

D S C G 6

Épreuve orale d'économie se déroulant partiellement en anglais

Corrigés inclus

MANUEL ET APPLICATIONS

François COULOMB
Jean LONGATTE
Pascal VANHOVE



DUNOD

DSCG 6

Épreuve orale d'économie

se déroulant partiellement en anglais

MANUEL ET
APPLICATIONS

EXPERT SUP

L'expérience de l'expertise

Les manuels DSCG

- DSCG 1** • *Gestion juridique, fiscale et sociale*, Manuel et Applications
Jean-Michel Do Carmo Silva, Laurent Grosclaude
- DSCG 2** • *Finance*, Manuel et Applications
Pascal Barneto, Georges Grégorio
 - *Finance*, Corrigés du manuel
Pascal Barneto, Georges Grégorio
- DSCG 3** • *Management et contrôle de gestion*, Manuel et Applications
Pascal Fabre, Sabine Sépari, Guy Solle, Hélène Charrier, Catherine Thomas
- DSCG 4** • *Comptabilité et audit*, Manuel et Applications
Robert Obert, Marie-Pierre Mairesse
 - *Comptabilité et audit*, Corrigés du manuel
Robert Obert, Marie-Pierre Mairesse
- DSCG 5** • *Management des systèmes d'information*, Manuel et Applications
Michelle Gillet, Patrick Gillet
- DSCG 6** • *Épreuve orale d'économie se déroulant partiellement en anglais*, Manuel et Applications
François Coulomb, Jean Longatte, Pascal Vanhove

La collection Expert Sup propose tous les outils de la réussite

- Les **Manuels** clairs, complets et régulièrement actualisés, présentent de nombreuses rubriques d'exemples, de définition, d'illustration ainsi que des énoncés d'application.
- Les **Corrigés** sont disponibles en fin d'ouvrage ou dans un ouvrage publié à part.

DSCG 6

Épreuve orale d'économie

se déroulant partiellement en anglais

MANUEL ET APPLICATIONS

Corrigés inclus

François COULOMB

Agrégé d'économie et gestion
Docteur en sciences économiques
Professeur en classes préparatoires

Jean LONGATTE

Agrégé d'économie et gestion
Professeur en classes préparatoires

Pascal VANHOVE

Agrégé d'économie et gestion
Professeur en classes préparatoires

Avec la collaboration de
de Raymond Perrez

DUNOD

<p>Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.</p>		<p>d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).</p>
<p>Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements</p>		

© Dunod, Paris, 2008
 ISBN 978-2-10-053899-7
 ISSN 1269-8792

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Sommaire

Pour réussir le DCG et le DSCG	VII	
Manuel, mode d'emploi	VIII	
Programme de l'épreuve	XI	
CHAPITRE 1	L'existence de différents modèles de capitalisme	1
Section 1	L'avènement du capitalisme	2
Section 2	La tentation d'un autre capitalisme	7
Section 3	Le capitalisme mondialisé et triomphant	18
	Résumé • Summary • Compléments • Application	
CHAPITRE 2	Croissance, changement technologique et emploi	37
Section 1	Croissance, emploi et chômage : des liens étroits mais non systématiques	38
Section 2	Le progrès technique, facteur déterminant de la croissance	42
Section 3	Le progrès technique : des effets diversifiés sur l'emploi, les branches et les qualifications	50
Section 4	Les stratégies des firmes en matière technologique	60
Section 5	Les pouvoirs publics et les politiques de la technologie et de l'emploi	65
	Résumé • Summary • Compléments • Application	
CHAPITRE 3	L'économie de la connaissance et de l'immatériel	75
Section 1	De nouvelles approches de la connaissance en économie	76
Section 2	De nouveaux enjeux induits par la connaissance et l'immatériel	83
Section 3	De nouvelles stratégies pour l'économie de la connaissance	91
	Résumé • Summary • Compléments • Application	
CHAPITRE 4	Réseaux, territoires, pôles de compétitivité	107
Section 1	Le territoire dans l'analyse économique	108
Section 2	Les réseaux : une nouvelle forme de division du travail	116
Section 3	Accroître la compétitivité par le développement régional	124
	Résumé • Summary • Compléments • Application	
CHAPITRE 5	Croissance, économique, équilibres sociaux et environnementaux	141
Section 1	Le constat des inégalités spatiales et temporelles de la croissance	142
Section 2	La théorie économique et la question de l'équilibre de la croissance	145
Section 3	Croissance et environnement	150
Section 4	Croissance, développement et inégalités	156
Section 5	Enjeux environnementaux et responsabilité sociale des entreprises	162
	Résumé • Summary • Compléments • Application	

CHAPITRE 6	Marché et économie non marchande	175
	Section 1 Les caractéristiques de l'économie non marchande en économie de marché	176
	Section 2 Le poids et le rôle de l'économie non marchande privée en économie de marché	188
	Résumé • Summary • Compléments • Application	
CHAPITRE 7	Protection sociale et solidarité	213
	Section 1 Les contours et les justifications de la protection sociale	214
	Section 2 Le système français et les différents modèles d'État providence	219
	Section 3 Difficultés, enjeux et réformes du système français de protection sociale	227
	Section 4 Deux dimensions thématiques : les dossiers de la santé et de la retraite	233
	Résumé • Summary • Compléments • Application	
ANNEXES		249
	Corrigés des applications	251
	Index	267
	Table des matières	271

Pour réussir le DCG et le DSCG

Le cursus des études conduisant à l'expertise comptable a subi une profonde réforme⁽¹⁾, qui porte à la fois sur les contenus et sur la nature des épreuves, comme la réforme précédente, mais aussi, et plus fondamentalement, sur la structure du cursus lui-même et son articulation avec le système LMD.

Chaque réforme, on le sait d'expérience, est génératrice de questions, voire d'inquiétudes, de la part tant des étudiants que des professeurs.

Certains étudiants sont déjà engagés dans le cursus et basculent dès la session 2008 dans le cursus rénové. D'autres abordent pour la première fois cette préparation.

Les professeurs doivent à la fois adapter leur enseignement aux nouveaux programmes mais aussi se placer dans la perspective d'épreuves nouvelles.

Toutes ces interrogations sont légitimes et portent en définitive sur les moyens les plus appropriés pour se préparer ou s'entraîner le plus efficacement possible aux nouveaux diplômes et les obtenir dans de bonnes conditions.

Dunod dispose depuis de très nombreuses années d'une expérience confirmée dans la préparation aux études comptables supérieures et offre aux étudiants comme aux enseignants, une gamme complète d'ouvrages de cours et d'entraînement qui font référence.

La réforme a été l'occasion de repenser complètement cette offre, de l'adapter aux épreuves nouvelles, à leur esprit comme à leurs programmes, tout en renforçant la qualité des ouvrages que nous proposons aujourd'hui :

- des manuels complets mais concis, strictement conformes aux programmes nouveaux, comportant des exemples permettant l'acquisition immédiate des notions exposées, complétés d'un choix d'applications permettant l'entraînement et la synthèse ;
- des ouvrages de cas pratiques originaux, spécialement conçus pour la préparation des épreuves ;
- un ensemble d'outils pratiques de révision ou de mémorisation, avec la collection Express, le Plan comptable, le Petit fiscal ou le Petit social par exemple.

Ces ouvrages ont été conçus par des enseignants confirmés ayant une expérience reconnue dans la préparation de ces examens.

Ils espèrent mettre ainsi à la disposition des professeurs et des étudiants les meilleurs outils pour aborder cette réforme et leur assurer une pleine réussite.

Jacques Saraf
Directeur de collection

(1) Décret n° 2006-1706 du 22 décembre 2006 relatif au diplôme de comptabilité et de gestion et au diplôme supérieur de comptabilité et de gestion, et Arrêté du 22 décembre 2006 relatif aux modalités d'organisation des épreuves des mêmes diplômes ; parutions au Journal officiel du 29 décembre 2006.

MAIHEM MODE D'EMPLOI

Clair et bien structuré, le cours présente **toutes les connaissances au programme** de l'épreuve DSCG 6. Plus de 100 tableaux et schémas illustrent le cours. Les **150 focus** de l'ouvrage permettent un éclairage plus pointu des aspects essentiels du cours.

Les **encadrés** en couleur mettent l'accent sur les définitions et les notions importantes

Le **mini-sommaire** précise le plan du chapitre

Le cours complet et progressif

5 **CREPTE**

Croissance, économique, équilibres sociaux et environnementaux

SECTION 1 Le sens des indicateurs périodiques et temporels de la croissance
SECTION 2 La théorie économique et la question de l'équité de la croissance
SECTION 3 Croissance et environnement
SECTION 4 Croissance, développement et égalité
SECTION 5 Équité, croissance économique et responsabilité sociale des entreprises

RÉSUMÉ • COMPLÉMENTS • APPLICATION

La croissance économique traduit fondamentalement un accroissement de l'état des ressources disponibles d'une part et de son utilisation effective d'autre part. Cette croissance peut être analysée sous l'angle de la production, de la consommation et de l'épargne. Elle est le résultat de l'interaction de facteurs tels que la technologie, le capital, le travail et les ressources naturelles. Elle est soumise à des contraintes de ressources et de technologie. Elle est soumise à des contraintes de ressources et de technologie. Elle est soumise à des contraintes de ressources et de technologie.

3. Une corrélation « presque parfaite » entre croissance et emploi

Les statistiques de croissance et d'emploi permettent de vérifier l'évolution globale de la croissance et de l'emploi. On constate que ces deux indicateurs évoluent de manière très similaire. Cette corrélation est due à la croissance de la production (qui entraîne une augmentation de la demande de travail) et à la croissance de la population (qui entraîne une augmentation de la demande de travail).

On constate une corrélation « presque parfaite » entre la croissance économique (PIB) et l'emploi en France. Les deux indicateurs évoluent de manière très similaire.

Les **schémas et tableaux** présentent une synthèse visuelle des connaissances

2. Des taux de croissance et de chômage très contrastés au sein des pays industrialisés

La comparaison des données statistiques de croissance et de chômage permet de constater que ces deux indicateurs évoluent de manière très différente au sein des pays industrialisés. Cette différence est due à la croissance de la production (qui entraîne une augmentation de la demande de travail) et à la croissance de la population (qui entraîne une augmentation de la demande de travail).

Pays	1960-1985		1985-2000		2000-2007	
	Croissance	Chômage	Croissance	Chômage	Croissance	Chômage
É.U.	2,4	5,0	4,1	4,1	2,4	5,0
Allemagne	1,8	3,3	3,2	4,1	2,1	5,0
France	1,8	2,6	1,2	4,1	2,1	5,0
Italie	2,2	3,7	1,9	4,1	2,1	5,0
Grande-Bretagne	2,2	5,7	2,8	4,1	2,1	5,0

Les **focus** illustrent et complètent le cours

Le **résumé** est double : la version française est suivie de sa traduction anglaise

2. Des taux de croissance et de chômage très contrastés au sein des pays industrialisés

La comparaison des données statistiques de croissance et de chômage permet de constater que ces deux indicateurs évoluent de manière très différente au sein des pays industrialisés. Cette différence est due à la croissance de la production (qui entraîne une augmentation de la demande de travail) et à la croissance de la population (qui entraîne une augmentation de la demande de travail).

