

*Décembre 2007*

*Recherches & Régulation Working Papers*

LES « CAPITALISMES » A L’EPREUVE DES TRAJECTOIRES  
NATIONALES ET DES TRAJECTOIRES DE FIRMES

Michel Freyssenet  
<http://freyssenet.com>

RR Working n° 2007-1 Série K

[www.theorie-regulation.org](http://www.theorie-regulation.org)

Association Recherche & Régulation  
c/o LEPPII-CNRS  
Université Pierre Mendès France  
1241, rue des Résidences  
BP 47 - 38040 Grenoble Cedex 9

Cet article reprend en partie, actualise, adapte et surtout précise un précédent texte : 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.

Les tentatives faites pour identifier et caractériser les différents capitalismes se différencient selon l'importance accordée à deux types d'approche. L'un consiste à faire apparaître des configurations institutionnelles suffisamment différencier pour convaincre le lecteur de l'existence d'une diversité réelle, à partir de composantes supposées importantes pour tout capitalisme ; l'autre s'en remet à des techniques statistiques plus ou moins sophistiquées pour identifier des constellations qui aideraient à en trouver la signification.

Le caractère évocateur des différences institutionnelles mises en évidence a le mérite d'ébranler les visions homogénéisantes du capitalisme, tant sur le plan historique que géographique. La façon de construire ces typologies présente toutefois des inconvénients qui empêchent l'idée de diversité capitaliste d'emporter complètement l'adhésion, chacun ayant d'excellentes raisons de préférer telle ou telle composante. 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 pour départager les points de vue. 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 entre eux.

À l'opposé de la démarche précédente, certains chercheurs, croyant encore pouvoir faire l'économie d'un questionnement préalable, considèrent, on le sait, qu'il est possible d'identifier des configurations sociétales en calculant les corrélations existantes entre le maximum de traits possibles. Mais, outre que les constellations obtenues sont dépendantes des informations disponibles et du nombre de cas pour établir des corrélations statistiquement valables, 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. Inutile de rappeler que la corrélation statistique entre deux phénomènes n'implique aucun lien significatif entre eux. L'inverse est aussi vrai. Dans les deux cas, l'enquête historique est incontournable pour savoir si la corrélation a un sens. La corrélation n'est en outre jamais totale. On connaît les réponses toutes faites pour essayer de rendre compte des écarts : période de transition, résistance au changement, variantes locales... sans qu'aucun argument sérieux ne puisse jamais être avancé. Enfin plus on accroît le nombre de traits et la durée de la période considérée, plus les constellations deviennent floues.

Ces considérations conduisent à une critique essentielle, qui vaut pour les deux démarches. Les traits sélectionnés sont rarement homogènes. Pour prendre un exemple concernant les entreprises, l'enquête de terrain à montrer que ce qui est appelé par les acteurs le « juste à temps » peut avoir un contenu (étendu, niveau, intensité, formes, etc.) et un sens (les objectifs poursuivis, les dispositifs effectivement mis en œuvre et les raisons pour lesquelles le terme est employé) très différents. Ces dispositifs et objectifs, assimilés par une appellation identique et un discours convenu, devraient en toute rigueur être désignés différemment. 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. 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.

Nombre de travaux combinent les deux approches, les corrélations statistiques n'étant calculées que pour étayer, confirmer les modèles intuitivement repérés ou théoriquement construits. Même si la première approche est plus féconde que la seconde, leurs inconvénients ne font souvent que s'additionner : choix indécidable des composantes, corrélations qui ne sont la preuve de rien en tant que telles.

## **1. Une démarche substantive, historique et systémique**

Conscient dès l'origine de ces difficultés méthodologiques et théoriques, le GERPISA<sup>1</sup> a cherché à les surmonter tout au long de ses travaux. Il est parvenu à systématiser une démarche qualifiée de substantive (description du contenu réel des pratiques, des dispositifs, des institutions, au-delà des mots qui les désignent), d'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 de systémique (analyse des conditions de possibilité et de viabilité des solutions mises en oeuvre) (Boyer, Freyssenet, 1995, 2000)<sup>2</sup>. Cette démarche exigeante pour tous a permis une confrontation/coopération féconde entre disciplines, traditions scientifiques nationales et orientations théoriques différentes. Elle a conduit à des outils d'analyse de la formation, de l'évolution et de la disparition des « modèles productifs » et au paradigme de « la diversité limitée et périodiquement renouvelée ». Elle a fait découvrir comment les problèmes rencontrés et les solutions apportées par les acteurs se hiérarchisent et s'ordonnent en fonction d'un enjeu majeur qui les lie et les constitue à la fois (Freyssenet, 2003, 2007)<sup>3</sup>.

Cet enjeu majeur, qu'il est possible d'identifier empiriquement, devient alors un outil puissant pour organiser l'enquête et le traitement des matériaux recueillis. Il permet en effet d'énoncer une série logique de questions et de faire apparaître les traits pertinents. C'est ainsi que l'analyse des trajectoires des firmes de l'industrie automobile a conduit inexorablement à cet enjeu majeur que constitue l'atteinte d'une profitabilité suffisante pour tous les acteurs de l'entreprise, quels que soient les moyens employés pour organiser, limiter ou suspendre temporairement la concurrence, tant que prévaut le rapport social qu'est le rapport capital-travail. L'enquête et le raisonnement logique ont fait découvrir que les firmes n'exploitaient pas les mêmes sources de profit et que l'exploitation de ces sources exigeaient des conditions particulières pour l'être. Dès lors une masse considérable d'informations de toute nature, économique, sociologique, historique, etc., commençait à s'ordonner et une nouvelle série de questions s'imposait. 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'un 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 ?

---

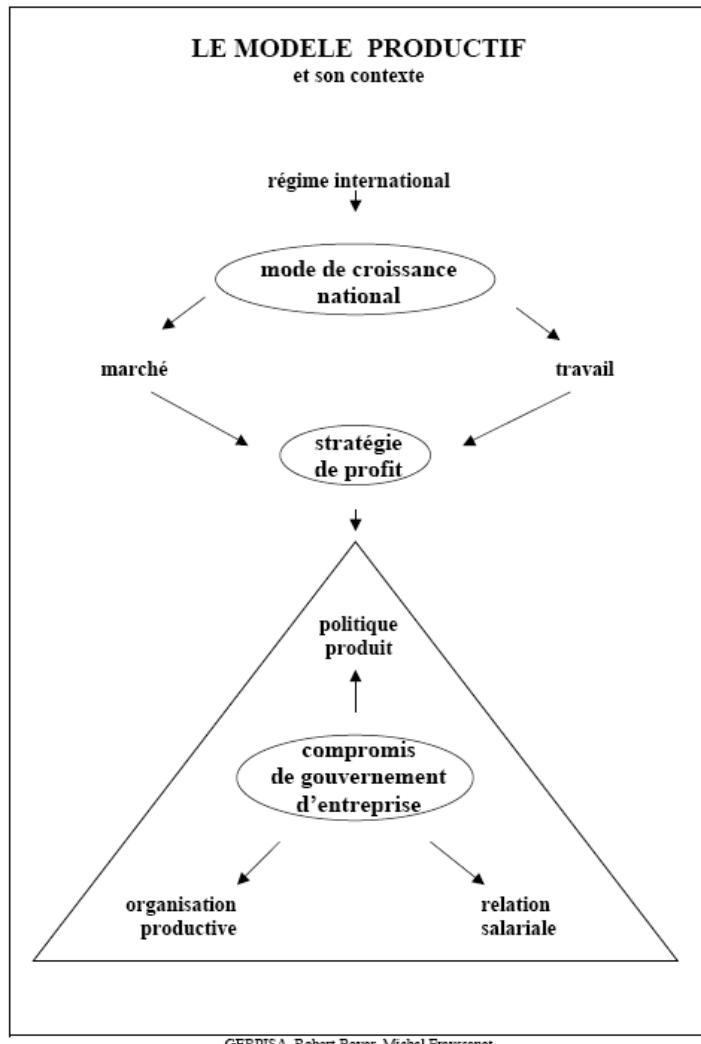
<sup>1</sup> Groupe d'Études et de Recherches Permanent sur l'Industrie et les Salariés de l'Automobile (EHESS-Université d'Évry), réseau international de recherche en sciences sociales, créé en mars 1981 par Michel Freyssenet et Patrick Fridenson, regroupant en 2006 450 chercheurs de 27 pays différents.

<sup>2</sup> Cet article puise, particulièrement à partir de la section 3, dans un nombre considérable de travaux, notamment du GERPISA, tant en matière d'information que de réflexion. Il est impossible de tous les citer. On se limitera ici à renvoyer aux travaux de l'auteur et de Robert Boyer, pour permettre à ceux que cela intéresserait de reconstituer le cheminement suivi et d'accéder aux précisions et développements qui ne peuvent être données dans le cadre de cet article.

<sup>3</sup> On trouvera à ces références une histoire détaillée de l'élaboration de la démarche et des résultats qu'elle a produits.

Les réponses trouvées à ces questions ont permis d'élaborer un schéma d'analyse des modèles productifs, résumé dans l'ouvrage Boyer R., Freyssenet M., *Les modèles productifs*, La Découverte, Paris 2000 et développé dans Boyer R., Freyssenet M., *Le Monde qui a changé la machine. Essai d'interprétation d'un siècle d'histoire automobile. Quatorze textes préparatoires*, GERPISA, Paris, 2006<sup>4</sup>. Il a été symbolisé par la Figure 1 ci-dessous.

Figure 1



*A posteriori* et si on la systématisé, on peut dire que la démarche suivie repose sur une hypothèse, développe une méthode et propose un test. 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, sauf à être en condition historique de subvertir le rapport social qui les a constitué en acteur collectif. La méthode vise à identifier cet enjeu majeur et les problèmes à surmonter pour y faire face. L'enjeu n'est pas le même selon le rapport social concerné : rapport capital-travail, rapport associatif, rapport administré, rapport domestique, rapport marchand, etc., (Freyssenet, 1989, 1990, 2001, 2002). 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 oeuvre ?

