les solutions qu'ils imaginèrent et les confrontations entre eux qui en découlèrent, les compromis qu'ils durent trouver, les processus qui s'enclenchèrent, les nouveaux problèmes qui apparurent. Il s'agit de compiler et d'assimiler le plus grand nombre possible de monographies et d'études nationales par une judicieuse répartition des tâches.

Le deuxième série d'opérations consiste à tenter de démêler l'écheveau que ne manquera pas de produire la première série d'opérations, en s'aidant de l'outil que cherche à être le schéma d'analyse proposé. Son usage revient à documenter les chapitres qui le constituent, soit à partir des études disponibles, soit assez souvent malheureusement en devant construire les informations nécessaires.

- Le premier de ces chapitres vise à établir la stratégie de croissance des pays étudiés : évolution du PIB, part dans le PIB des différentes sources de croissance (investissement, consommation, exportation, prédation), lien ou absence de lien du revenu disponible avec l'une de ses sources.
- Le deuxième chapitre porte sur les conditions internes et externes qui ont rendu possible, difficile ou impossible le choix de telle ou telle stratégie de croissance : part dans la production des différents rapports sociaux, que l'on peut appréhender à travers la part prise par les différents secteurs d'activité : capitaliste, public, domestique, associatif, mutualiste, etc., combinaison des logiques de ces secteurs pour poursuivre la stratégie de croissance choisie, écarts cumulés de croissance et différences de dotation entre pays, accords-conflits commerciaux, concertation-confrontation internationales, etc.
- Le troisième chapitre concerne la production et la politique productive : degré de spécialisation, type de productivité privilégié, tissu productif, niveau et type d'investissement, niveau et type de R&D, etc.
- Le quatrième chapitre est celui de la distribution : évolution et structure de la population, population concernée et exclue de la distribution, évolution des pouvoirs d'achat, forme de distribution, étendue de la protection sociale, etc.
- Le cinquième chapitre traite de la régulation : de l'accès au marché intérieur (politique/pratiques tarifaires et non tarifaires, politique de change, etc.), de l'inflation, de l'épargne et du crédit, des pratiques concurrentielles, des relations professionnelles, de la population et des capacités de travail (croissance naturelle, solde migratoire, activité par genre et âge, emploi, durée du travail, éducation/formation, etc.), etc.

- Le sixième chapitre est celui de la cohérence ou de la non-cohérence, de la compatibilité ou de l'incompatibilité des politiques productives, distributives et régulatrices : entre elles et avec la stratégie de croissance ; du lien entre le degré de cohérence et l'évolution de la croissance ; de la caractérisation du compromis ou de l'absence de compromis national.
- Le septième chapitre vise à caractériser le marché : évolution du pouvoir d'achat, évolution de la structure (écart de niveau, de variabilité) des revenus par cohortes d'âge, stratification de l'offre (prix, variété, qualité, concept), degré de correspondance, etc.
- Le huitième chapitre concerne le travail : évolution de son volume, de sa structure, évolution des profils d'emploi et des trajectoires professionnelles (stabilité, durée, mobilité professionnelle), type et degré d'organisation, expériences passées, etc.
- Le neuvième chapitre doit permettre de définir, la dynamique, les limites et les contradictions, de la configuration nationale, que celle-ci ait réussi à faire « modèle » ou non.
- Le dixième chapitre est plus qu'un chapitre, puisqu'il s'agit du niveau méso. On se limitera à le traiter ici comme un chapitre, car l'élaboration théorique le concernant est encore à développer. Le niveau est celui du secteur d'activité : à la fois comme recouvrant un rapport social particulier et comme producteur d'un bien ou d'un service déterminé. Suivant la place du secteur dans le processus de croissance, son articulation aux autres secteurs et son insertion au niveau international, les politiques productives, distributives et régulatrices se spécifient, s'adaptent, se diversifient, se confrontent à d'autres. Les connexions avec les stratégies de profit des firmes telles qu'identifiées et les configurations socio-productives analysées peuvent alors être recherchées et identifiées.

La troisième série d'opérations vise à poursuivre, à reprendre ou à transformer l'élaboration théorique que constitue le schéma d'analyse, à partir des découvertes faites au cours de l'étude des trajectoires nationales et des trajectoires de firmes qui s'y inscrivent, des imprécisions des notions utilisées apparues lors de la confrontation avec les faits, des impasses de méthode ou de raisonnement constatées lors de la caractérisation des modèles.