Pays	1960-1985		1985-2000		2000-2007	
	Croissance	Chômage	Croissance	Chômage	Croissance	Chômage
É.U.	2,4	5,0	4,1	4,1	2,4	5,0
Allemagne	1,8	3,3	3,2	4,1	2,1	5,0
France	1,8	2,6	1,2	4,1	2,1	5,0
Italie	2,2	3,7	1,9	4,1	2,1	5,0
Grande-Bretagne	2,2	5,7	2,8	4,1	2,1	5,0

Programme de l'épreuve n° 5, DSCG

Épreuve orale d'économie se déroulant partiellement en anglais*

DURÉE DE L'ENSEIGNEMENT	NATURE DE L'ÉPREUVE	DURÉE	COEFFICIENT
(à titre indicatif) 120 heures 15 crédits européens	Cette épreuve comporte une préparation de deux heures sans autres documents que ceux qui sont fournis avec le sujet. Les documents sont en anglais. La question à traiter est rédigée en français. Dans un premier temps, le candidat doit présenter en français l'exposé qu'il a préparé. Dans un second temps, un entretien est mené successivement en français et en anglais : il porte sur le sujet et, le cas échéant, sur d'autres parties du programme de l'épreuve.	1 heure • Exposé : 20 min maximum • Entretien en français : 20 min maximum • Entretien en anglais : 20 min maximum	1

Cette unité d'enseignement conduit à préparer une épreuve ayant pour but de montrer la capacité du candidat à structurer un raisonnement dans un délai imparti et à le présenter de façon convaincante aux membres du jury, en langue française d'une part et en langue anglaise d'autre part.

Pour permettre de tester de façon pertinente les aptitudes recherchées, le sujet proposé au candidat sera tiré de l'un des thèmes socio-économiques précisés infra.

Les aptitudes évaluées sont les suivantes :

- dégager une problématique à partir d'un sujet donné ;
- construire un exposé structuré ;
- s'exprimer de façon rigoureuse en français et en anglais ;
- défendre de façon argumentée ses positions ;
- mobiliser ses connaissances avec pertinence ;
- intégrer à bon escient dans le discours les faits d'actualité.

* Arrêté du 22.12.2006.

LES GRANDS DÉBATS CONTEMPORAINS

1. L'existence de différents modèles de capitalisme

- 1.1 Présentation et comparaison (convergence/divergence) de quelques modèles : anglo-saxon, allemand, japonais, chinois, français, scandinave
- 1.2 Discussion de la pérennité de ces modèles

2. Croissance, changement technologique et emploi

- 2.1 Le changement technologique : déterminants et effets sur les branches, l'emploi et les qualifications
- 2.2 Les acteurs face au changement technologique : les stratégies d'entreprise et le rôle régulateur et d'impulsion des pouvoirs publics

3. Économie de la connaissance et de l'immatériel

- 3.1 Enjeux théoriques
- 3.2 Problèmes de mesure
- 3.3 Acquisition, diffusion et protection de la connaissance

4. Réseaux, territoires, pôles de compétitivité

- 4.1 Nouvelles formes d'organisation
- 4.2 Synergies de compétitivité

5. Croissance économique, équilibres sociaux et environnementaux

- 5.1 La croissance et les déséquilibres spatiaux, sociaux et environnementaux :
 - une croissance mal partagée (déséquilibres entre les États)
 - croissance et déséquilibres sociaux internes
 - croissance et déséquilibres environnementaux
- 5.2 Les choix possibles en matière de croissance :
 - croissance, croissance durable et décroissance
 - croissance subie, croissance voulue, croissance fruit de la coopération des États

6. Marché et économie non marchande

- 6.1 La place du secteur non marchand
- 6.2 Le non marchand : un modèle définitivement spécifique ?

7. Protection sociale et solidarité

- 7.1 Les crises de l'État providence
- 7.2 Quel avenir pour les retraites ?

L'existence de différents modèles de capitalisme

- SECTION 1 L'avènement du capitalisme
 - SECTION 2 La tentation d'un autre capitalisme
 - SECTION 3 Le capitalisme mondialisé et triomphant
- RÉSUMÉ • COMPLÉMENTS • APPLICATION

À la fin des années 1980, Francis Fukuyama annonce la « fin de l'histoire » (1989) pour exprimer l'idée qu'il n'y a plus d'idéologies qui puissent s'opposer aux démocraties libérales. Ces dernières apparaissent triomphantes et avec elles une certaine forme de capitalisme. Il est étonnant d'ailleurs que le mot capitalisme soit apparu pour la première fois sous la plume des socialistes allemands à la fin du XIX^e siècle. Ce système économique peut se définir à travers les deux grandes caractéristiques que sont la propriété privée des moyens de production et l'accumulation du capital. Au-delà du cadre juridique et technique que cette définition induit, il faut donc aller plus loin et aborder le système capitaliste sous l'angle idéologique. Les structures économiques qui en découlent déterminent, en effet, les structures sociales et, par la suite, les lignes de partage politique. Le capitalisme apparaît donc comme le modèle de référence qu'il faut adopter, adapter ou combattre. De ce fait, du modèle générique vont découler différentes formes de systèmes économiques, y compris dans les pays socialistes dans lesquels le capitalisme constitue l'avant-dernière étape historique et dont il faut reprendre quelques mécanismes fondamentaux, notamment l'accumulation du capital indispensable au décollage économique.

Le capitalisme ne peut s'aborder que dans une perspective historique pour bien intégrer dans l'analyse toute la dimension idéologique. C'est ce que nous ferons dans une première section. Si différentes formes de capitalisme marchand sont identifiables très tôt dans l'histoire (le mot « capital » apparaîtrait dès le XIV^e siècle), le capitalisme prend cependant toutes les dimensions que nous avons évoquées précédemment (juridique, technique, idéologique) au moment de la révolution industrielle, c'est-à-dire au XIX^e siècle. Le système économique moderne se met alors en place, justifié par l'efficacité économique qu'il entraîne, condamné par les conditions sociales qu'il semble imposer aux plus démunis.

Le capitalisme devient alors libéral comme nous le verrons dans une seconde section. Les mécanismes de marché sont au cœur du fonctionnement des économies qui deviennent développées. Dès les origines de la révolution industrielle cette affirmation est à nuancer au regard du rôle non négligeable joué par l'État dans les premières phases du développement économique puis par la suite en raison de la montée des contestations sociales. Par la suite, la complexité et les imperfections du système capitaliste rendent nécessaires à la fois l'intervention des pouvoirs publics sur le plan macroéconomique et la présence à la tête des entreprises de spécialistes en lieu et place des actionnaires.

Toutefois, nous verrons dans une dernière section que ces adaptations et les alternatives proposées ne vont pas empêcher l'adoption à l'échelle de la planète d'un capitalisme qui semble tendre vers de plus en plus de libéralisme. Marchés et propriétaires du capital sont les rouages et les acteurs du monde économique. Mais le système est, bien sûr, différent de celui qui s'est imposé au XIX^e siècle, l'accumulation du capital ayant laissé place à l'accumulation des connaissances. Cette victoire pose toutefois question : relève-t-elle d'une certaine forme de fatalisme ou s'explique-t-elle par la capacité plus grande du capitalisme à générer du bien-être social ?

SECTION 1

L'AVÈNEMENT DU CAPITALISME

Avec la révolution industrielle se met en place un nouveau système économique, le capitalisme. Les nouveaux moyens de production surviennent avec la fondation des premières entreprises rendue nécessaire et possible avec le machinisme, en d'autres termes le capital technique. L'appropriation privée des moyens de production se réalise à travers de nouvelles structures juridiques et par le développement de nouveaux mécanismes de financement. On assiste alors à une phase d'accumulation du capital caractéristique de l'émergence du capitalisme mais que beaucoup d'auteurs vont rapprocher de la paupérisation de la classe ouvrière.

1. L'émergence des entreprises

L'apparition des entreprises est un des phénomènes majeurs de la révolution industrielle et de la montée en puissance du capitalisme. Jusque-là les structures économiques reposaient sur un « *domestic system* » dans lequel la production textile était réalisée en milieu rural par les familles paysannes ou par le paysan lui-même au gré de ses disponibilités. La souplesse et la liberté qu'offrait cette organisation aux différentes parties prenantes correspondaient parfaitement à des fabrications en petits volumes.

DOMESTIC SYSTEM ET « PROTO-INDUSTRIALISATION »

L'industrie textile s'est développée sous l'impulsion de la consommation des bourgeois mais également par l'essor de la demande industrielle et notamment de la construction navale (voile, cordage). Pour répondre à cette demande croissante, l'offre, à travers le *domestic system*, accomplit un effort quantitatif considérable. Le *domestic system* consiste à faire réaliser à la campagne le filage et le tissage, notamment par les femmes et les enfants des paysans. Ces derniers pouvaient toutefois également participer lorsque les travaux des champs le permettaient. Le fait que les travaux pour l'industrie textile soient ainsi des emplois à temps partiel, que la rémunération obtenue constitue donc un salaire d'appoint, induit que l'ouvrier paysan est moins exigeant que l'ouvrier urbain. Dans ce système, le « marchand-fabricant » joue un rôle essentiel, il fournit la matière première et l'outillage, passe commande, fixe les délais, récupère le produit fini pour le vendre sur le marché. On peut même considérer que ces « marchands-fabricants » vont être un des rouages essentiels dans l'émergence du capitalisme. Mendels (1969) considère la « proto-industrialisation » c'est-à-dire le développement des activités industrielles en milieu rural comme un élément prépondérant du décollage de l'industrie.

En effet, pour les marchands-fabricants, le coût en infrastructure est faible car fournie par le « paysan-ouvrier » et suffisante pour des petites productions. De plus, l'autonomie laissée dans l'organisation de la fabrication contribue à limiter les revendications en matière de rémunération. Le changement va se produire à partir de l'instant où des machines plus performantes vont apparaître et nécessiter le travail de plusieurs ouvriers. La logique économique est alors tout à fait différente et le regroupement d'ouvriers dans un même lieu de production devient plus rentable. Ce que l'on va dorénavant appeler le *factory system* facilite également un contrôle plus efficace du travail effectué.

L'apparition des entreprises et leur justification économique sont au cœur de la théorie des coûts de transaction. R. Coase est le premier en 1937 à mettre en évidence ces coûts que subissent les agents lorsqu'ils passent par le marché pour satisfaire leurs besoins (temps perdu en négociation, coût et temps des livraisons...). L'existence des firmes se justifierait lorsque les coûts de coordination (nécessité de coordonner le travail des différentes équipes et des individus au sein d'une usine) qu'elles génèrent sont inférieurs aux coûts de transaction.

L'émergence des entreprises est facilitée par deux éléments importants, d'une part la relative faiblesse du niveau d'investissement qu'elle suppose et, d'autre part, l'absence de taille optimale et minimale.

À la fin du XVIII^e siècle et au début du XIX^e siècle, le montant des investissements reste peu élevé. La création d'un poste de travail nécessite en matière de financement l'équivalent de 4 à 5 mois de salaire moyen en 1800 (par comparaison au milieu du XX^e siècle, il faut compter 300 à 350 mois de salaire). Ceci s'explique par deux raisons simples ; en premier lieu, les machines sont encore peu sophistiquées, en second lieu, il est encore possible d'utiliser des bâtiments déjà existants (granges, entrepôts). Il est d'ailleurs intéressant de constater que le coût du capital agricole par actif est huit fois plus élevé que dans l'industrie. La cession d'une exploitation agricole occupant un employé permet à l'époque de récupérer assez de capitaux pour mettre en œuvre 7 actifs dans l'industrie.

Le contexte économique de l'époque n'amène pas à s'interroger sur la taille minimale que les premiers établissements devraient avoir. Les marchés sont relativement étroits et ne justifient pas la mise en place de grandes structures. De même, les machines sont peu élaborées et les processus de production se limitent bien souvent à quelques opérations seulement. En conséquence, le problème de la taille optimale des unités de production ne se pose pas encore. Lorsque les processus deviendront plus complexes et que les machines rempliront diverses fonctions, on s'interrogera alors sur la meilleure combinaison productive afin de rentabiliser les différentes formes d'investissement.