<sup>4</sup> Voir la bibliographie. Robert Boyer en a repris des éléments dans *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?*, Editions Odile Jacob, Paris, 2004.

Quels sont les moyens trouvés par les acteurs pour répondre à ces exigences ? Comment les ont-ils trouvés ? Quel compromis les acteurs ont-ils construit entre eux pour de fait les accepter ? etc.<sup>5</sup>. La documentation de ces questions se fait par un constant va-et-vient entre données d'enquête et raisonnement logique. Le test est le résultat obtenu *in fine* au regard de l'enjeu majeur.

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 des dispositifs, au-delà des mots utilisés pour les désigner, etc., bref de résoudre nombre de difficultés méthodologiques rencontrées par le « bricolage modélisateur » et les « constellations statistiques ». Le présent article vise à examiner la possibilité d'utiliser une démarche similaire pour analyser les configurations d'une des entités politiques existantes : les nations<sup>6</sup>.

## 2. Projet sociétal, l'enjeu de la « croissance » et le capitalisme

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<sup>7</sup>. En effet, une entité politique se caractérise au contraire par l'articulation-confrontation de plusieurs sphères : capitaliste, étatique, marchande, associative, domestique, religieuse, etc. Il paraît donc *a priori* difficile de dégager un enjeu à partir duquel nous pourrions analyser les trajectoires nationales. En outre, si enjeu il y avait, on devrait observer une sanction immédiate quand il n'est pas affronté. Or à la différence des entreprises, les nations ne font pas faillite et ne disparaissent pas facilement. Malgré ces arguments de bon sens, la question vaut toutefois la peine d'être examinée.

Une entité politique quelconque (nation, fédération, confédération, union, royaume, empire, principauté, tribu, etc.) n'existe que si elle est reconnue en tant que telles (y compris en la combattant) par les autres entités politiques et que si les forces sociales qui la composent renouvellement 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.

<sup>5</sup> Que l'on ne s'y trompe pas. Il va de soi que les acteurs en question ont une conscience limitée et déformée 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.).

<sup>6</sup> Une première tentative a été faite dans : Boyer R., Freyssenet M., *Les modèles productifs*, La Découverte, Paris 2000, sous la forme d'une typologie des « modes de croissance ». Cette typologie avait été construite uniquement pour répondre à la question : quelles sont les conditions macro-économiques et sociétales nécessaires et suffisantes pour qu'une stratégie de profit de firme soit pertinente ? Elle ne visait pas à caractériser les modèles de croissance. Elle a toutefois ouvert la voie (Freyssenet, 2005).

<sup>7</sup> De ce point de vue, il convient de noter que la notion de capitalisme national est utilisée dans la littérature d'une manière extensive. Elle y désigne en réalité une configuration nationale complète englobant le secteur capitaliste et les autres secteurs plus ou moins dépendants du premier. Ce n'est qu'en raison de sa domination, qui n'est jamais totale et qui est toujours controversée, que le capitalisme est abusivement assimilé à la configuration nationale. À bien y réfléchir, cette approximation ne facilite pas en fait l'analyse.

Indépendance et unité présupposent un double compromis : le premier avec les autres entités existantes, le second entre les composantes sociales de l'entité considérée. Il faut pour cela que le projet (implicite ou explicite) 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, ou de faire prévaloir un autre système économique, ou bien encore de faire d'une religion l'ordonnatrice de toute chose, de se perpétuer comme groupe nomade ou tribu sylvicole, etc. On sait combien ces différents « projets » ont du mal à coexister. Certains peuvent s'accomplir sans qu'il soit nécessaire de recourir à ce que nous appelons la « croissance ». 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 d'accumuler plus de biens, ni même de dégager, à quantité de biens constante, du temps supplémentaire pour que tout ou partie de sa population puisse s'y adonner.

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 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 les agriculteurs, les 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, etc. Dans le cas contraire, le pays subit plus facilement des pressions externes et des tensions internes qui limitent, voire remettent en cause sa souveraineté et son pacte fondateur, et parfois son existence même.

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 dorer 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, et le capitalisme ne les tolère guère, alors les différentiels de croissance (du temps disponible et éventuellement de ce qui est identiquement valorisé par des entités politiques en confrontation) deviennent un enjeu.

Le rapport capital-travail joue depuis au moins deux siècles un rôle essentiel dans la croissance. Il est en effet le seul rapport social existant à receler 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 produites (biens et services), nouvelles ou non, sont réalisées en valeur, c'est-à-dire effectivement vendues. La croissance sans fin des biens accumulés, notamment à partir de sources non renouvelables, a certainement des limites, ne serait-ce qu'en raison de probables enchaînements imprévisibles et immaîtrisables, aboutissant à la disparition de certaines conditions indispensables à la vie, qui, faut-il le rappeler, ne nous sont pas toutes connues. Mais, quelles que soient les formes de société et probablement de capitalisme qui émergeront de la phase que nous connaissons, la croissance, au moins du temps disponible pour s'adonner aux activités socialement valorisées, demeurera la condition à l'indépendance et à l'unité des entités politiques.

On le voit aussi, la croissance nationale n'est pas seulement un moyen. Elle est aussi, par son origine et par l'emploi qui est fait des gains (temps ou biens), porteuse d'un projet de société explicite ou d'un projet de fait.

La première question à se poser est donc : quelles sont les sources de la croissance dans nos sociétés? Les sources de la croissance nationale se ramènent classiquement à trois : l'investissement (I), la consommation intérieure (C) et l'exportation (E). Il faut probablement en rajouter une quatrième pour couvrir toutes les situations historiques contemporaines, source que l'on peut appeler « prédatation » (P). Même si elle est généralement fondée sur la force, elle peut être apparue sous la forme de mécanismes de marché. L'investissement crée des emplois et des conditions favorables à la production en général. La consommation intérieure 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 de chacune de ses sources 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. Une source motrice se reconnaît à l'indexation de fait de la distribution du revenu national à ce qui rend possible son exploitation: épargne forcée ou volontaire pour l'investissement, productivité interne pour la consommation, compétitivité externe pour l'exportation, volume de biens gratuits pour la prédatation. Le moteur de la croissance d'un pays donné peut être considéré comme sa stratégie de croissance, qu'elle ait fait l'objet d'un compromis explicite ou qu'elle soit une donnée historique de fait.

### **3. Stratégies et modèles nationaux de croissance : un schéma d'analyse des trajectoires et des configurations nationales**

Les quatre grandes stratégies de croissance identifiées : « investissement », « consommation », « exportation », « prédatation », 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 œuvre.

#### **3.1. La règle spécifique qui s'impose aux acteurs, dès lors qu'ils poursuivent la même stratégie de croissance**

La règle qui s'impose est celle de devoir instaurer un lien entre la source qui impulse la croissance 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 », elle est de conditionner la distribution aux gains de

compétitivité extérieure pour assurer la pérennité ou le renouvellement de l'avantage comparatif à son origine. 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 nécessairement le moteur.

### 3.2. 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 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 4 à 7 les stratégies et les modèles de croissance, on s'efforcera d'esquisser les contextes nationaux et internationaux qui offrent les conditions qui les rendent possibles.

### 3.3. 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 de ces moyens 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 la 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 croît, 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, leur nouveauté ou leur rareté, une distribution indexée aux gains de compétitivité et une régulation assurant l'accès aux marchés extérieurs et le renouvellement de l'avantage comparatif. 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 de la domination.

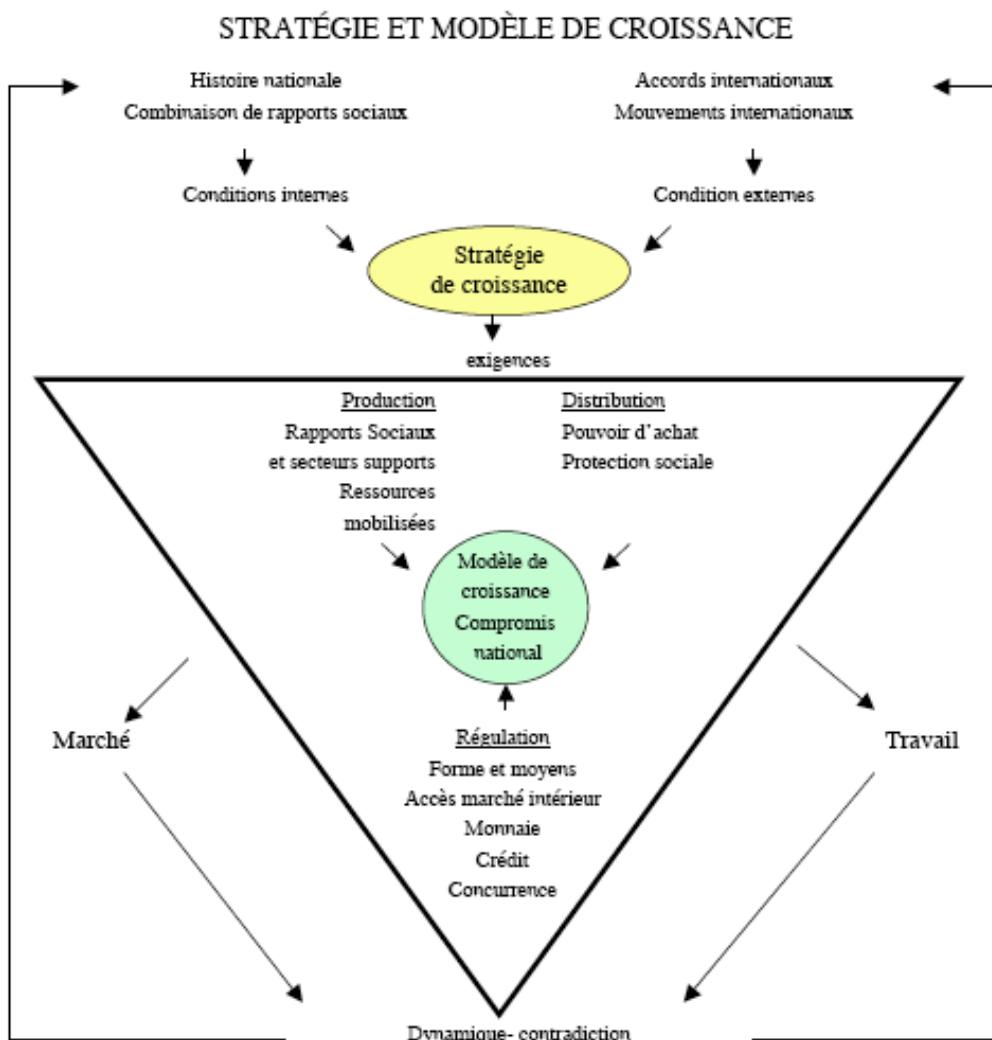
Comme on le voit, règle commune, conditions de possibilité et exigences de mise en œuvre sont nettement différenciées selon les stratégies de croissance et touchent à des domaines qui ne peuvent pas ne pas orienter et structurer l'histoire nationale et l'action des acteurs, même si histoire et acteurs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

### 3.4. 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 (relations internationales) et internes (combinaison particulière de rapports sociaux) qui sont les leurs à privilégier une des sources de croissance (investissement, consommation, exportation, prédatation) 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 sur les types de production 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 2, ci-après.