2. De nouvelles structures juridiques et financières

Une des particularités du capitalisme réside dans la place centrale qu'occupe la propriété privée des moyens de production. Il n'est donc pas étonnant que l'apparition de nouvelles formes juridiques comme les sociétés ait contribué au processus de révolution industrielle. Pour certains historiens, l'apparition de la société anonyme constitue ainsi une des inventions essentielles dans l'histoire économique.

Les premiers embryons de ces formes juridiques d'entreprises seraient apparus au XVI^e siècle avec le développement des compagnies de commerce travaillant avec le Nouveau Monde.

Ces associations de plusieurs apporteurs de capitaux devaient permettre de partager les risques même si ceux-ci demeuraient importants.

Étrangement, c'est en France, avec le Code Napoléon, qu'apparaissent les premières sociétés par actions en 1804. Il faudra attendre 1825 pour les voir mises en œuvre en Angleterre. En revanche, la première société anonyme est fondée en Angleterre en 1856 (*Private Companies Limited*) et seulement en 1867 en France.

Si les démarches sont particulièrement lourdes avec notamment des demandes d'autorisation auprès des autorités publiques, les avantages pour les créateurs sont nombreux. Les pertes restent limitées aux apports alors que droit de propriété et droit de gestion se confondent. De plus, il est possible aux propriétaires de se désengager car les droits de propriété sont matérialisés par des titres qui peuvent être librement cédés. Par ailleurs, pour financer la croissance de la firme, l'émission de nouveaux titres représente une nouvelle source de financement.

JOHN LOCKE (1632-1704)

Le philosophe anglais John Locke est considéré comme le père du libéralisme. Il met en évidence l'existence de « droits naturels » comme le droit de propriété, droit inaliénable que le souverain doit protéger. Les citoyens doivent pouvoir profiter de la liberté de jouir de ces droits individuels. John Locke prône « l'hédonisme capitaliste » qui veut que le plus grand bonheur consiste non pas à jouir des plus grands plaisirs mais à posséder les choses qui produisent les plus grands plaisirs.

« Chez ceux qui passent pour la partie civilisée de l'espèce humaine et qui ont institué, puis multiplié les lois positives qui régissent la propriété, la loi primitive de la nature, qui autorise à s'approprier des biens auparavant communs, demeure toujours en vigueur ; grâce à elle, les poissons que quiconque attrape dans l'océan, ce fonds commun de l'humanité, si vaste et encore indivis, [...], deviennent la propriété de celui qui leur consacre tant de soins, à cause du travail qui les soustrait à l'indivision où la nature les avait laissés ».

John Locke, *Deuxième Traité du Gouvernement*, 1690.

« Le motif qui pousse les hommes à entrer en société, c'est la sauvegarde de leur bien propre, et le but qu'ils visent en élisant et en instituant un corps législatif, c'est l'établissement de lois et de règles pour garder et protéger les biens de tous les membres de la société, pour limiter le pouvoir et tempérer l'autorité de chacun de ses groupes et de chacun de ses membres ».

Id.

Il faut constater que l'avènement de nouvelles formes de financement accompagne le développement du capitalisme. Les bourses de valeurs commencent à prendre forme. En 1571, Gresham est à l'origine de la création de la bourse royale de Londres qui deviendra le London Stock Exchange. Il faudra attendre 1724 pour voir naître la bourse de Paris qui demeurera en sommeil jusqu'au milieu du XIX^e siècle sans jamais atteindre le succès rencontré par la place financière londonienne.

Ces marchés financiers permettent la rencontre directe entre l'offre et la demande et vont favoriser notamment au XIX^e siècle le financement des compagnies de chemin de fer. S'ils contribuent à faciliter le financement des entreprises, cela se fait parfois par l'émission de nouveaux titres de propriété et contraint ainsi les propriétaires fondateurs à ouvrir le capital. Cependant, les bourses de valeur ne vont pas remettre en cause le capitalisme patrimonial et familial car les fondateurs ne choisissent pas toujours la forme juridique de la société anonyme et veillent quoi qu'il en soit à conserver la majorité des parts. La propriété des entreprises va garder ainsi pendant longtemps en France son caractère familial.

Si les marchés boursiers apparaissent comme une nouvelle source de financement pour les firmes, celle-ci n'est pas suffisante, les besoins croissants de capitaux des entreprises vont être satisfaits par le développement des banques.

L'avènement des banques privées a lieu au cours de la deuxième moitié du XIX^e siècle. Les banques privées sont fondées par des grandes familles souvent d'origine juive ou protestante. Une des familles les plus connues reste la famille Rothschild composée de cinq frères, qui ouvriront cinq succursales à Paris, Francfort, Vienne, Naples et Londres.

Les systèmes bancaires nationaux vont se construire autour de modèles spécifiques. Les banques anglaises font l'objet d'une spécialisation très poussée : crédit à court terme, escompte d'effets de commerce, financement des colonies (*Colonial Banks*), financement hors colonies (*Foreign Banks*).

La spécialisation est moins poussée en France même si on distingue les banques d'affaires, spécialisées dans des opérations demandant des capitaux importants, et les banques de dépôts qui utilisent les dépôts des clients pour financer le développement industriel. Dès le milieu du XIX^e siècle, de grandes banques voient le jour : le CIC (Crédit Industriel et Commercial) en 1859, la Société Générale en 1864, le Crédit Lyonnais en 1863.

Aux États-Unis, la législation interdit l'ouverture de succursales dans plusieurs États ce qui explique et expliquera pendant longtemps la forte dispersion du système bancaire américain.

Le développement des systèmes financiers facilite la croissance des entreprises. L'augmentation de la taille des entreprises se traduit par des phénomènes de concentration de plus ou moins grande envergure selon les pays. En Allemagne, Krupps et Thyssen dominent l'industrie sidérurgique avec un développement vertical de l'extraction jusqu'à la distribution. Dans la chimie, les effectifs de BASF passent de 7 000 en 1870, à 70 000 en 1882. Au Japon, se forment les *Zaibatsu*, grands groupes qui s'articulent autour de trois pôles : un pôle industriel, un pôle commercial et un pôle financier (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Yasuda...).

Aux États-Unis, après la guerre de Sécession, les grandes firmes (les *trusts*) dominent les marchés. C'est le cas de la Standard Oil de Rockefeller qui se développe tout au long de la filière pétrolière. L'effet taille permet à cette firme de baisser ses coûts à un niveau tel que Rockefeller finit par éliminer la concurrence et dominer, en 1882, 80 % du marché du raffinage et 90 % du transport.

3. Accumulation du capital et exploitation

Le financement de la révolution industrielle renvoie à la problématique de l'investissement et donc de la formation brute de capital fixe. Ainsi, le terme capital rejoint ici ses deux sens : technique et financier.

LES DIFFÉRENTES FORMES DE CAPITAL TECHNIQUE

Le capital technique correspond à l'ensemble de biens matériels nécessaires à la création de nouveaux biens. On évoque la notion de « détour de production » pour exprimer que le temps et les ressources perdus à fabriquer ce bien seront plus que récupérés par les différents gains qu'ils permettront d'obtenir. On a coutume de distinguer le capital circulant et le capital fixe. Le capital circulant correspond, au sens large, à la partie du capital qui disparaît dans un seul cycle de production (matières premières, travail de la main-d'œuvre...). Le capital fixe est la partie du capital dont la durée de vie s'étend sur plusieurs cycles de production (machines, bâtiments...). C'est d'ailleurs sous cette forme qu'est défini le capital en comptabilité nationale. À partir de cette définition, on peut alors calculer la « formation brute de capital fixe » (brute car l'on tient compte des amortissements), c'est-à-dire les biens d'équipements nouveaux mis à la disposition de l'économie chaque année, en d'autres termes les investissements.

La première question qui se pose est de savoir si la révolution industrielle correspond à une phase de croissance forte du taux d'investissement. À ce stade, les avis divergent. Si certains auteurs (Lewis, 1955 ; Rostow, 1956 ; Feinstein, 1978) croient en une phase de décollage brutal lors de la Révolution Industrielle, avec des taux d'investissement supérieurs à 10 %, à l'inverse, d'autres (Deane, 1961 ; Crafts, 1983) pensent que la révolution industrielle s'est réalisée autour d'un processus beaucoup plus lent. Au-delà du débat théorique, la question est essentielle car les différents scénarios induisent des conséquences différentes quant aux problèmes de financement.

L'hypothèse la plus souvent retenue reste celle de taux d'investissement relativement modérés. Les investissements se sont concentrés dans certaines branches (coton, métallurgie) dont la contribution au produit national restait mineure. De plus, les investissements en capital fixe constituaient la part la plus faible malgré l'essor de l'industrie, les investissements en capital circulant (matières premières, capital fixe) restant prépondérants.

Même en retenant cette hypothèse historique, il est important de s'interroger sur la provenance des capitaux. En Angleterre, berceau de la révolution industrielle, l'épargne est abondante mais cette épargne ne se dirige pas vers l'industrie mais vers des investissements immobiliers ou bien encore vers des emprunts d'État servant à financer la guerre. Le système bancaire, même s'il est en plein essor, ne joue pas encore un rôle essentiel dans le financement de l'économie. Le développement du système bancaire apparaît d'ailleurs plutôt comme une réponse à l'industrialisation que comme un élément moteur de celle-ci.

C'est dans le profit réalisé dans les activités artisanales que se trouve certainement la réponse au financement du décollage industriel. Par la suite, l'accumulation du capital se réalise grâce aux profits réalisés. Dans la première phase de l'ère industrielle, les taux de profit pouvaient atteindre 20 %.

De tels niveaux s'expliquent par l'amélioration continue de la qualité du stock de capital physique. Les investissements participent, en effet, directement à la diffusion du progrès technique. Toutefois, la croissance des profits est aussi le fruit d'une répartition de plus en plus inégalitaire des revenus. Il apparaît ainsi que les salaires réels ont enregistré une baisse de l'ordre de 20 % au cours des vingt dernières années du XVIII^e siècle. Cette chute est due pour partie à la croissance démographique de la fin du siècle qui rend l'offre de main-

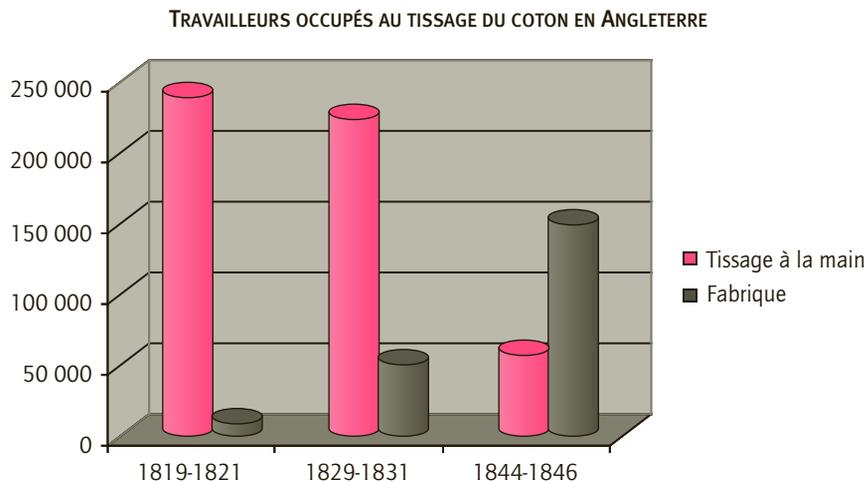
d'œuvre excessivement abondante. La répartition des revenus se traduit par un accroissement des inégalités avec une part du revenu national qui diminue pour la population la plus misérable.

« Le capital est du travail mort qui, semblable au vampire, ne s'anime qu'en suçant le travail vivant et sa vie est d'autant plus allègre qu'il en pompe davantage ».

Karl Marx

L'avènement du capitalisme s'effectue sur fond d'exploitation. C'est tout d'abord le travail des enfants qui pour un travail quotidien de 12 à 14 heures par jour perçoivent le dixième du salaire d'un adulte. De même, les femmes sont massivement employées pour des salaires qui représentent un tiers de celui des hommes. L'existence de cette main-d'œuvre surexploitée génère une pression à la baisse du niveau général des salaires.

Si le capitalisme donne naissance au capitaliste, il se caractérise également par l'émergence d'une main-d'œuvre salariée et surtout par la montée en puissance de la classe ouvrière.



Source : F. Mauro, *Histoire de l'économie mondiale 1790 à 1970*, coll. L'Économique, Sirey, 1971.

SECTION 2

LA TENTATION D'UN AUTRE CAPITALISME

Le XIX^e siècle est souvent présenté comme le siècle du capitalisme libéral. Cette vision d'une période où le capitalisme aurait revêtu une forme presque parfaite est à nuancer fortement. En effet, dans de nombreux pays, lors de la première phase de la révolution industrielle, les États ont été très présents pour accompagner les initiatives privées, notamment dans le domaine financier. De plus, les autorités publiques sont intervenues dans le domaine social pour améliorer les conditions de travail et de vie des prolétaires. La présence de l'État dans l'économie se confirmera, bien évidemment, au cours des Trente Glorieuses donnant naissance à une nouvelle forme de capitalisme. Historiquement, l'opposition au capitalisme sera beaucoup plus virulente avec l'apparition des économies socialistes, opposition qui ne se traduira pas toujours par un rejet total mais plutôt par des adaptations profondes.

1. La résistible montée en puissance du capitalisme libéral

La fin du XVIII^e siècle en Angleterre puis le XIX^e siècle partout dans le monde qui devient développé semblent marquer l'avènement du capitalisme libéral. La propriété privée des moyens de production et d'échange se diffuse largement. L'autoproduction et l'autoconsommation tendent à disparaître, la production et la consommation d'un même bien et service résultent de l'action d'agents différents. Si l'on parle également d'un capitalisme libéral, c'est aussi parce que les individus sont libres d'acheter et de vendre et peut-être plus encore libres de vendre leur force de travail contre rémunération.

Mais cette vision d'un capitalisme historique qui s'impose par le développement de l'initiative privée doit être grandement nuancée. Ce serait oublier le rôle joué par l'État tout au long du XIX^e siècle. La puissance publique intervient pour mettre en place les infrastructures indispensables au développement industriel, l'importance des investissements ou l'existence de biens collectifs justifiant cette intervention.

L'exemple de la construction des chemins de fer est très illustrant de cette période de développement du capitalisme ; le chemin de fer induit, en effet, un certain nombre d'externalités. À court terme, les dépenses générées par la construction stimulent la croissance et l'emploi notamment dans le secteur de la sidérurgie. Les effets structurants sont peut-être plus significatifs encore, le chemin de fer contribue à la multiplication des échanges, favorise la baisse des coûts de revient et permet des gains de temps considérables pour l'époque (« épargne sociale »). De nombreux effets positifs sont donc enregistrés mais au prix d'investissements considérables qui justifient l'intervention publique. Les montages financiers vont prendre diverses formes. L'État peut prendre à sa charge le financement complet des réseaux ou mettre en œuvre des systèmes d'aides ou de subventions. Des formes originales de stimulation de l'investissement privé apparaissent, l'État attribuant aux compagnies chargées de la construction du chemin de fer les terrains jouxtant la voie au fur et à mesure de l'avancement des travaux. Enfin, on assiste à des modes de financement mixte dans lesquels l'État finance les terrains, les terrassements et les ouvrages d'art alors que les compagnies privées financent les rails, le matériel roulant et assurent l'exploitation du réseau. Ce système adopté en France sera également complété par la loi de 1859 qui garantit les intérêts versés aux actionnaires.

Tout au long du XIX^e siècle, dans ce qui sera bientôt les grandes puissances industrielles, les États vont intervenir pour accélérer le développement économique en s'inspirant et en profitant du modèle anglais. Il s'agit donc ici de se substituer à l'initiative privée pour accélérer le rattrapage industriel. Ainsi, en France dès le XVIII^e siècle, l'industrie textile décolle sous l'impulsion de l'innovateur anglais John Kay aidé financièrement par le gouvernement français. De même, les hauts fourneaux du Creusot se développent grâce à l'Anglais Wilkinson qui s'appuie sur des ressources à la fois privées mais également publiques.

L'État intervient aussi pour fournir un cadre facilitant les échanges en veillant à éliminer les différentes entraves aux flux commerciaux. En Allemagne, avant même la constitution de l'État allemand, est instituée, en 1834, une union douanière, le Zollverein, qui permet la libre circulation des hommes et des capitaux entre tous les États germaniques.

La puissance publique ne se limite pas à fournir des ressources financières. Elle veille également, dans certains pays à l'accroissement du niveau de qualification de la main-d'œuvre. Au Japon, un effort particulier est ainsi fait dans ce sens avec le développement de

l'enseignement secondaire et la mise en place de structures universitaires ayant pour finalité l'apprentissage des sciences, des arts et des métiers nécessaires au développement industriel.

Si l'État vient, dans les premières phases du développement industriel, en aide aux investisseurs privés voire se substitue à eux, il doit également intervenir pour corriger les dysfonctionnements économiques du capitalisme libéral. Les phénomènes de concentration auxquels on assiste perturbent le jeu concurrentiel et doivent être combattus. Ainsi, aux États-Unis, la position dominante de l'entreprise de Rockefeller est telle que l'État fédéral met en œuvre la première législation antitrust en 1890 avec le Sherman Act qui aboutit au démantèlement de la Standard Oil.

Au-delà des dysfonctionnements économiques, les États vont devoir bientôt intégrer dans leurs actions les conséquences sociales du capitalisme. L'évolution du cadre social par l'intervention de l'État s'est déroulée en deux étapes. Lors d'une première phase et pour reprendre les termes de Paul Bairoch, on a assisté à la construction d'une « législation par le haut » avec pour objectif de réglementer le travail des enfants. Par « législation par le haut », il faut comprendre l'adoption de lois sociales prises à l'initiative d'individus appartenant aux classes aisées de la société. Ainsi, la première loi sociale en Angleterre qui « limite », en 1802, la durée quotidienne de travail des enfants à 12 heures s'appelle la « Peel's Factory Act », du nom de Robert Peel, industriel dans la filature de coton et membre du Parlement. En France, dans le même esprit, c'est le rapport du médecin et du sociologue Villermé qui aboutit, en 1841, à la première loi protégeant les enfants (interdiction de travailler avant 8 ans et limitation de la durée du travail quotidien à 12 heures par jour). Beaucoup plus ambitieuses encore sont les avancées en Allemagne avec la mise en place, sous l'impulsion de Bismark, d'un véritable système d'assurances sociales (1883 : assurance-maladie, 1884 : accidents du travail, 1889, assurance invalidité et vieillesse).

ORIGINE DU MOUVEMENT SYNDICAL EN ANGLETERRE

Paradoxalement, c'est à un industriel anglais, Robert Owen, que l'on doit la première forme de représentation syndicale. En effet, ce patron paternaliste va, au cours des années 1810, veiller à améliorer l'éducation et les conditions de vie de ses ouvriers. À partir des années 1820, il s'engage plus fortement dans la voie du socialisme afin de stimuler la naissance du mouvement syndical. Il faudra toutefois attendre 1834 pour que soit créé le GNCTU (*Grand National Consolidated Trade Union*) qui n'aura cependant qu'une durée de vie très courte.

Dans un second temps, c'est la montée en puissance des syndicats qui va modifier le paysage social. En effet, dans la seconde moitié du XIX^e siècle, les syndicats apparaissent et s'organisent en contre-pouvoir des entreprises (1865 en Allemagne, 1884 en France). Rapidement, différentes formes de syndicalisme selon les pays apparaissent. En Angleterre, en Allemagne et aux États-Unis, les syndicats disposent d'une puissance financière importante mais restent dans une logique réformiste. Dans l'Europe latine et notamment en France, les syndicats, étroitement liés aux partis politiques, mènent leurs actions dans une perspective révolutionnaire.

Cette montée en puissance des mouvements syndicaux et politiques représentant le monde ouvrier va se traduire par des conflits de plus en plus nombreux contribuant à quelques avancées sociales entre 1890 et 1914.

AVANCÉES SOCIALES : FIN DU XIX^e siècle

- À la veille de la Première Guerre mondiale, les enfants de moins de 13 ans ne travaillent plus en Europe de l'Ouest.
- Évolution de la durée du temps de travail : 1840, 58 à 62 heures par semaine ; 1914, 52 à 54 heures par semaine.
- Hausse des salaires réels : entre 1840 et 1913, les salaires réels sont multipliés par 2,5 mais cette hausse reste toutefois inférieure à l'augmentation des revenus du capital.

En définitive, si l'on peut considérer que la révolution industrielle s'accompagne de la mise en place d'un nouveau système économique, le capitalisme libéral, les contours de ce dernier ne lui donnent pas une forme pure. L'État financier et propriétaire est déjà présent et remet en cause la réalité de l'appropriation privée des moyens de production. De plus, les interventions des autorités publiques pour faire face aux dysfonctionnements économiques et aux nuisances sociales entraînés par le système réduisent la dimension libérale de ce capitalisme.

2. De nouveaux modes de gestion et de régulation

À l'origine de la révolution industrielle, les entreprises ont été créées souvent par l'association d'un financier et d'un inventeur. Toutefois, c'est ce dernier qui a souvent laissé sa trace dans l'histoire économique en donnant d'ailleurs son nom à de grandes marques qui vont traverser les époques ; Renault ou Citroën évoquent ainsi encore dans l'industrie automobile les noms de leurs fondateurs. En matière de management, les héritiers des créateurs vont conserver le pouvoir de décision en détenant la majorité du capital.

Au fur et à mesure que l'environnement économique se complexifie, il devient nécessaire de faire appel à des managers professionnels qui vont agir au nom des actionnaires. Le phénomène commence à être observé au cours des années 1930 aux États-Unis. On doit aux travaux de deux auteurs américains, Berle et Means, la prise de pouvoir des managers sur la direction des firmes. Comme ils le montrent dans leur ouvrage de 1932 (*Modern Corporation and Private Property*) l'ouverture du capital des sociétés aboutit à une dispersion de l'actionnariat qui renforce encore un peu plus le pouvoir du dirigeant, aucun actionnaire n'étant assez puissant pour lui dicter sa loi. Progressivement, les seuls actionnaires véritablement influents vont être les entreprises elles-mêmes. Un système de participations croisées se met en place de cette manière, contribuant à réduire encore un peu plus le pouvoir des petits actionnaires, les dirigeants exerçant les uns sur les autres un contrôle bienveillant. En 1967, J.K. Galbraith⁽¹⁾ revient sur cette idée que les détenteurs de capitaux ne sont plus les décideurs et ont laissé la place à une nouvelle catégorie d'individus qui se distinguent par leurs compétences managériales. Ces nouveaux acteurs forment ce que Galbraith appelle la technostucture.