Figure 2



### 3.5. Configurations nationales et « modèle de croissance »

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. La réalité est beaucoup plus broussailleuse pour des raisons que le schéma d'analyse esquissé 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 de la plupart 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 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 déterminés 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 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 n'en est qu'à ses débuts et contient d'inévitables raccourcis et bien sûr de nombreuses et coupables ignorances. Le lecteur est invité, tout en les signalant, à ne pas s'y arrêter outre mesure pour ne retenir et discuter le principe de la démarche.

### 3.6. Potentialités du schéma d'analyse : les « capitalismes » à l'épreuve

D'ores et déjà, on peut toutefois entrevoir que le schéma d'analyse présente plusieurs potentialités intéressantes. Citons en une. Le modèle « continental-ouest européen », théorisé à partir de politiques et d'institutions sociales *grossso-modo* semblables dans plusieurs pays européens continentaux (Amable, Barré, Boyer, 1997), est en fait 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 propres.

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, des dispositifs 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, 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 nationale est probablement 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, s'il est possible de caractériser les stratégies de croissance nationales, il n'en va pas de même des modèles de croissance. La collecte des informations requises par le schéma d'analyse et leur traitement restent à effectuer. L'objet des sections suivantes est, en recourrant à l'illustration, de donner à penser. En conclusion, on dressera le plan de travail que supposerait une telle analyse des trajectoires nationales.

#### **4. La stratégie de croissance « investissement » et les modèles qui sont parvenus à la mettre en œuvre**

##### **4.1. La stratégie de croissance « investissement » : caractéristiques, conditions de possibilité et exigences de mise en œuvre**

Cette stratégie consiste à mobiliser des capitaux intérieurs ou extérieurs pour investir dans des productions (moyens de production ou de destruction, produits pour l'exportation) dont la population ne tire d'autres avantages immédiats qu'un nombre croissant d'emplois rémunérés, mais à un niveau suffisamment faible pour permettre soit de dégager une importante épargne nationale, soit d'attirer continûment des investisseurs ou des donateurs 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 s'appuient principalement sur les IDE (Investissements Directs Étrangers) ou l'« aide internationale » orientée vers de grandes infrastructures. La stratégie « investissement » recouvre donc des configurations nationales très différentes.

Compte tenu des privations absolues ou relatives qu'elle implique pour la population, la stratégie « investissement » 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, 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 accepté par ces autres pays, ou qu'ils ne puissent s'y opposer, ou bien encore qu'ils y soient directement intéressés par les bénéfices 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 ». La production se doit d'être orientée ou ré-orientée vers des produits non directement consommables, soit de par leur nature (moyens de production et/ou de destruction), soit parce que la population locale ne peut les acheter. La distribution est restrictive, soit pour dégager l'épargne nationale suffisante, soit pour permettre aux investisseurs étrangers de rapatrier le plus de bénéfices possible ou d'avoir des raisons de rester. La régulation doit faire en sorte que la faiblesse relative de la distribution ne compromette pas la production en quantité, régularité et qualité.

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 économique et/ou militaire 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 la consommation de tout ou partie de la population, avec comme contrepartie soit le rêve de devenir un pays dominant régionalement ou mondialement, soit l'espoir du rattrapage économique et de l'indépendance nationale. Deux configurations nationales relèvent de cette première catégorie de compromis : « Investissement croissant de l'épargne nationale pour la puissance militaire / distribution restrictive », « Investissement croissant de l'épargne nationale pour un développement économique autonome / distribution restrictive »<sup>8</sup>.

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 soit la construction d'une puissance économique et politique autonome et potentiellement rivale, soit une mise en dépendance économique et politique, notamment sous la forme d'une « périphérisation » au sein d'un ensemble économique régional (Freyssenet, Lung, 2001). Trois configurations nationales identifiées rentrent dans cette catégories: « Investissement croissant pour la puissance économique à l'aide de capitaux extérieurs et d'une distribution restrictive », « Investissement croissant de capitaux étrangers réexportant leurs bénéfices / distribution restrictive », « Investissement par 'aide internationale' / distribution restrictive ». Dans tous ces cas, qu'il s'agisse des conditions internes ou externes à réunir et des exigences à remplir, l'État joue un rôle à la fois essentiel et explicite.

---

<sup>8</sup> À ce stade de la réflexion, nous préférons employer des expressions longues et lourdes pour désigner les configurations nationales et les modèles de croissance, afin de limiter les malentendus que génèrent inévitablement les appellations courtes et imagées, trop rapidement choisies. Il sera toujours temps de les trouver quand ces configurations et modèles seront suffisamment documentés et le schéma d'analyse conforté.

#### 4.2. Le modèle « Investissement croissant de l'épargne nationale pour la puissance militaire / distribution restrictive »

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 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 comprendre la dénonciation récurrente d'un ennemi mortel, interne et/ou externe) 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 par exemple, 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 en fait 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'État ne s'est pas contenté de fixer les prix et les salaires, de définir les productions prioritaires, et de contrôler la main-d'œuvre 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 les 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'« incertitudes du marché et du travail », de « stratégie de profit » et de « modèle productif », n'ont pas de sens (Boyer, Freyssenet, 2000). L'achat « clé en main » d'usines automobiles aux pays capitalistes (Avtovaz, 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 et d'infrastructures, 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, 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 éléver la productivité que l'injonction politique et le progrès technique imposé. 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.

#### 4.3. Le modèle : « Investissement croissant de l'épargne nationale pour un développement économique autonome / distribution restrictive »

Il se caractérise par la mobilisation de moyens nationaux en vue d'un développement ou d'une relance autonome. La production privilégie la création ou la reconstruction d'infrastructures, d'industries lourdes, de biens d'équipements collectifs (transport, logement, etc.). 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 et de la valeur d'échange de la monnaie, limitation du crédit et de la concurrence, bref une économie partiellement « administrée »). Les apports extérieurs ont lieu dans le cadre d'accords bilatéraux et d'alliances politiques et militaires. (Voir Figure 3).

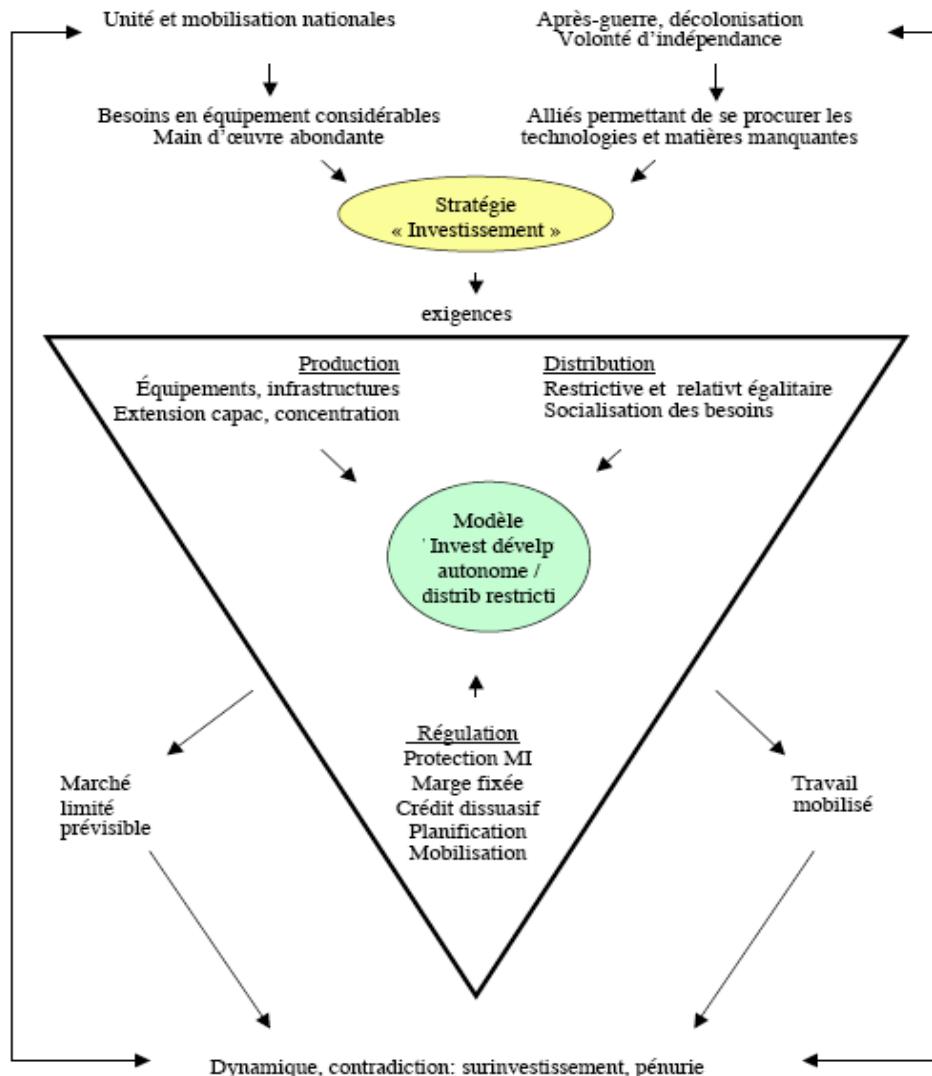
Le compromis national se fait sur la restriction forte et généralisée de la consommation et une longue durée du travail, en contrepartie d'une croissance de l'emploi, d'une distribution du revenu relativement égalitaire<sup>9</sup>, du redressement national et de l'indépendance. Une coordination forte s'instaure entre État, grands groupes industriels privés et syndicats à travers une planification au minimum incitatrice.