Le capitalisme familial devient alors capitalisme managérial. Cette distinction entre propriété et décision ne va pas sans poser problème. L'intérêt de l'actionnaire diverge en effet de celui du dirigeant. Là où le premier souhaite percevoir des dividendes élevés, le second recherche beaucoup plus la croissance de l'entreprise, l'augmentation de la taille des firmes justifiant des niveaux de

(1) The New Industrial State, 1967. Trad. française : Le nouvel État industriel, Gallimard, 1^{re} éd. 1968.

rémunérations plus élevés pour les managers. Ce risque pour l'actionnaire est au cœur de la théorie de l'agence développée par Jensen et Meckling (*Theory of the Firm Managerial Behavior*) en 1976. Ces deux auteurs définissent une relation d'agence comme un contrat par lequel un individu (le principal) demande à un autre individu (l'agent) d'exécuter en son nom une mission qui implique une délégation plus ou moins grande du pouvoir de décision. De cette relation, à laquelle correspond la relation actionnaire/dirigeant, découle un certain nombre d'interrogations. Quels sont les moyens pour le principal de contrôler l'action de l'agent et de vérifier que celui-ci va bien dans le sens de ses intérêts ? Au-delà du contrôle, sur quels mécanismes peut-on s'appuyer pour inciter l'agent à poursuivre en permanence les objectifs visés par le principal ? La nécessité de répondre à ces questions va aboutir progressivement à la mise en place du « gouvernement d'entreprise » (« *corporate governance* ») correspondant à un ensemble de règles ou de principes afin d'assurer un contrôle étroit par les actionnaires du travail du dirigeant.

Pour J.K. Galbraith, l'action de la technostructure aboutit à une augmentation considérable de la taille des entreprises ce qui leur donne le pouvoir d'orienter les mécanismes de marché à leur avantage. En conséquence, les très grandes firmes peuvent imposer aux consommateurs des prix plus élevés que ceux qui résulteraient de la rencontre naturelle de l'offre et de la demande. Cette pression exercée par les entreprises amène Galbraith à parler de « filière inversée » pour exprimer l'idée que c'est l'offre qui impose ses conditions à la demande.

LA FILIÈRE INVERSÉE

La grande entreprise moderne a sous la main les moyens d'exercer une action sur les prix auxquels elle achète. Elle a également les moyens de manœuvrer le consommateur pour qu'il achète au prix dont elle est maîtresse... Assurer le fonctionnement de la filière ainsi modifiée, telle est la motivation de la technostructure. Ses membres s'efforcent d'adapter les objectifs de l'entreprise à leurs objectifs propres et, par extension, l'entreprise s'efforce d'adapter les attitudes et les fins sociales à ceux des membres de sa technostructure. Ainsi, les croyances sociales ont en partie leur source dans le producteur. L'adaptation du comportement de l'individu à l'égard du marché et celle des attitudes sociales en général aux besoins du producteur et aux objectifs de la technostructure sont donc une caractéristique naturelle du système. Son importance croît avec le développement du système industriel. Il s'ensuit que la filière classique correspond de moins en moins à la réalité. Au contraire, c'est l'entreprise de production qui pousse ses tentacules pour contrôler ses propres marchés, bien mieux, pour diriger le comportement de marché et modeler les attitudes sociales de ceux qu'apparemment elle sert. Pour ce phénomène, il nous faut aussi trouver un nom : celui de filière inversée paraît approprié.

John Kenneth Galbraith, *The New Industrial State*, 1967.

Trad. française : *Le nouvel État industriel*, Coll. Tel, Gallimard, 2001.

Le passage du capitalisme familial se transforme de plus en plus nettement en capitalisme managérial au cours des Trente Glorieuses. Durant cette période, le capitalisme libéral devient capitalisme fordiste. Les relations sociales ne sont plus dictées par le simple jeu de l'offre et de la demande sur le marché du travail. Les rapports sociaux sont équilibrés car la répartition des gains de productivité profite également aux salariés, cette hausse du pouvoir d'achat stimulant à son tour la demande qui s'adresse aux firmes. Le cercle vertueux des économies des Trente Glorieuses se construit donc autour d'un capitalisme qui oublie quelque peu le libéralisme originel.

Un changement dans les modes de fonctionnement du capitalisme apparaît donc progressivement tout au long du XX^e siècle et va en s'accélégrant au cours des trente années qui suivent la Deuxième Guerre mondiale. C'est également pendant les Trente glorieuses que se confirme et s'accroît la mutation du système économique provoquée par une intervention croissante de l'État. Des politiques conjoncturelles et structurelles de grande envergure, ainsi que l'avènement de l'État providence donnent une nouvelle forme de capitalisme dans laquelle se côtoient initiative privée et intervention publique.

Les difficultés du capitalisme libéral à faire face à la crise de 1929 ont expliqué un interventionnisme croissant de la part des États et la mise en œuvre de politiques économiques originales au cours des années 1930 (New Deal de l'administration Roosevelt aux États-Unis, réduction du temps de travail sous le gouvernement du Front Populaire en France...). Mais c'est véritablement au cours des Trente Glorieuses que se confirme le changement en profondeur des règles de fonctionnement du capitalisme.

Il est courant, en effet, de considérer que la période qui s'étend de 1945 à 1973 est une période au cours de laquelle les idées keynésiennes s'imposent. Même si ce propos est à nuancer, il n'en reste pas moins vrai que l'on assiste à une intervention croissante de l'État qui traduit sa volonté de réguler la conjoncture économique afin de maintenir un haut niveau de croissance synonyme de plein emploi tout en évitant les situations de surchauffe génératrices d'inflation. Si l'administration démocrate aux États-Unis met en œuvre, au cours des années 1960, de véritables politiques keynésiennes, pour le reste les politiques appliquées au cours des Trente Glorieuses relèvent beaucoup plus de pratiques de *stop and go*. Stimulation ou restriction des dépenses budgétaires ou bien encore mesures fiscales envers les ménages et les entreprises contribuent à orienter les comportements des agents et à modifier les mécanismes de marché.

ÉTATS-UNIS : « STOP AND GO » ET « KEYNÉSISME APPLIQUÉ »

À son arrivée au pouvoir en 1961, J.F. Kennedy décide d'inscrire la politique économique dans une logique keynésienne à travers la « *New Economic* ». Ce « keynésisme appliqué » apparaît comme une critique des politiques de « *stop and go* » mises en œuvre par l'administration républicaine au cours des années 1950. Si l'on reconnaît à ces politiques d'éviter les crises profondes, elles sont accusées, dans le même temps, d'abrèger les périodes d'expansion. C'est ainsi que l'on expliquerait le relativement faible taux de croissance de l'économie américaine et son rythme irrégulier, critique que l'on retrouve d'ailleurs dans la Théorie Générale (œuvre majeure de J.M. Keynes, 1936) : « le vrai remède au cycle économique ne consiste pas à supprimer les booms et à maintenir en permanence une semi-dépression, mais à supprimer les dépressions et à maintenir une situation voisine du boom ». Parmi les inspirateurs de la politique démocrate des années 1960, on retrouve des grands noms de l'histoire de la pensée économique comme Samuelson ou bien encore Galbraith. L'idée de départ est de chercher à estimer le montant du PNB potentiel qui correspondrait au plein-emploi. À ce niveau de PNB potentiel, il existerait un « surplus budgétaire de plein-emploi ». « Il existerait » car le plein-emploi ne peut justement pas être atteint en raison même de la pression fiscale qui donnerait naissance à ce surplus qui devient donc théorique. L'objectif va consister à éliminer ce surplus théorique par une hausse des dépenses et/ou une réduction d'impôts. Ces mesures vont entraîner un déficit budgétaire rapidement comblé grâce à un rythme de croissance plus élevé.

Si l'État intervient sur la conjoncture économique, il cherche également dans certains pays au cours de cette période à orienter sur le long terme les mutations industrielles. C'est notamment ce qui se passe en France avec la mise en place de la planification ; Jean Monnet parvient à convaincre le général de Gaulle de la nécessité d'une planification incitative et indicative qui doit fixer pour l'économie nationale les grandes orientations qu'elle doit suivre. Il s'agit de définir de grands objectifs et de les chiffrer par la concertation et par la négociation. Ainsi la planification française s'élabore grâce à la collaboration à la fois du patronat, des syndicats et des fonctionnaires. L'investissement public et les mesures fiscales permettent par la suite d'atteindre les objectifs. Le capitalisme n'est plus véritablement libéral. L'initiative privée et la poursuite des intérêts individuels apparaissent comme moins efficaces que la prise de décision étatique et les incitations gouvernementales.

Dans l'euphorie de l'immédiat après-guerre, la collaboration entre les différents partenaires sociaux est grandement facilitée de par la nécessité de reconstruire le pays et de le moderniser. Par la suite, l'investissement privé défaillant à la libération reprend peu à peu de la vigueur. L'État décide alors au cours de la deuxième moitié des années 1960, de privilégier quelques grands groupes dont le positionnement sectoriel est jugé stratégique pour la nation. Pour les syndicats, il n'est pas envisageable d'accepter cette évolution qui conduit à « la soumission du plan au marché ». La remise en cause du capitalisme libéral par la mise en œuvre de la planification est donc à relativiser. Si le marché ne fonctionne pas de façon totalement naturelle puisque l'État cherche à orienter la décision des agents, les fondements du libéralisme sont globalement respectés.

LE COLBERTISME SCIENTIFIQUE ET TECHNOLOGIQUE

Sous la présidence du général de Gaulle, l'État français a mis en place une véritable politique de la recherche. Dès novembre 1958, un organisme nouveau est créé pour coordonner toute la recherche publique : la DGRST (Délégation générale à la recherche scientifique et technique) directement rattachée au Premier ministre. Elle va avoir en charge la recherche-développement et plus particulièrement le passage de la recherche fondamentale aux applications. D'autre part, alors qu'existaient déjà le CNRS (Centre national de la recherche scientifique), le CEA (Commissariat à l'énergie atomique) et l'INRA (Institut national de recherche agronomique), le gouvernement crée, dans les années 1960, le Centre national d'études spatiales (Cnes), l'Institut national pour la santé et la recherche médicale (Inserm), le Centre national d'exploration océanique (Cnexo) ou bien encore l'Agence nationale pour la valorisation de la recherche (Anvar). Le modèle capitaliste français apparaît donc comme un système économique dans lequel, selon la tradition colbertiste, l'État intervient pour se substituer à l'initiative privée pour mettre en œuvre des projets de grande envergure.

De même dans l'immédiat après guerre, la mise en place des systèmes de protection sociale ne remet pas fondamentalement en cause le capitalisme libéral mais se traduit toutefois par une mutation de l'idéologie dominante jusque-là. En effet, l'individualisme s'accompagne dorénavant d'une plus grande solidarité avec l'apparition de modèles d'assistance et d'assurance contre les risques sociaux. Tout cela s'inscrit dans la suite logique de la crise de 1929

où le chômage n'est plus apparu seulement comme un mal individuel mais également comme un mal social.

Un des grands acteurs de ce changement fut, en Angleterre, sir William Beveridge qui, à la tête d'une commission gouvernementale, fait publier en 1942 puis en 1944 deux rapports sur la manière de combattre au mieux les fléaux sociaux et d'atteindre le plein emploi. Les conclusions de ces travaux sont reprises en 1946 par le gouvernement travailliste dans la loi sur les assurances nationales qui a pour ambition de protéger les Britanniques « du berceau jusqu'à la tombe » en prévoyant des indemnités en cas de chômage ou de maladie et des pensions aux retraités et aux veuves, le financement de ce programme étant assuré par une triple cotisation des assurés, des employeurs et de l'État. En 1948, la loi sur « l'assistance nationale » prévoyait une aide publique en faveur de ceux qui ne rempliraient pas les conditions requises pour bénéficier des dispositions de la loi de 1946.

LA RÉFORME DU SYSTÈME DE SANTÉ EN ANGLETERRE

Le ministre britannique de la Santé, Aneurin Bevan, fait adopter en 1946 la loi sur le système national de santé qui sera mise en application en 1948. Cette loi prévoyait la gratuité totale des soins, des médicaments et des traitements hospitaliers. Ce système est mis en place par une fonctionnarisation des médecins et par une rationalisation du réseau des hôpitaux après leur nationalisation, l'ensemble étant financé par le Trésor public. Le dispositif a un coût non négligeable puisque, pour l'année 1949, la dépense s'élève à 3,5 % du PNB. Toutefois, la même année le Royaume-Uni dispose du système médical le plus généreux du monde puisque 95 % de la population étaient couverts et que 30 000 employés travaillaient dans le cadre du *National Health Service*.