---

<sup>9</sup> 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

Figure 3

## Stratégie « investissement » et Modèle « IDA/ DR »



Ce modèle est celui des périodes de mobilisation politique et économique, soit pour jeter les bases du développement économique, soit pour réparer les dommages d'un conflit armé. Ce fut le modèle notamment 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, la République Fédérale Allemande, 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. La collaboration de l'État et des entreprises de biens d'équipement est très forte. Les commandes d'État sont décisives. 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 préférant le bâtiment, les travaux publics, les transports ferroviaires et maritimes et la grande exportation (Freyssenet, 1979).

Dans un tel contexte, les stratégies de profit les plus pertinentes sont d'une part les stratégies de « réduction des coûts à volume constant », car la demande de véhicules particuliers demeure limitée et celle de véhicules utilitaires ne croient que modérément (Toyota, Peugeot) et d'autre part les stratégies de « qualité », car la demande « haut de gamme » renaît, qu'elle soit à destination de riches particuliers ou d'institutions. La stratégie de « volume », symbolisé par le modèle unique minimaliste de Volkswagen, et la stratégie « volume et diversité » (Renault, Fiat, Nissan, Citroën, etc.) furent autant de paris sur un avenir qui n'était pas certain<sup>10</sup>.

En effet, alors que le compromis national est fondé, au moins implicitement, 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 de croissance tend en fait à le prolonger, si ce n'est à le perpétuer. En peu de temps 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 de ce point de vue-là. Sous perfusion américaine pendant les années cinquante-soixante, privée de ressources naturelles, ce pays adopta, sous l'impulsion d'un régime autoritaire, 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 et obtienne le développement du marché interne.

#### 4.4. Le modèle « Investissement pour la puissance économique à l'aide de capitaux extérieurs et d'une distribution restrictive »

Le cas-type en est la Chine. On peut même dire qu'elle a inventé le modèle. En 2004, plus de 40% de son PIB provenaient de l'investissement. Des coûts de production imbattables, des infrastructures qui suivent, une main-d'œuvre compétente, discipliné et inépuisable, des 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 à rendre efficace l'investissement interne qui, ne l'oublions pas, représente la plus grande part de l'investissement total.

---

<sup>10</sup> On se dispense ici de rappeler les caractéristiques de ces stratégies et des modèles productifs qui ont pu les mettre en œuvre. On se reporterà, si nécessaire, à Boyer R., Freyssenet M., *Les modèles productifs*, la Découverte, paris, 2000, 128 p.

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 maîtrisées, 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 au moins deux siècles 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 elle saura se jouer, comme bien d'autres, des règles de l'OMC pour y parvenir. 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, à stimuler 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 Etats-Unis et l'Europe.

Le marché automobile domestique en a été profondément transformé en peu de temps. D'une « demande » administrative (véhicules utilitaires, taxis, véhicules de fonction), la Chine est passée à un marché de véhicules particuliers et utilitaires en forte croissance. Ni les États-Unis des années cinquante, ni l'Europe des années soixante, ni le Japon des années soixante-dix n'ont connu une croissance de la production et du marché automobiles aussi forte que celle de la Chine entre 2002 et 2006. 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 occidentaux en ont profité (GM-Daewoo, 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 (Chery, Geely, SAIC, etc.), qui ont su rapidement tirer parti du partenariat avec des constructeurs étrangers, ils ne cachent pas non plus leurs ambitions. Après avoir « découvert » dans les années 80 les constructeurs japonais et dans les années 90 les constructeurs coréens, l'Amérique et l'Europe vont bientôt devoir s'habituer aux marques chinoises.

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. 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 nomenklatura communiste et des entrepreneurs capitalistes pour faire advenir aux moindres frais une nouvelle classe possédante et dirigeante, mais qui posera problème au peuple chinois et à de nombreux autres pays ?

#### 4.5. « Investissement croissant de capitaux étrangers réexportant leurs bénéfices / distribution restrictive » : configuration temporaire ou modèle durable ?

Le pays s'en remet aux capitaux extérieurs pour tirer la croissance, en leur garantissant les conditions de réexportations des biens et des bénéfices qu'ils exigent. Il accepte de se placer dans une situation de dépendance, de réceptacle d'investissements extérieurs qui y trouvent tel ou tel avantage : 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) par manque de moyens, les dirigeants préfèrent les offrir à des agents extérieurs, quitte à n'en retirer que 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 cette « solution » peuvent être « l'échec » des autres solutions, la pression de capitaux et de pays étrangers pour investir compte tenu d'un avantage qu'ils veulent exploiter, une situation néo-coloniale, une absence de possibilité de développement et de spécialisation dans les domaines agricole, industriel, touristique par exemple, la recherche de domiciliation sans contraintes fiscales par des capitaux étrangers, etc... Les exemples abondent : des maquiladoras mexicaines aux zones franches, aux paradis fiscaux, aux prêts du FMI sous conditions de dérégulation, aux « aides bilatérales », aux concessions d'exploitation plus ou moins léonines (comme au Chili pendant longtemps, comme au Zaïre encore aujourd'hui, etc.). D'une manière générale, on est dans des situations de claire domination de certains pays sur d'autres, qui parfois confinent à la « prédateur » (voir section 7).

Sont-elles passagères ou finissent-elles par faire système ? Les deux cas s'observent. Quoiqu'il soit, les activités souhaitées par les pourvoyeurs de capitaux étrangers prévalent, les revenus obtenus sont faiblement distribués à la population, et le type d'attractivité qui a attiré les capitaux est préservé (réexportation des bénéfices, « paix sociale », maintien d'avantages comparatifs, etc.).

#### 4.6. « Investissement par ‘aide internationale’ / distribution restrictive » : un modèle ?

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 constituait en moyenne 12% du PIB des « pays les plus pauvres » en 2005. C'est le cas par exemple du Nicaragua ou de la Tanzanie. Mais elle atteint 24% au Burundi, 30% en Erythrée, 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 automobiles sont dans leur quasi totalité des achats de véhicules d'occasion importés.

En conclusion de cette section sur la stratégie « investissement », on peut dire que sous la grande diversité des configurations que nous venons de voir se cache un même ressort : la restriction de la consommation pour dégager une épargne suffisante ou pour attirer des capitaux étrangers, afin de faire de l'investissement le moteur de la croissance. Cette stratégie est en revanche supportée et mise en œuvre par des compromis politiques différents portant sur les perspectives assignées à l'effort d'investissement. Toutefois, les forces économiques, politiques et sociales qui se constituent durant cette phase et qui en bénéficient de fait tendent à la perpétuer ou tout au moins à repousser la transition à une autre stratégie, fondée soit sur la consommation, soit sur l'exportation, phénomène que l'on observe dans tous les cas de figure.

## **5. La stratégie de croissance « consommation » et les modèles nationaux qui sont parvenus à la mettre en œuvre**

### 5.1. La stratégie de croissance « consommation » : caractéristiques, conditions de possibilité et exigences de mise en œuvre

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 de fait 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 reste par exemple celle des États-Unis, de la France et de l'Italie.

Les conditions de possibilité internes sont un marché potentiellement vaste et une main-d'œuvre abondante. 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 soit en mesure de 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 presuppose 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, 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 de la stratégie « consommation » étant remplies, reste à répondre à ses 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 régulatif, il s'agit d'encourager la consommation au détriment de l'épargne, tout en gardant sous contrôle l'inflation et 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 recourrant 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 bâton blesse. Les rapports domestique, producteur-marchand, administré, associatif, etc. 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 des autres rapports sociaux 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 ou modérément hiérarchisée ou bien variable. Il peut l'être aussi sous des formes différentes : une augmentation des salaires, généralisation et élévation des prestations sociales, baisse des prix, etc. 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 se réaliser à travers une politique nationale des revenus, des accords de branche ou d'entreprise, à travers une tension durable du marché du travail, à travers une distribution en cascade des plus fortunés à ceux qui le sont moins, etc.

Les combinaisons de ces différents moyens pour satisfaire aux exigences de la stratégie de consommation dessinent autant de compromis nationaux possibles. On peut en distinguer historiquement trois : « consommation croissante par économie d'échelle et variété limitée de l'offre / et par distribution concurrentielle et décentralisée », « consommation croissante par économies d'échelle / et par distribution relativement égalitaire », « consommation croissante par économies d'échelle et variété limitée de l'offre / et par distribution nationalement coordonnée et modérément hiérarchisée ». Autant le premier et le troisième ont effectivement donné naissance chacun à un modèle de croissance, autant le second n'a été qu'un rêve de Ford et paradoxalement mais logiquement le projet des réformateurs communistes dans les pays de l'est.

## 5.2. Le modèle « Consommation croissante par économie d'échelle et variété limitée de l'offre / et par distribution concurrentielle et décentralisée »

Il fut en particulier le modèle de croissance des États-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 et par variété limitée de l'offre. 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 du marché intérieur (de droit ou de fait) contre la concurrence étrangère.

Les États-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 États, 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.

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 élève la productivité des activités relevant d'autres rapports sociaux, et par l'élévation du pouvoir d'achat des catégories sociales bénéficiaires de la forme de distribution du revenu national.

La distribution se fait en effet en fonction des rapports de force locaux et catégoriels et des opportunités financières. Elle est décentralisée et concurrentielle. Historiquement, elle a permis l'augmentation du pouvoir d'achat des catégories sociales intermédiaires en extension, nées de la division accrue du travail. Mais les gains de productivité n'étant pas largement distribués, les catégories sociales les plus nombreuses sont restés à la lisière d'un pouvoir d'achat suffisant pour accéder à certains produits et permettre leur production à une échelle toujours plus large.

Le type de lien instauré entre consommation et gains de productivité a alors rencontré des limites, que la régulation en place ne pouvait par définition déplacées ou surmontées, et cela d'autant moins que ce modèle de croissance n'exclut pas, quand il ne les engendre pas de lui-même, les emballages 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. Mais il se peut aussi que la grande majorité des salariés remettent en cause le « compromis national ». Ce fut le cas des États-Unis durant les années trente et quarante, qui inventèrent le modèle « consommation croissante par économies d'échelle et variété de l'offre / et distribution coordonnée et modérément hiérarchisée » qui sera examiné plus loin.

Quelle structuration et quelle incertitude du marché ont résulté de ce modèle de croissance? Si l'on prend le cas du marché automobile, on a observé tout d'abord le développement d'une demande de haut de gamme émanant de la classe des entrepreneurs capitalistes qui s'élargissait et se consolidait alors. Elle a permis jusqu'aux début des années 30 la multiplication et le développement de constructeurs appelés à tort artisanaux, parallèlement à l'émergence et à l'expansion de Ford, General Motors et Chrysler (Boyer, Freyssenet, 2006). Leur disparition en grand nombre après cette date, n'a pas été le fait de la concurrence de ces derniers, mais d'un manque de liquidités né de la Grande Crise.

Simultanément 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), des salariés d'encadrement et des petits fonctionnaires, bénéficiant du développement économique. 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 ». Mais cette stratégie rencontra très rapidement deux limites : l'impossibilité pour la grande masse des salariés d'accéder au véhicule neuf, et le souhait en revanche de ceux qui avaient pu en acheter un de disposer lors de son renouvellement de modèle toujours mieux adaptés à leurs besoins. Et ce fut l'intelligence de Sloan que d'avoir compris la nécessité de combiner économie d'échelle et variété limitée de l'offre pour répondre à l'évolution de cette demande solvable, en inventant une nouvelle architecture automobile : la plate-forme. Mais cette stratégie de « volume et diversité » atteignit, elle aussi à son tour, ses limites, la grande masse des salariés restant toujours les perdants de la distribution « concurrentielle ».

Un dernier type de demande est venue de couches sociales nouvelles, 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 marquées par l'afflux contrôlé d'immigrants, par un manque chronique de personnel qualifié et l'abondance de main-d'œuvre sans qualification industrielle, par une mobilité de la main-d'œuvre 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'appréciation des rapports « concurrentiels ». Mais l'approfondissement de la division du travail a changé la structure de la main-d'œuvre. Les corporations professionnelles céderont 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 du nouveau modèle de croissance mentionnée plus haut. Avec la crise de ce dernier dans les années soixante-dix et quatre-vingts, on pourrait considérer que les États-Unis ont renoué avec leur modèle de croissance de la première moitié du XXème siècle, à ceci près toutefois que la position internationale de ce pays a changé radicalement. Elle l'a placé en situation de pouvoir alimenter sa croissance en partie par la dette, car le poids de celle-ci varie avec le cours du dollar. Ce qui est sûr, c'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 véhicules récréatifs, les « tout-terrains urbains », auxquels s'ajoutent les break, les monospaces, etc. Les ventes des berlines classiques, sagelement hiérarchisées comme les revenus du Welfare State, ne représentent plus que la moitié du marché. 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.

### 5.3. Une configuration utopique : « Consommation croissante par économies d'échelle / et par distribution relativement égalitaire »

Elle 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'une augmentation modérée du pouvoir d'achat des ménages et d'un accès à des prestations et services sociaux considérés comme indispensables. Ce compromis national 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 économico-sociale. Les privations de la guerre, les inégalités de l'avant-guerre devenues insupportables, la « trahison » des anciennes élites, l'héroïsme des simples gens ont pu être un terreau favorable à l'expression de cette utopie. Elle est observable pendant quelques années dans l'après-guerre. On la retrouve dans ce qui devait être le compromis kroutchévien pour les pays communistes. Ce compromis y 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, lequel ne pouvait se perpétuer qu'en faisant en sorte que l'investissement demeure le moteur de la croissance.

La configuration « économie d'échelle et distribution croissante et relativement égalitaire » est-elle vraiment envisageable dans les pays où prévaut le rapport capital-travail ? 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 qui voulait être un modèle. Outre qu'il n'a jamais convaincu ses pairs d'adopter la même stratégie de profit et la même politique des salaires, Ford s'est toujours refusé à toute reconnaissance des syndicats et à tout interventionnisme étatique. N'obtenant pas en outre 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 dans sa propre entreprise 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 (Boyer, Freyssenet, 2006) <sup>11</sup>.

#### 5.4 Le modèle « Consommation croissante par économies d'échelle et variété limitée de l'offre / et par distribution nationalement coordonnée et modérément hiérarchisée »

Ce modèle se caractérise par une distribution croissante, nationalement coordonnée et moyennement hiérarchisée du revenu national, qui permet un accroissement continu des économies d'échelle et autorise une variété limitée de l'offre. Sous certaines conditions, le processus s'auto-entretient avant d'atteindre des limites sociales et économiques. Il repose en effet sur un compromis national et social. L'augmentation continue et généralisée du pouvoir d'achat a pour contrepartie l'acceptation des organisations du travail permettant de réaliser le volume et la variété requis (voir Figure 4).

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 son invention aux États-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 conduit 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, puis externalisé, sous-traité et/ou filialisé la fabrication 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 ainsi les conditions de son acceptabilité au niveau du travail et de sa pertinence au niveau du marché.

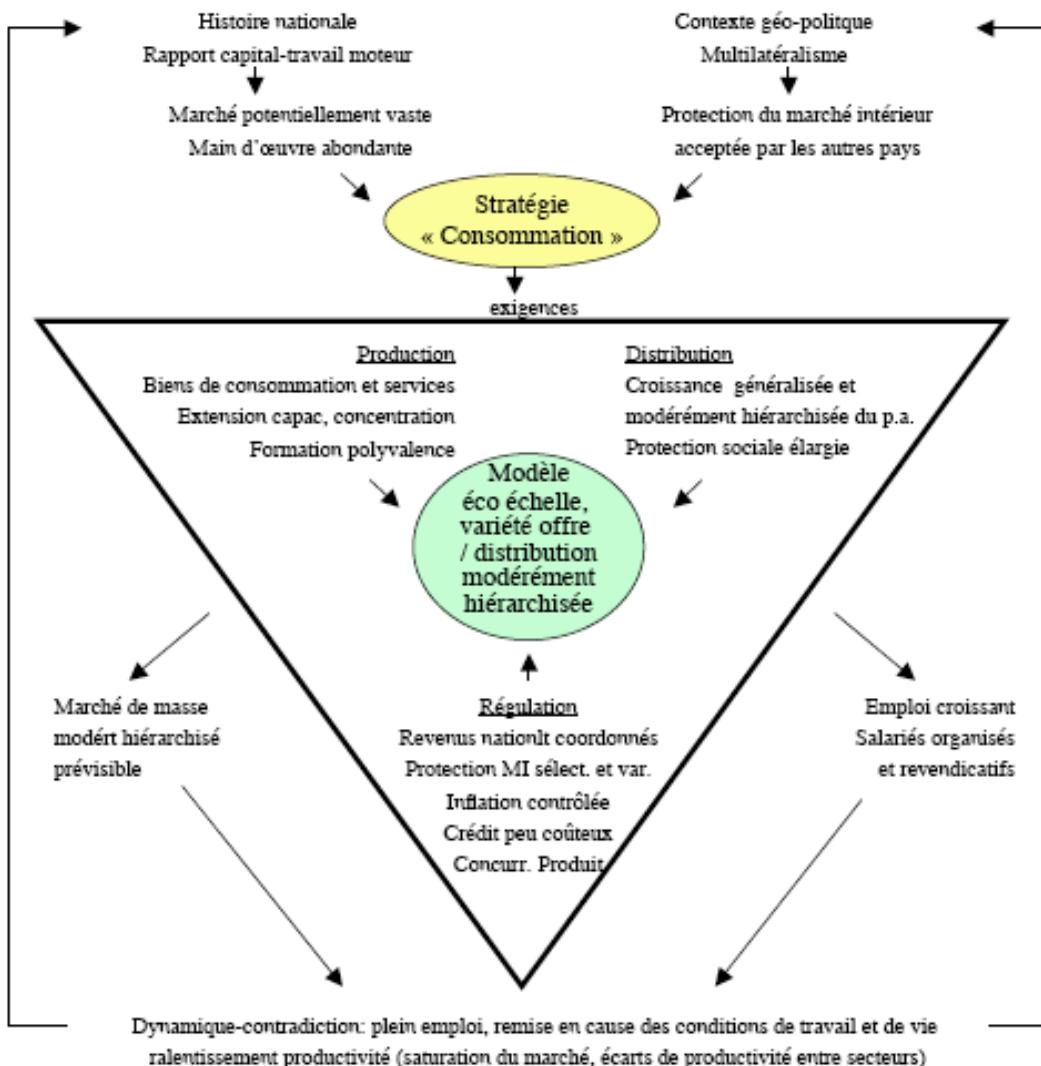
Ce compromis a été fondé sur l'abandon des luttes contre la « modernisation » capitaliste et l'acceptation par les salariés de l'autorité patronale en la matière, en échange de la reconnaissance syndicale, de la négociation de fait coordonnée de l'augmentation des salaires, de l'extension de la protection sociale, de la hiérarchisation modérée des revenus et de la promotion professionnelle. La nouvelle structure des revenus est alors entrée en cohérence avec la politique-produit et l'organisation productive des entreprises industrielles ayant adopté la stratégie « volume et diversité ». 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. Les *Trente Glorieuses* furent sloanistes et non fordistes.