En France, la Constitution de 1946 introduit dans son préambule la reconnaissance du droit à la sécurité sociale. Dès 1945, le principe d'unicité et de généralité est posé. Général, en effet, car le régime mis en place a pour objectif de protéger les salariés du commerce et de l'industrie contre tous risques sociaux par un système d'assurance. Unicité également puisque la gestion de ce régime général est à la charge de la Caisse nationale de Sécurité sociale dans laquelle siègent des employeurs et des salariés élus. En 1946, le gouvernement a aussi instauré un système très complet d'allocations familiales qui visait à compenser les charges de l'éducation des enfants afin d'encourager les naissances et de corriger les inégalités. L'ensemble du système est finalisé par les lois sociales de 1946 qui précisent que tous les Français résidant sur le territoire national sont assujettis obligatoirement au régime de sécurité sociale, que les allocations familiales doivent bénéficier à la quasi-totalité de la population française et que la mise en application de l'assurance vieillesse est étendue à l'ensemble de la population active.

À travers la mise en place de dispositifs de protection sociale sous la forme de système d'assurance ou de système d'assistance, un peu partout dans les économies développées, le capitalisme devient un peu moins libéral. Il s'agit de contraindre les agents à s'intégrer dans des modes de fonctionnement collectifs. Cette restriction aux libertés économiques individuelles a pour contrepartie une meilleure protection contre les risques que génèrent les mécanismes de marché. Au-delà de la nouvelle donne sociale et de son impact sur le fonctionnement du capitalisme, des changements dans la nature de la propriété vont transformer les fondements mêmes du système économique.

3. L'alternative étatique et collectiviste

L'idéologie et le système capitaliste sont remis en cause de manière frontale par la révolution bolchevique et la naissance de l'Union soviétique. Il faut toutefois rappeler que, dans la pensée marxiste, le capitalisme est l'avant-dernière étape précédant l'avènement du communisme. Historiquement, la Russie, pays essentiellement rural, n'était pas encore parvenue à ce stade de développement lorsque les communistes ont pris le pouvoir. En conséquence, à l'issue du communisme de guerre, Lénine conçoit la NEP, la nouvelle politique économique, qui a pour objectif très ambitieux de reconstruire l'Histoire afin que le pays des Soviets adopte le capitalisme, étape indispensable avant l'instauration de la dictature du prolétariat.

Cela va passer par une libéralisation dans l'agriculture avec la possibilité donnée aux paysans de pouvoir exploiter librement les sols et par l'abolition du travail obligatoire. Si la propriété privée est ainsi à nouveau reconnue, dans le même temps, l'État favorise le développement des coopératives et l'exploitation collective des terres. De même, dans l'industrie, une forme d'économie mixte se met en place avec un vaste programme de « dénationalisations » (dénationalisations plutôt que privatisations car les anciens propriétaires récupèrent leurs biens) qui concernent les entreprises employant moins de 20 personnes ; les autres, qui emploient près de 90 % des effectifs, demeurent directement sous le giron de l'État. Toutefois, ces grandes firmes d'État voient leur direction disposer d'une plus grande autonomie avec une revalorisation de l'objectif de profit. Avec la propriété privée, ce sont également les mécanismes de marché et la monnaie qui apparaissent à nouveau. Ce retour à des modes de fonctionnement libéraux s'effectue dans un cadre où se côtoient entreprises privées et entreprises publiques. Le « capitalisme » soviétique est donc très particulier et ce d'autant plus que l'État intervient de façon très significative. Le pouvoir communiste façonne la structure des marchés en menant une politique de concentration des entreprises nationalisées, des politiques de grands travaux sont entreprises et la planification commence à émerger. De même, sur le plan social, de nombreuses avancées sont mises en œuvre (limitation de la durée du temps de travail, système d'assurance-maladie, indemnisation des chômeurs).

Même s'il ne faut pas négliger les aspects politiques (montée en puissance de Staline notamment), la NEP échoue également pour des raisons économiques. Si l'économie soviétique semble se redresser, les performances ne sont pas suffisantes pour contrecarrer la montée du chômage, problème réservé jusque-là aux économies capitalistes. De ce fait, le malaise social s'installe et d'autant plus fortement qu'une petite partie de la population (les « *nepmen* ») semble profiter de la situation. Problèmes d'emploi et d'inégalités vont, avec l'arrivée au pouvoir de Staline, contribuer à mettre un terme à la NEP et à la tentative de capitalisme d'État à la soviétique qu'elle représentait.

UN RETOUR EN ARRIÈRE OU LES VERTUS DU CAPITALISME

« Le capitalisme d'État est, du point de vue économique, infiniment supérieur à notre système actuel. Il ne représente aucun danger pour le pouvoir des Soviets, car l'État soviétique est un État où le pouvoir des ouvriers et des paysans pauvres est assuré... Le capitalisme est un mal par rapport au socialisme. Le capitalisme est un bien par rapport au Moyen Âge, par rapport à la petite production, par rapport à la bureaucratie qu'engendre l'éparpillement des petits producteurs... Nous devons donc utiliser le capitalisme comme maillon intermédiaire conduisant de la petite production au socialisme.

Toute la question (théorique et pratique) est de trouver les méthodes justes permettant d'orienter dans la voie du capitalisme d'État le développement inévitable (jusqu'à un certain degré et pour un certain temps) du capitalisme ; d'établir les conditions nécessaires à cela, et d'assurer, dans un avenir peu éloigné, la transformation du capitalisme d'État en socialisme ».

Discours de Lénine, 1921.

Avec la fin de la NEP, l'économie soviétique entre pour de nombreuses années dans l'ère du collectivisme que symbolise la planification impérative. À partir de 1931, l'URSS de Staline se lance dans une course-poursuite avec les pays avancés afin de rattraper en 10 ans un retard estimé à plus de 50 ans. Les plans quinquennaux constituent l'instrument qui doit permettre d'atteindre cet objectif. C'est un tournant dans l'histoire économique mondiale puisque pour la première fois (hors période de conflit) un modèle alternatif au capitalisme est véritablement mis en œuvre.

Il y a rupture en effet puisque c'est le parti communiste qui constitue le centre de décisions et qui fixe les grandes orientations de la politique économique. Mécanismes de marché et initiatives privées ne sont plus de rigueur. La priorité est alors donnée à l'industrie et plus précisément à l'industrie lourde. Si le capitalisme disparaît sur le plan juridique, l'accumulation du capital au sens physique du terme se fait alors à grande échelle. L'URSS passe ainsi d'une société majoritairement agricole à une société industrielle en devenant la deuxième puissance économique au regard des volumes de production atteint. Elle deviendra un modèle de référence en matière de développement à travers notamment la théorie des industries industrialisantes. Alors que les pays occidentaux s'enfoncent dans la crise, l'économie soviétique donne, dans les années 1930, l'illusion de pouvoir suppléer la référence capitaliste.

LES DYSFONCTIONNEMENTS DE LA PLANIFICATION SOVIÉTIQUE

« L'économie soviétique a été planifiée non pour l'harmonie des différentes branches mais pour un seul but : l'industrialisation la plus rapide et la préparation d'une défense nationale efficace. Le programme d'industrialisation a été considéré comme une course contre la montre... Le fait que le dépassement d'un objectif de production du plan est considéré comme une vertu et non comme un facteur déséquilibrant, révèle clairement que la planification économique soviétique n'a pas pour objectif une économie socialiste harmonieuse mais des objectifs militaires et politiques auxquels tous les autres aspects de la planification économique ont été sacrifiés. »

Oscar Lange, cité par H. Schwartz in *Russia's Soviet Economy*, Prentice Hall, 1958.

Si l'économie soviétique est apparue comme une alternative possible au capitalisme libéral, dans les pays occidentaux les bases de ce capitalisme, à savoir propriété et initiatives privées, ont été également remises en cause.

Ainsi, à la Libération, principalement en France mais aussi dans d'autres pays industrialisés, l'État va prendre directement en main les leviers économiques et financiers en nationalisant de grandes entreprises. Ce passage de la propriété privée à la propriété publique est d'une

certaine manière une condamnation du capitalisme. Ce dernier n'ayant pas su prévenir la crise ni préparer le pays à la guerre, il convenait de mettre fin à l'appropriation privée des principales sources d'énergie, des grands moyens de production et des principaux établissements financiers. Cette remise en cause du capitalisme certes partielle n'en reste pas moins profonde du point de vue idéologique car elle n'adopte pas la relation jusqu'à présent considérée comme évidente entre appropriation privée des moyens de production et efficacité économique.

LES PRINCIPALES RAISONS DES NATIONALISATIONS



Les nationalisations restent une spécificité très française. En effet, au début des années 1980 et en totale opposition avec ce qui se passe ailleurs dans le monde, le gouvernement socialiste décide de procéder au rachat par l'État de très nombreuses entreprises. Les nationalisations sont présentées comme un instrument de sortie de crise, les entreprises publiques devant soutenir l'investissement, l'emploi et favoriser le rétablissement de la balance commerciale. En se substituant à l'initiative privée considérée comme défailante, le gouvernement espère revigorer le tissu industriel en fournissant aux très grandes entreprises françaises les ressources financières qui leur manquaient. Mais ici aussi l'idée de sanction est également présente. Dans l'esprit de beaucoup de dirigeants du parti socialiste de l'époque, il faut sanctionner les entreprises privées qui n'ont pas assez investi. La nationalisation des banques devait permettre l'obtention d'une « rationalité supérieure » et une « moralisation » des relations entre les établissements bancaires et le tissu industriel. Nationalisées, les banques doivent intégrer beaucoup plus l'intérêt général et de ce fait prendre des risques bien supérieurs en s'éloignant d'une rationalité strictement « économique » et court-termiste.

La gauche française avait évolué d'une idée de rupture avec le capitalisme à une idée de rupture avec les déficiences du capitalisme. Au début des années 1980, il s'agissait de substituer à la logique financière du capitalisme une logique industrielle en plaçant chaque grande entreprise publique sur une filière de production. En conséquence, neuf des plus grands groupes français, représentant environ 15 % des effectifs de l'industrie sont nationalisés en 1982.

LE CAPITALISME D'ÉTAT

Si le capitalisme d'État est la formule employée pour caractériser l'expérience de la NEP en URSS au cours des années 1920, elle a également été utilisée par les analyses marxistes qui se sont intéressées de très près à l'intervention de l'État dans les systèmes capitalistes. Dans la pensée marxiste, on parle de capitalisme d'État pour nommer la phase qui précède l'avènement du socialisme, phase durant laquelle l'État prend le contrôle des principales activités économiques en nationalisant les plus grandes entreprises. Les marxistes français ont

affiné l'analyse en présentant la théorie du capitalisme monopoliste d'État. Dans cette théorie, la puissance publique serait au service des grands groupes industriels. L'évolution économique serait marquée par la montée en puissance des entreprises multinationales et avec elle une tendance vers des situations de plus en plus monopolistiques. L'État contribuerait, par ses commandes publiques et ses dépenses d'infrastructure, à freiner la baisse tendancielle du taux de profit de ces monopoles. De plus, la faible rémunération des capitaux publics en raison de politique de tarification très avantageuse pour les groupes privés permettrait à ces derniers d'accroître encore un peu plus leur rentabilité.

SECTION 3

LE CAPITALISME MONDIALISÉ ET TRIOMPHANT

Au cours des années 1980 et au début des années 1990, on assiste au retrait de l'État providence et de l'État dirigiste et à la chute des économies socialistes de l'Est européen. Le modèle du capitalisme libéral semble connaître un nouveau triomphe, d'autant plus que les décisions politiques visant à la déréglementation des divers marchés (des biens et des capitaux plus précisément) contribuent à l'émergence d'un capital mondial dans lequel l'actionnaire retrouve tout son pouvoir. L'universalité ne signifie pas pourtant unanimité et les critiques sont vives pour condamner cette sorte de pensée unique dont on peut remettre en cause la pertinence sur le plan économique et social. Les débats restent ainsi ouverts et le resteront d'autant plus que le capitalisme évolue, les connaissances prenant une place croissante au détriment du capital technique.

1. L'unique modèle de référence

À la fin des années 1970, les arrivées au pouvoir de Ronald Reagan aux États-Unis et de Margaret Thatcher en Angleterre restent le symbole d'une réorientation très forte dans le sens d'un recul des politiques keynésiennes et plus généralement d'un désengagement de l'État. Le tournant libéral est marqué par la mise en œuvre des politiques monétaristes et des politiques d'offre et par des vagues de déréglementation afin de redonner sa place au marché. La déréglementation qui doit donner plus de liberté aux entreprises et stimuler la concurrence passe bien souvent par le démantèlement des monopoles, par un assouplissement du droit du travail et par une réduction des règlements qui pèsent sur les entreprises. Ce mouvement se traduit par des programmes de privatisations qui s'expliquent, non seulement par la recherche d'une plus grande efficacité en considérant que l'initiative privée est plus efficace, mais aussi par les ressources que procure la cession des entreprises publiques.

Les conservateurs en Angleterre vont ouvrir la voie en matière de privatisation puisqu'il s'agit pour Margaret Thatcher « d'un des principaux moyens de renverser les effets corrosifs et corrupteurs du socialisme ». Dans un premier temps, il s'agit de restituer au secteur privé un certain nombre d'entreprises publiques puis d'étendre la privatisation aux services publics.

LE PROGRAMME DE PRIVATISATIONS EN ANGLETERRE

La première entreprise privatisée est British Aerospace en 1981, privatisation qui sera suivie de 65 autres : Jaguar, British Steel, British Gas, Rolls Royce, British Airways, British Petroleum... Les privatisations s'accompagnent d'une déréglementation. British Telecom est ainsi privatisée mettant fin au monopole dans ce secteur. Un Bureau des Télécommunications est mis en place pour instaurer une concurrence sous la forme d'un duopole entre l'ancien monopole British Telecom et la nouvelle société Mercury. En 1989, l'Electricity Act introduit la concurrence dans la production et la commercialisation de l'énergie électrique. Ici aussi, le monopole est dissous et laisse place à un marché où évoluent trois producteurs sachant que le réseau de distribution est constitué de 12 compagnies régionales. En 1992, c'est au tour des entreprises spécialisées dans l'assainissement et la distribution de l'eau d'être intégrées dans le programme de privatisation. La même année, la privatisation du transport ferroviaire aboutit au démantèlement de British Rail en plusieurs sociétés.

Redonner toute sa force au capitalisme libéral, c'est également pour Margaret Thatcher réduire la puissance des syndicats et assouplir la législation sociale. Les mesures drastiques vont être prises en conséquence. En septembre 1981, la loi sur la « protection de l'emploi » est votée ; elle a pour objectif de faciliter les licenciements économiques et de réduire les indemnités. Le monopole syndical d'embauche est remis en cause par la loi de 1982 qui autorise les actions en justice contre un syndicat qui pratiquerait des manœuvres illégales. Une autre loi, en 1984, prévoit la consultation à bulletins secrets avant une grève et, surtout, soumet tous les dirigeants syndicaux à remettre en jeu leur mandat en subissant des élections démocratiques. Malgré de graves conflits au milieu des années 1980, le tournant libéral est pris et les syndicats ne peuvent plus véritablement s'y opposer.

Aux États-Unis, au regard de l'inexistence du secteur public, il ne peut y avoir de programmes de privatisations. En revanche, l'administration Reagan va s'engager dans un mouvement de déréglementations. Ainsi, un certain nombre de mesures sont prises : démantèlement de monopoles, liberté totale pour les commerces d'ouvrir 24 heures sur 24, sanction contre les mouvements sociaux qui nuisent au libre jeu du marché du travail (cette sanction aboutit au limogeage de 12 000 contrôleurs aériens en 1981 après un mouvement de grève de grande importance), atténuation voire suppression des contraintes administratives imposées jusqu'alors aux compagnies aériennes. Il faut toutefois mentionner la très forte présence de l'État avec le programme d'Initiative de défense stratégique (IDS) qui entraîne certes un effet multiplicateur sur le PNB mais génère également d'un gonflement des déficits publics, phénomène qui dénote au cours de cette période de montée en puissance du libéralisme.

Le retour du capitalisme libéral s'observe également en France où le désengagement de l'État passe par la mise en œuvre d'un programme de privatisations. En 1986, une liste de 65 entreprises privatisables est établie afin que les entreprises présentes sur un marché concurrentiel puissent disposer d'une plus grande liberté en profitant également des ressources permises par l'émergence d'un actionnariat populaire. Toutefois le programme sera interrompu en raison du krach boursier de 1987.

LE BILAN DU PROGRAMME DE PRIVATISATIONS

En définitive, le programme de privatisations mené par le ministre des Finances de l'époque, Édouard Balladur, apparaît dans un premier temps très modeste. En effet, seulement une douzaine d'entreprises seront privatisées, des banques de dépôts, des banques d'affaires, des sociétés de service et des sociétés industrielles. Cependant, en raison de l'existence de nombreuses participations, 1 100 entreprises employant 300 000 salariés passent dans le privé ; de plus, 3 000 000 d'actionnaires arrivent sur le marché boursier.

Partout dans le monde, on assiste au cours des années 1980 à un retour du capitalisme libéral. La décennie suivante va être marquée par le basculement dans le monde capitaliste des économies socialistes.

À la fin des années 1970, les dirigeants soviétiques tentent de mettre en œuvre des réformes sans qu'il soit possible d'en identifier la cohérence. Le retour à la centralisation et l'organisation du travail en brigade ne vont pas empêcher la baisse de la croissance et de la productivité. L'arrivée au pouvoir de M. Gorbatchev en mars 1985 est marquée par une série de mesures économiques (limitation des centres de décision...) et sociales (lutte contre l'alcoolisme...) qui s'inscrivent pour la dernière fois dans le cadre de la « réalité socialiste ».

Les difficultés persistantes que rencontre l'économie soviétique obligent, à partir de juin 1987, les autorités soviétiques à se convertir progressivement aux mécanismes de marché : le périmètre d'activité des entreprises d'État se réduit, le monopole de l'État sur le commerce extérieur est abrogé, l'entrée de capitaux étrangers est autorisée, une libéralisation est amorcée dans l'agriculture...

Les performances mitigées qu'entraîne ce programme contribuent à maintenir une opposition significative des conservateurs et il faut attendre l'échec du coup d'État en août 1991 pour que soit adoptée définitivement la transition vers le marché.

Le passage au capitalisme ne va pas sans poser problème. Il faut créer des marchés et notamment libérer les prix pour que l'offre soit stimulée et la demande freinée. Il est nécessaire de faire émerger une classe d'entrepreneurs innovants ; cela implique un changement de comportements (abandonner la logique purement administrative) et une montée en compétences (pas de véritables gestionnaires).

Les mesures sont prises dans ce sens. À partir de 1990 en Russie sont émis des bons d'achat en actions d'entreprises privées afin que se développe un capitalisme populaire. De plus, les autorités procèdent à une réforme du système bancaire et financier avec une décentralisation de l'organisation bancaire et la création de bourse de valeurs.

On aboutit à une institutionnalisation des marchés libres : instauration des droits de propriété, mise en place des marchés de capitaux, marché du travail à nouveau en fonctionnement...

Cette transition vers le capitalisme s'accompagne également de la découverte des maux du capitalisme libéral, le chômage se substitue aux politiques de sureffectifs et l'inflation vient sanctionner la pénurie. Autant de nouveaux phénomènes qui expliquent la montée en puissance d'un capitalisme mafieux qui renforce l'économie souterraine par des pratiques illicites voire criminelles.

LA HONGRIE : DU « SOCIALISME DU GOULASCH » AU « CAPITALISME DU GOULASCH »

Avant l'effondrement du socialisme en URSS, les économies des démocraties populaires de l'Europe de l'Est ont connu le passage vers le capitalisme. Parmi les pays les plus précoces dans cette évolution, il faut citer la Hongrie qui va au cours des années 1980 réaliser en douceur les mutations de son économie.

Une première phase démarre en 1979, date à laquelle on assiste à une déconcentration de la gestion et au développement d'une sphère privée composée essentiellement de petites entreprises. Cette « petite économie » (en opposition à l'économie d'État) va progresser jusqu'à occuper les trois quarts de la population active et s'accompagner d'un certain nombre de réformes : travaux d'infrastructure, mise en place d'un système fiscal (TVA, IR), création d'une bourse de valeur... Ainsi, au milieu des années 1980, ce que l'on va appeler le « socialisme du goulasch » (du nom d'un plat traditionnel hongrois) marque un point de non-retour vers le socialisme.

Au début des années 1990, c'est la fin définitive du communisme et la Hongrie poursuit sa route vers le capitalisme. On procède à des privatisations avec l'ouverture progressive du capital des entreprises hongroises aux investisseurs étrangers. Mais les performances sont décevantes, faible croissance, inflation forte et chômage élevé. Les Hongrois découvrent alors une autre facette du capitalisme libéral, la politique économique. Le gouvernement met en effet en place une politique d'austérité : dévaluation et hausse des droits de douane, baisse des dépenses publiques et accélération des privatisations. Ce programme peu populaire finit par porter ses fruits et permet à la Hongrie d'entrer efficacement dans l'ère du « capitalisme du goulasch ».

Par son histoire et par la place qu'elle occupe aujourd'hui dans l'économie mondiale, la Chine constitue un cas très original de diffusion du capitalisme. C'est en décembre 1978, avec l'arrivée au pouvoir de Deng Xiaoping, que la Chine se lance dans une série de réformes qui vont lui permettre de réaliser le développement économique que l'on connaît aujourd'hui. Le système économique va tout d'abord devenir dualiste lors de la deuxième moitié des années 1980, la libéralisation des prix et une autonomie plus grande donnée aux entreprises côtoient une planification qui, même si elle devient plus souple et plus indicative, n'en reste pas moins la marque d'un mode de fonctionnement socialiste. Dans l'esprit de ce que Lénine avait voulu avec la NEP, les responsables chinois évoquent cette période comme le « stade initial du socialisme ». Cependant, la libéralisation est mal contrôlée, la spéculation et la corruption se développent ce qui explique, pour une grande partie, les manifestations de la place Tian'anmen en 1989. La répression qui s'ensuit ouvre une période au cours de laquelle les réformes sont gelées. Il faut attendre 1992 pour que les autorités chinoises annoncent une relance des mesures qui doivent mener vers « l'économie socialiste de marché » : libéralisation des prix, diversification des formes de propriété, formation d'un système bancaire avec un pouvoir accru pour la banque centrale, constitution d'un système fiscal.

Au cours des années 1990, les entreprises d'État sont l'objet de privatisations avec l'apparition de nouvelles formes juridiques proches des sociétés anonymes ou des sociétés à

responsabilité limitée. Le secteur privé va demeurer toutefois un ensemble assez flou quant aux droits de propriété (délimitation difficile entre privé et public) et aux différents statuts selon, par exemple, que l'entreprise est nationale ou détenue pour partie par des capitaux étrangers. À la fin des années 1990, le secteur non étatique représentait 60 % du PIB.