---

<sup>11</sup> C'est pourquoi attribuer à Ford les principes de la croissance des Trente Glorieuses relève du malentendu. S'il faut trouver à cette période un parrain, c'est vers Alfred Sloan qu'il faudrait se tourner, comme on le montre le modèle « consommation croissante par économies d'échelle et variété limitée de l'offre / et distribution nationalement coordonnée et modérément hiérarchisée »

Figure 4

## STRATÉGIE DE CROISSANCE « CONSOMMATION » ET MODÈLE « EEVO/DMH »



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 États-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 « consommation croissante par économies d'échelle et variété limitée de l'offre / et distribution croissante, nationalement coordonnée et modérément hiérarchisée » a été consciemment promu par l'administration et des entreprises nationalisées du secteur concurrentiel 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 permit 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 coordonnant et hiérarchisant modérément les revenus la population qui vivait d'autres façons de produire. La généralisation de la couverture sociale crée une large demande. La concurrence inter-entreprise se fait moins sur les salaires que sur l'offre de produits.

Au niveau de la régulation, 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 de l'offre. 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 d'un pouvoir d'orientation sur le tissu productif et les localisations industrielles. La politique monétaire vise 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 contribuent 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. En matière automobile, la commonalisation des composants de modèles de voiture différents est acceptable par une clientèle qui n'est pas hermétiquement compartimentée. Mais elle laisse une petite 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 (Boyer, Freyssenet, 2006). Les méthodes et moyens pour faire les gains de productivité diffèrent selon les stratégies de profit poursuivies par les firmes. Comme les moyens choisis peuvent requérir un cadre juridique différent, la recherche d'un compromis 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 les règles qui leur soient le plus favorable.

Les firmes poursuivant par exemple une stratégie d'« innovation et flexibilité » ont tendance à demander plus de facilités ou moins de contraintes en matière de durée du travail et de salaire. 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, non seulement ne s'opposent pas à des contrats à durée indéterminée et à une hiérarchisation conventionnelle des salaires, mais peuvent les souhaiter, afin que les salariés aient une stabilité indispensable à des comportements d'achat confiants et réguliers. Et c'est ce point de vue qui a prévalu. Entre les dirigeants et les salariés, la recherche d'un compromis a également toute chance d'être vive et de ne jamais être vraiment terminée. Lors du partage des excédents, il n'y a pas de « juge de paix » traçant des limites à ne pas dépasser, à la différence 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 qui leur ait imposé et le compromis fondateur.

Les limites et contradictions du modèle de croissance national « consommation croissante par économies d'échelle et variété limitée de l'offre / et distribution 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 devenus en position de contester l'organisation du travail, etc. On aura reconnu là les ingrédients de la crise aux États-Unis, en France et en Italie, de ce modèle de croissance, 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'avait pas encore atteint le stade de renouvellement, contrairement à celui des États-Unis. Des économies d'échelle et des gains de variété limitée 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.

Les deux modèles identifiés mettant en œuvre la stratégie « consommation » concernent des configurations nationales moins variées que celles de la stratégie « investissement ». Elles n'en sont pas moins nettement différentes. Mais comme pour la stratégies précédente, leur regroupement dans la même famille se justifie par leur ressort commun : une distribution à une part croissante de la population des gains de productivité internes possible par une protection de droit ou de fait de la production nationale. La stratégie « consommation » est supportée par des compromis nationaux et sociaux différents, générant autant de modèles différents avec leur dynamisme et leurs contradictions spécifiques, ouvrant à la fois à des trajectoires divergentes.

## **6. La stratégie de croissance « exportation », et les modèles nationaux qui sont parvenus à la mettre en œuvre**

### 6.1. La stratégie de croissance « exportation » : caractéristique, conditions de possibilité et exigences de mise en œuvre

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 faut qu'elle progresse plus que celle des autres. Mais elle peut aussi ne pas progresser en absolu si les pays concurrents perdent en compétitivité. Il faut donc que tout ou partie des biens et des services produits soit internationalement compétitif. Ils peuvent l'être de deux façons : par le prix ou bien par la spécialisation des produits (laquelle peut résulter de leur « qualité », leur « technicité », leur rareté ou leur nouveauté). Dans le premier cas, il s'agit de produits devenus courants et fabriqués dans de nombreux pays. Dans le deuxième cas, il s'agit de produits que seuls certains pays sont en mesure de fabriquer et de vendre, que ce soit au départ pour des raisons historiques (qualité, technicité, innovation,<sup>12</sup> etc.) ou géographiques (matières premières, denrées agricoles, offres touristiques<sup>13</sup>, etc.), sans que les deux raisons soient en fait jamais clairement dissociables.

La stratégie « exportation » 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 de ces variations, on a alors affaire à une stratégie d'« exportation ».

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 et qu'en contrepartie son propre marché soit ouvert. Mais les marchés peuvent être ouverts en principe ou en réalité. Ils peuvent l'être pour la plupart des secteurs ou pour quelques-uns. Ils peuvent l'être à la suite d'accords bilatéraux, multilatéraux, ou bien mondiaux.

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. Elle a pu être un moyen pour déclencher le décollage économique et éviter le basculement dans un régime communiste. 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.

---

<sup>12</sup> Il faut certainement ajouter une spécialisation particulière, celle que forment les « travailleurs immigrés », qui par l'envoi d'une partie de leurs gains à leur pays d'origine peut contribuer significativement au revenu national de certains d'entre eux.

<sup>13</sup> 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, bien que le produit soit consommé sur place et acheté localement en tout ou partie.

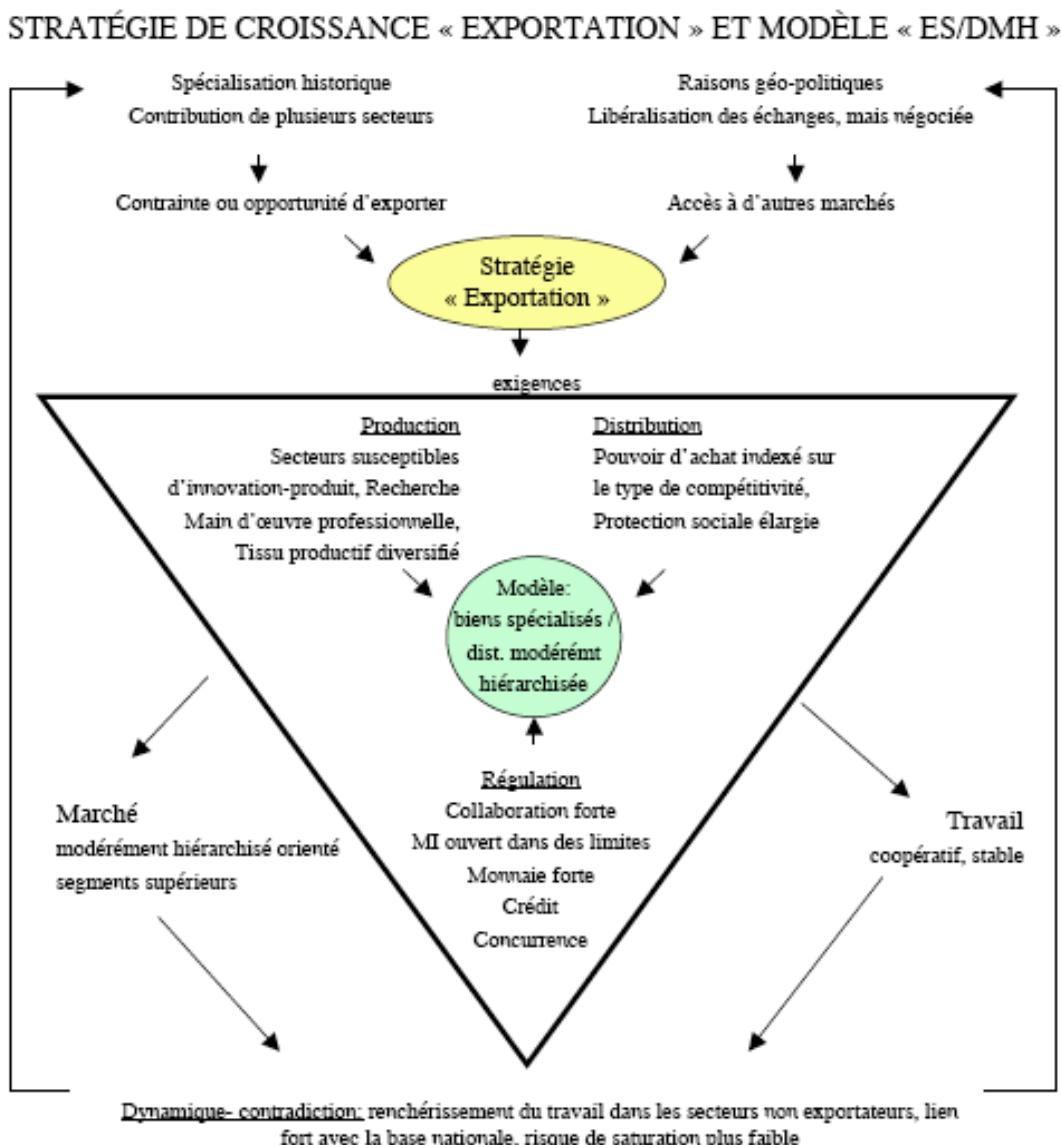
En matière de production, l'exigence de la stratégie « exportation » est de favoriser la production et la compétitivité de biens pouvant être exportables dans un contexte international donné. La distribution du revenu national doit être indexée aux gains obtenus des biens exportés. La régulation doit principalement assurer simultanément le maintien de la compétitivité des biens exportables et l'accès continu aux marchés extérieurs. Ces exigences peuvent être remplies de plusieurs façons. Un pays peut être compétitif, on l'a vu, soit en vendant moins chers biens et services à qualité et diversité égales, soit en se spécialisant dans des produits que les autres pays ne peuvent, ne savent ou ne veulent pas produire. 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, par une distribution décentralisée et concurrentielle directement soumise aux variations de compétitivité des entreprises exportatrices, par une distribution structurellement inégalitaire l'économie nationale vivant au rythme des cours mondiaux et 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. Quant à la régulation, elle va d'une maîtrise des fluctuations des taux de change pour éviter que les efforts de compétitivité réalisés l'aient été en pure perte, 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, à la mise en place de dispositifs pour régulariser les cours mondiaux, à l'effort pour assurer un renouvellement de la spécialisation du pays.

La combinaison de ces moyens différents laissent imaginer autant de compromis nationaux et de modèles de croissance. Mais toutes les combinaisons n'ont pas été adoptées et elles ne sont probablement pas toutes possibles. On peut observer deux catégories de compromis. La première catégorie rassemble les pays exportant des biens spécialisés et distribuant leur revenu national de manière « coordonnée et modérément hiérarchisée », « concurrentielle et décentralisée », ou « structurellement inégalitaire ». La deuxième associe l'exportation de biens compétitifs par les prix avec la distribution « coordonnée et modérément hiérarchisée » ou la distribution « concurrentielle ». À côté de ces modèles de croissance, il y a aussi les nombreuses configurations nationales qui ne parviennent pas à être durablement compétitives, ni par les prix, ni par la spécialisation, et qui sont donc successivement et simultanément concurrentielles et concurrencées, ballottées par les règles du libre-échange dont elles ont crues pouvoir bénéficier.

## 6.2. Le modèle « Exportations compétitives par la spécialisation des produits / distribution coordonnée et modérément hiérarchisée »

Il consiste sur le plan productif à favoriser la production de biens et de 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. Sur le plan distributif, les gains engendrés directement et indirectement par les exportations spécialisées de manière à la fois coordonnée et moyennement hiérarchisée peuvent être distribués généreusement. La répartition moyennement hiérarchisée amplifie rapidement la croissance. Elle crée des conditions favorables au développement et au renouvellement des compétences, à la mobilité professionnelles des salariés et des entrepreneurs, dont dépend la spécialisation productive du pays (Figure 5).

Figure 5



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. Mais elles ne provoquent pas pour autant l'importation massive de biens courants à bon marché, car la population a aussi les moyens de payer le prix de produits locaux de qualité. Ce modèle a été celui de l'Allemagne depuis les années cinquante, et de la Suède des années cinquante également jusqu'aux années quatre-vingt.

Il a pour origine un compromis politique fondé sur 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 maintenue, 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

différents 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 modèle 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 spectaculairement une demande de luxe, qui est 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 cogestionnaires, 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 automobiles « spécialistes », comme Mercedes, BMW, Porsche pour le premier Volvo et Saab, pour le second, alors que les États-Unis, la France, l'Italie et la Grande-Bretagne perdaient les siens. Assurés d'une part de marché intérieur 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 le « made in Sweden », et contribuer ainsi au modèle de croissance national 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 premier équipement automobile des classes moyennes puis des ménages ouvriers allemands, Volkswagen a pu poursuivre la même stratégie en améliorant continûment 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. Sitôt 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 la plus 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 méthodiquement et rigoureusement 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 (Freyssenet, Mair, Shimizu, Volpato, 2000).

Le modèle de croissance « exportation compétitive par la spécialisation des produits / distribution coordonnée et moyennement hiérarchisée » a rencontré en Suède et rencontre actuellement en Allemagne des difficultés importantes. La Suède, exportant des produits moins spécialisés 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 par la crise de son système bancaire à la suite de la première bulle spéculative. À cela s'est ajoutée une perte temporaire 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 ont engrangé des profits records, Daimler et Volkswagen, désorientés par l'évolution de la structure de la demande dans les pays industrialisés se tournant vers une distribution plus « concurrentielle » des revenus, ont voulu fabriquer tous les types de véhicule 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 un temps dans le rouge et être nettement dépassé par son concurrent direct et historique : BMW. 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. Des recentrages opérés ces dernières années lui ont fait retrouver le chemin de la profitabilité durable (Freyssenet, Lung, 2001).

Peuvent être également rangés sous le modèle « exportations compétitives par la spécialisation des produits / distribution coordonnée et modérément hiérarchisée », les pays dont la croissance est tirée par l'exportation de produits issus de ressources rares valorisées sur place et par une politique de diversification des activités en prévision de l'épuisement de ces mêmes ressources, et dont la distribution du revenu national se fait de manière coordonnée et modérément hiérarchisée. Les fruits de ce qui est considéré comme une rente sont utilisés pour industrialiser le pays, rechercher une spécialisation de remplacement, créer un marché intérieur et éléver 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 atténus et cela de plus en plus, au fur et à mesure que les exportations se diversifient et que le marché intérieur se développe. Ils le peuvent d'autant plus facilement que le pays n'est pas obligé de libéraliser son commerce extérieur, ses acheteurs ayant un absolu besoin des ressources rares dont il dispose. Le pays doit pouvoir être le premier bénéficiaire des gains de l'exportation, en particulier lorsque les exploitants sont majoritairement des firmes étrangères, et pouvoir disposer de ces gains pour créer ou acquérir les technologies nécessaires au développement d'autres activités exportatrices. Ces conditions semblent 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 découvrent que leur sous-sol terrestre ou maritime recèle des ressources ignorées jusqu'alors : pétrole, métaux rares, etc.

### 6.3. La configuration « Exportations compétitives par la spécialisation des produits / distribution décentralisée et concurrentielle »

On observe cette configuration dans des pays disposant de ressources rares partiellement valorisées sur place et pratiquant une distribution concurrentielle et décentralisée. 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, la configuration aurait pu devenir modèle, notamment dans les pays peuplés et richement dotés.

### 6.4. Le modèle « Exportations compétitives par la spécialisation des produits / distribution structurellement 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 n'est pas en mesure de contester efficacement cette appropriation de la richesse nationale, soit parce qu'elle vit dans le cadre de rapports sociaux dits « pré-industriels », soit parce qu'elle est immigrante sans terre, soit parce qu'elle est paupérisée, infériorisée et inorganisée depuis plusieurs générations. Peut-on parler de modèle ? Oui, quand cette configuration perdure et que ces composantes font système.

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 clientélistes ou populistes 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 très faible et variable de voitures dans les autres segments du marché. 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.

#### 6.5. Le modèle « Exportations compétitives par les prix / distribution coordonnée et modérément hiérarchisée »

Ce modèle 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. Il a été celui du Japon jusqu'aux années 90.

Sur le plan productif, il consiste à faire en sorte qu'un nombre suffisants de secteurs soient compétitifs par les prix à l'exportation, toutes choses étant égales par ailleurs. La distribution est, de fait ou de droit, coordonnée nationalement pour s'assurer qu'elle ne compromet pas la compétitivité des exportations (salaires trop élevés) et qu'elle se fait de manière modérément hiérarchisée pour engendrer une demande de masse. 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 acquis les compétences indispensables pour offrir des produits à une qualité acceptable par au moins 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. 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 États-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 États-Unis n'ont eu de cesse à partir des années 60 d'exiger du Japon 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 États-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 et dans une gamme de produits moins élevée que dans le modèle « exportations compétitives par la spécialisation / distribution coordonnée et modérément hiérarchisée ». Le marché se caractérise par la forte dominance des segments moyens. Il est symptomatique que ce soit aux États-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 n'ont commencé à les introduire au Japon que récemment et avec beaucoup de prudence. En revanche la progression au cours des années 90 des 4x4 urbains, des véhicules récréatifs, des pick-ups et des 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 « consommation croissante par économies d'échelle et variété de l'offre / et distribution coordonnée et modérément hiérarchisés ». 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 extérieure. 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. L'éclatement de la bulle immobilière, puis 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 (Boyer, Charron, Jürgens, Tolliday, 1998).

La stratégie « réduction permanente des coûts à volume constant » n'est pas seulement une stratégie de profit cohérente avec un modèle de croissance nationale tiré par la compétitivité-prix des exportations, mais elle contribue aussi directement à la formation et à la pérennité de ce modèle de croissance. Le modèle toyotien, qui a été le modèle productif qui a permis de mettre en œuvre la stratégie « réduction permanente des coûts à volume constant » d'une manière profitable pendant de très nombreuses années, a dû cependant se transformer en raison même de sa réussite et de ses contradictions. Il a été remis en cause, non pas par la crise financière et bancaire japonaise contre laquelle il était prévenu, mais par la crise du travail qu'il a connue en 1990, au plus fort de la première bulle spéculative. 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 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 national « exportations compétitives par les prix / distribution coordonnée et moyennement hiérarchisée », il faut en effet 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 intérieure 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, 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.

Les 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 furent les ingrédients d'une première crise au milieu des années 80. Elle se manifesta au Japon par un conflit avec le syndicat, qui, il faut le rappeler, partageait de fait 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 mise à jour. 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 États-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 susceptible d'acheter ses modèles conceptuellement innovants, qui plus est à des prix attractifs. 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 7<sup>ème</sup> constructeur mondial, devant Renault, et un des constructeurs les plus profitables. À sa façon, Honda a contribué au modèle de croissance japonais (Freyssenet, Shimizu, Volpati, 2003).

## 6.6. Le modèle « Exportation compétitive par les prix / distribution décentralisée et concurrentielle »

Il se caractérise par l'exportation de biens et services qui demeurent compétitifs par les prix grâce à une distribution 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 dits encore industrialisés. Ce modèle a été présenté comme l'alternative libérale aux politiques dites de développement, financées et conduites par les États, 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 États-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 de réelle reciprocité. 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'œuvre, 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 et inégalement. 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, 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 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 devenus très fortes.

## 6.7. La configuration « libre-échange / distribution concurrentielle et décentralisée »

Dans *Les Modèles productifs*, Robert Boyer et moi-même, nous avions distingué un mode de croissance appelé « concurrentiel-concurrencé » pour désigner des pays qui, appliquant en partie les règles du libre-échange, ont pris le risque d'être simultanément et successivement concurrentiels et concurrencés suivant les secteurs ouverts. Il ne s'agit pas en fait d'un mode propre, mais d'une configuration nationale tentant d'appliquer la stratégie « exportation », sans parvenir à s'imposer durablement dans les confrontations commerciales aussi bien par les prix que par la spécialisation, et distribuant le revenu national obtenu ainsi sur un mode décentralisé et concurrentiel. Cette configuration a été celle de la plupart des pays européens avant la première guerre mondiale. Elle est restée celle de certains d'entre eux durant l'entre-deux-guerres. Elle a continué à être de fait celle de la Grande-Bretagne jusqu'à aujourd'hui si l'on excepte une période assez courte à cheval sur les années soixante et soixante-dix. Elle est l'horizon théorique de la libéralisation mondiale des échanges.

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 alors 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 « libre-échange / distribution concurrentielle et décentralisée » 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'œuvre 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 General Motors 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.

Comme pour les précédentes stratégies, nous avons aussi pour la stratégie « exportation » des modèles et des configurations nationales très différents, mais qui partagent un élément essentiel pour que perdurent les pays considérés dans le contexte international et avec la structure sociale qui sont les leurs : assurer la compétitivité extérieure d'une quantité suffisante de biens. Ce « juge de paix » contraint à trouver une discipline interne. À nouveau les compromis pour obtenir cette discipline sont très variés et dessinent des modèles et des trajectoires aux contradictions propres, mais qui se comprennent que par l'enjeu qui leur est commun. Mais les pays misant sur la compétitivité extérieure ne parviennent pas tous à être exportateur net dans un nombre suffisants de secteurs et à construire un compromis national adéquat.

## 7. La stratégie de croissance « 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. Ne doit-on la mentionner que pour mémoire? Si elle a été effectivement celle de l'Espagne et du Portugal au XVIème et XVIIème siècle, si elle a soutenu le « commerce triangulaire » au XVIIIème siècle, si elle a contribué à l'essor industriel européen du XIXème siècle, peut-on en parler encore utilement pour le XXème siècle et le nouveau 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 n'est pas motrice. 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 avaient 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. 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 États-Unis aujourd'hui. Car voilà un pays qui parvient depuis de nombreuses 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 ses 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 États-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 États-Unis une situation très confortable. Et tout indique que l'administration de G.W. Bush entend que cette situation perdure. N'a-t-elle pas envisagé de faire financer sa réforme des retraites par l'État fédéral qui devait pour cela emprunter entre 1000 et 2000 milliards de dollars ?

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.

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 parlementaire 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 à la stratégie de « prédation » 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 production doit permettre de disposer des moyens de coercition (militaires, culturels, monétaires, financiers), la distribution doit être indexée sur les revenus prélevés, et la régulation doit maintenir une capacité de prédation suffisante.

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 contraignent 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.

## Conclusion

Ce premier examen semble conforter la démarche et l'hypothèse initiale : chaque moteur de la croissance conduit le pays qui l'adopte à un type particulier de positionnement dans les relations internationales et fixe le cadre du compromis national à construire. Il délimite les voies pour remplir les deux conditions à la pérennité de toute entité politique : l'indépendance et l'unité maintenues. La stratégie « investissement » vise dans tous les cas de figure à acquérir ou à retrouver une meilleure place par rapport aux autres pays et exige de la population de différer l'usage des gains de son travail. La stratégie « consommation » est auto-centrée. Elle permet de cohabiter avec les autres pays, sans les affecter directement. Elle exige de la population l'acceptation de la façon d'accroître la productivité interne pour bénéficier de l'accroissement continu de son pouvoir d'achat. La stratégie « exportation » suppose des échanges commerciaux au profit de certains pays et exige des populations

concernées de maintenir la compétitivité extérieure pour en bénéficier. La stratégie « prédation » implique une domination sur d'autres pays pour en prélever sans contrepartie des richesses et exige de la population du pays prédateur de s'en donner les moyens et de trouver des raisons de le faire.

Le plan de travail qui découle de la démarche proposée et du schéma d'analyse esquissé comprend trois séries d'opération de recherche. Elles sont à mener en faisant en sorte qu'elles se chevauchent partiellement dans le temps, 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 les trajectoires nationales, c'est-à-dire en repérant les grands problèmes politiques, économiques et sociaux que les acteurs rencontrèrent 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.

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 construisant les informations requises.

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, et des impasses de méthode ou de raisonnement qui ne manqueront pas d'être constatées lors de la caractérisation des stratégies et des modèles de croissance.

## Bibliographie

Cet article puise dans un nombre considérable de travaux, notamment du GERPISA, tant en matière d'information que de réflexion, qu'il est impossible de citer ici. On se limitera à renvoyer aux travaux de l'auteur et de Robert Boyer, pour permettre à ceux que cela intéresserait de reconstituer le cheminement suivi et d'accéder aux précisions et développements qui n'ont pu être donnés dans le cadre de cet article. Pour avoir les références et parfois les textes des recherches ayant nourri la réflexion, voir la bibliographie du GERPISA :

<http://www.univ-evry.fr/PagesHtml/laboratoires/gerpisa/biblio/index.html>

AMABLE Bruno, BARRE Rémi, BOYER Robert, 1997, *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Économica, Paris

BOYER Robert, 2004 a, *La Théorie de la Régulation. I Les fondamentaux*, La Découverte, Paris.

BOYER Robert, 2004 b, *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?*, Editions Odile Jacob, Paris.

BOYER Robert, CHARRON Elsie, JÜRGENS Ulrich, TOLLIDAY Steve (eds.), 1998, *Between Imitation and Innovation. The Transfer and Hybridization of Productive Models in the International Automobile Industry.*, Oxford University Press, Oxford.

- BOYER Robert, FREYSSENET Michel, 1995, « Émergence de nouveaux modèles industriels. Problématique et démarche d'analyse », *Actes du GERPISA*, n°15, juillet, <http://freyssenet.com/?q=node/551>. Version anglaise, « Emergence of new industrial models. Hypothesis and analytical procedure », *Actes du GERPISA*, n°15, juillet, <http://freyssenet.com/?q=node/552>
- BOYER Robert, FREYSSENET Michel, 2000, *Les modèles productifs*, La Découverte, Paris. Version anglaise : *The Productive models*, Palgrave, London and New York. <http://freyssenet.com/?q=node/351>
- BOYER Robert, FREYSSENET Michel, 2006, « Le Monde qui a changé la machine. Essai d'interprétation d'un siècle d'histoire automobile. Quatorze textes préparatoires », *GERPISA*, Paris <http://freyssenet.com/?q=node/655>
- BOYER Robert, SAILLARD Yves (coord.), 2002, *La Théorie de la Régulation : un état des savoirs*, nouvelle édition, La Découverte, Paris. Version anglaise : *Regulation Theory. The State of Art*, Routledge, London and New York.
- FREYSSENET Michel, 1989, « Le concept de rapport social peut-il fonder une autre conception de l'objectivité et une autre représentation du social? », in M. Freyssen et S. Magri (dir.), *Les rapports sociaux et leurs enjeux*, CSU, Paris, tome 1. <http://freyssenet.com/?q=node/124>
- FREYSSENET Michel, 1990, « Le rapport capital-travail et l'économique », in M. Freyssen et S. Magri (dir.), *Les rapports sociaux et leurs enjeux*, Paris, CSU, tome 2. <http://freyssenet.com/?q=node/126>
- FREYSSENET Michel, 2001, « Vers une sociologie des rapports sociaux », Paris, CSU. <http://freyssenet.com/?q=node/74>
- FREYSSENET Michel, 2002, « Esprit es-tu là? À propos de "Le nouvel esprit du capitalisme", de Luc Boltanski et Ève Chiapello », *L'Année de la Régulation*, n° 5. <http://freyssenet.com/?q=node/356>
- FREYSSENET Michel, 2003, « Origines et limites de la diversité des modèles productifs . Questions de recherche et d'organisation de la recherche », in Freyssen, 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, Ministère de la Recherche, Paris, Cédérom. <http://freyssenet.com/?q=node/574>.
- FREYSSENET Michel, 2005, « Trajectoires nationales et trajectoires de firmes. Esquisse d'un schéma d'analyse », *Actes du GERPISA*, octobre 2005, n°38. <http://freyssenet.com/?q=node/115>
- FREYSSENET Michel, 2007, « Les 15 ans du GERPISA réseau international. Ambition initiale, résultats, organisation et démarche. Ce que nous avons appris », Actes du 15ème colloque international du GERPISA « What have we learned about the dynamics of automobile firms and systems over the past 15 years ? », Paris, 20-22 juin, 2007. <http://freyssenet.com/?q=node/878>.
- FREYSSENET Michel, LUNG Yannick, 2001, Les stratégies de régionalisation des constructeurs automobiles, *Sciences de la Société*, n° 51, octobre. <http://freyssenet.com/?q=node/1009>. Version anglaise : "Multinational carmakers regional strategies", in J. Carrillo, Y. Lung and R. van Tulder (eds), *Cars, Carriers of regionalism?*, Palgrave-Macmillan, London, 2004.
- FREYSSENET Michel, MAIR Andrew, SHIMIZU Koichi., VOLPATO Giuseppe (dir.), 2000, *Quel modèle productif? Trajectoires et modèles industriels des constructeurs automobiles mondiaux*, La Découverte, Paris, 2000. <http://freyssenet.com/?q=node/358>.

Version anglaise, *One Best Way? The Trajectories and Industrial Models of World Automobile Producers*, Oxford, New York, Oxford University Press, 1998,  
<http://freyssenet.com/?q=node/147>

FREYSSENET Michel, SHIMIZU Koichi., VOLPATO Giuseppe (eds), 2003, *Globalization or Regionalization of American and Asian Car Industry?*, London, New York, Palgrave-Macmillan, 243 p. <http://freyssenet.com/?q=node/361>, *Globalization or Regionalization of European Car Industry?*, London, New York, Palgrave-Macmillan.  
<http://freyssenet.com/?q=node/360>