Ce qui caractérise également l'économie chinoise, c'est la place que prennent en son sein les capitaux étrangers. Débutée dès 1978, l'ouverture aux capitaux étrangers s'est poursuivie tout au long des décennies suivantes. La volonté des autorités chinoises était de canaliser ces investissements étrangers dans des sociétés à capitaux mixtes (nationaux et étrangers) dans le cadre d'une politique visant au développement de certains secteurs et de certaines régions. En ce sens, si la Chine semble adhérer au capitalisme libéral et contribuer à en faire le modèle de référence, elle est également le symbole d'une autre mutation profonde qui fait que l'on peut parler aujourd'hui de capitalisme mondial.

2. Mondialisation libérale et dictature de l'actionnaire : le modèle universel

La mondialisation, telle qu'elle apparaît aujourd'hui, est un phénomène que l'on peut dater du début des années 1980 ; c'est en effet à partir de cette date que se réalise véritablement l'extension de l'économie de marché à l'ensemble de la planète.

La crise des années 1970, avec le premier choc pétrolier en 1973, va remettre en cause les politiques d'inspiration keynésienne. On peut remarquer que l'ouverture croissante des économies est d'ailleurs un des paramètres qui nuit à l'efficacité de ce type de politiques et qui fait perdre aux États la maîtrise totale d'un des instruments qui jusque-là avait été utilisé massivement.

Le modèle libéral va véritablement se diffuser par l'intermédiaire des institutions internationales. En matière de développement, le FMI et la Banque mondiale vont rejeter les principes des politiques interventionnistes qui privilégient le rôle de l'État pour harmoniser leurs approches autour du « consensus de Washington » (formule que l'on doit à Williamson, 1990). Il s'agit, alors, de préconiser aux pays en développement l'ouverture de leurs économies, tant d'un point de vue commercial que financier. La diffusion de cette doctrine est facilitée par le fait que les aides du FMI et de la Banque mondiale sont conditionnées à la mise en place de programmes d'ajustement structurel. Ces programmes comportent, notamment, des mesures visant à réduire de façon drastique les dépenses budgétaires.

La naissance de l'OMC s'inscrit également dans la logique d'une plus grande libéralisation. En effet, cette institution a un champ de compétences élargi par rapport à ce qui faisait l'objet des discussions lors des cycles de négociation du GATT. L'objectif est, ainsi, d'organiser l'ouverture des économies, non plus uniquement sur les marchandises, mais également sur des domaines aussi vastes que les services ou les investissements directs.

Cette nouvelle forme (nouvelle étape ?) de la mondialisation s'est réalisée en deux étapes qui viennent succéder à l'internationalisation des échanges observée au cours des Trente Glorieuses. Ces deux étapes sont la transnationalisation (avec le développement des investissements internationaux) et la globalisation (c'est-à-dire la mise en place de réseaux mondiaux de production et d'informations et la libre circulation des capitaux).

Si, à partir des années 1980, le commerce mondial continue son développement, alors même que la croissance s'est fortement ralentie, la nature des échanges se modifie avec une part croissante des services.

Une des mutations importantes reste donc la montée en puissance des services. En effet, pendant longtemps, les échanges de services ont été très limités (nécessité d'une production proche du consommateur, différences culturelles).

L'étape suivante dans le processus de mondialisation apparaît avec le phénomène de transnationalisation. Les années 1980 vont ainsi, correspondre au décollage des investissements directs internationaux. Dans les années 1960 et 1970, la stratégie de délocalisation des firmes internationales s'expliquait par la recherche d'économies (coût de transport, coût de la main-d'œuvre) et par le souci de contourner les barrières protectionnistes. La logique des décisions d'investissements directs à l'étranger est devenue, aujourd'hui, plus complexe à cerner à travers la notion de division internationale des processus de production.

La logique d'intégration des activités d'une multinationale à l'échelle de la planète repose sur un certain nombre de paramètres : paramètres économiques (recherche d'une taille critique des filiales qui varie selon le type de pièces fabriquées, qualité de la main-d'œuvre, qualité des infrastructures), paramètres fiscaux et sociaux (implantations en fonction des régimes fiscaux, des aides reçues des pays d'accueil, des régimes sociaux) enfin de paramètres de gestion comptable et financière (liberté dans la fixation des prix dans les échanges entre filiales afin de répartir les bénéfices selon la situation de chaque entreprise et des niveaux d'imposition).

Si les années 1970 ont été la décennie de la transformation des systèmes de change (avec la chute du système de change fixe élaboré à Bretton Woods), les années 1980 ont vu apparaître un véritable système financier international. Mais, avant de se situer à l'échelle de la planète, il semble nécessaire de rappeler que cette mutation a d'abord été nationale. Le décloisonnement des marchés, la création de nouvelles formes de titres, l'apparition d'organismes de placements collectifs, ou bien encore la déréglementation qui a instauré une concurrence entre établissements financiers et non financiers, sont autant de facteurs, rappelons-le, qui ont contribué au développement d'une épargne longue qui s'est notamment dirigée vers les marchés financiers.

La mondialisation s'est traduite également par un développement considérable des marchés financiers. Au cours des années 1980, dans la volonté de lutter contre l'inflation, les États ont adopté des politiques monétaires beaucoup plus restrictives que celles mises en place jusque-là. Cependant, de telles politiques posent le problème du financement puisque celui-ci ne peut plus être assuré par le crédit. En conséquence, il était indispensable, par des mesures fiscales avantageuses pour les placements financiers, de promouvoir le développement des marchés boursiers afin que les États puissent trouver des sources de financement non génératrices d'inflation.

La déréglementation dans le domaine financier a achevé de rendre ce phénomène mondial avec la montée en puissance des investisseurs institutionnels. Parmi eux sont apparus les fonds de pension, présentés comme la solution par capitalisation apportée au problème du financement des retraites. Cette évolution va considérablement affaiblir le capitalisme managérial dans lequel le dirigeant occupait une position privilégiée en l'absence de menace du fait de l'existence de participations croisées et de la présence dans le capital de nombreux petits porteurs dont l'influence est négligeable. Le poids croissant des investisseurs institutionnels constitue une contrainte forte pour les dirigeants qui ne peuvent plus disposer de la liberté qui était la leur jusque-là dans cette nouvelle forme de capitalisme, le capitalisme patrimonial.

Cette mutation induite par la mondialisation a un impact fort sur les relations sociales. Au cours des Trente Glorieuses, les rapports sociaux étaient équilibrés, la répartition des gains de productivité dans le cadre du capitalisme fordiste se faisait de façon équitable, voire était plus favorable aux salariés qu'aux actionnaires. Dans le capitalisme patrimonial, les nouveaux actionnaires que sont les investisseurs institutionnels exigent des rendements de leur portefeuille très élevés. On parle alors de création de valeur pour les actionnaires. Ces taux de rentabilité très élevés exigés poussent les dirigeants à rechercher toutes les solutions pour réduire les coûts. Parmi celles-ci, la réduction des coûts salariaux par la mise en œuvre de plans sociaux. Le capitalisme patrimonial semble fonctionner de moins en moins en faisant appel à la main-d'œuvre mais en se rapprochant de sa forme originelle riche en capital.

Il ne faut pourtant pas exagérer cette tendance puisque, a contrario, certains évoquent l'émergence d'un capitalisme salarial. En effet, dans le souci de motiver les salariés, de varier les rémunérations, voire de constituer un contre-pouvoir aux investisseurs institutionnels, les dirigeants ont développé des pratiques d'intéressement. Ces politiques comme leur nom l'indique cherchent à intéresser les salariés aux performances de la firme en les rémunérant, pour partie, sous la forme de titres de la société. Au-delà d'une plus forte responsabilisation, on constate également une exigence de plus en plus forte en matière de qualifications traduisant une autre tendance, le passage d'un capitalisme pauvre en capital et riche en connaissances.

3. Résistances et mutations

Si le capitalisme libéral sort victorieux face aux autres formes de systèmes économiques (voire politiques) cela semble, pour certains, montrer surtout la faiblesse des solutions alternatives. Les crises économiques internationales des années 1980 et 1990 sont là pour montrer les dysfonctionnements graves que connaît le capitalisme à l'échelle de la planète : crise mexicaine (1982, 1995), crise asiatique (1997), crise boursière (1987)... Les critiques sont vives pour dénoncer l'adoption trop rapide par les pays émergents des principes du capitalisme libéral. Les déréglementations, favorisant l'entrée de capitaux étrangers, entraînent un afflux considérable de ressources financières sans commune mesure avec la dimension et les besoins des économies des pays émergents ce qui constitue ainsi une source importante de déséquilibre. D'autre part, la compétition économique, élément caractéristique des structures capitalistes, est de plus en plus souvent condamnée car à l'origine de trop grandes inégalités : inégalités dans les pays développés et inégalités entre les nations.

La diffusion du modèle libéral favorisée tout au long des dernières décennies par les grandes institutions internationales est remise en cause par de grands économistes au premier rang desquels on peut citer Joseph Stiglitz. Stiglitz (vice-président de la Banque mondiale, ancien conseiller du président Clinton et prix Nobel d'économie en 2001) condamne de façon virulente le capitalisme dans deux ouvrages majeurs : *La grande désillusion* (2002) et *Quand le capitalisme perd la tête* (2003). Il considère notamment que le secteur public doit continuer à se développer afin de permettre, d'une part, le financement des infrastructures et, d'autre part, de construire un cadre au secteur privé. Sur ce dernier point, Stiglitz considère en effet que le capitalisme doit être régulé et que, de ce fait, l'État doit construire un environnement juridique, définir des règles de concurrence équitable et élaborer un système financier stable et efficace. Le prix Nobel insiste enfin sur l'importance du « capital social » (degré de cohésion sociale, normes, réseau d'influence) pour assurer un développement économique harmonieux, fruit d'une concertation de l'ensemble des acteurs économiques et sociaux.

JEAN-JACQUES ROSA : LA PERSISTANCE DE L'ÉTAT LEVIATHAN

Pour certains auteurs libéraux, contrairement à ce qui est trop souvent proclamé, nous n'assistons pas aujourd'hui à la victoire du capitalisme libéral, loin s'en faut. C'est la thèse que développe notamment Jean-Jacques Rosa.

« Demeurent aujourd'hui des régimes qui, tous capitalistes, sont plus ou moins hiérarchisés et dans lesquels les décisions (et en particulier les décisions de financement) sont plus ou moins concentrées. Au lieu du triomphe mondial du capitalisme véritablement concurrentiel piloté par les marchés ouverts, il est très vite apparu que la nouvelle donne post-communiste laissait subsister une multitude de variantes nationales : capitalisme allemand de cogestion salariale partielle, ou encore bancaire ou corporatiste, capitalisme familial, à la propriété fortement concentrée sous la houlette de l'État, comme en Italie, capitaliste étatiste et de bureaucratie financière comme en France ; *crony capitalism* oriental, capitalisme « relationnel » ou collusif et ainsi de suite comme le montre la vogue des études comparatives sur la « gouvernance », c'est-à-dire sur les systèmes économiques de décision...

La survie de sociétés très hiérarchisées n'est pas ce que l'on pouvait attendre lors de la débâcle soviétique si l'on se réfère à la vision, nécessairement schématique, de la guerre froide. La confrontation Est-Ouest consistait, selon les conceptions de l'époque, non seulement en une lutte de deux nations impériales pour la supériorité militaire, mais en un choix binaire entre deux modèles de sociétés situés aux pôles opposés des conceptions possibles. Et la disparition de l'un des deux systèmes, le communisme, devait logiquement se traduire par le triomphe intégral et la diffusion planétaire du capitalisme américain, compétitif et libéral... Au lieu que se produise la convergence des extrêmes vers une solution de compromis mi-marché mi-État dans laquelle les Européens continentaux voulaient se reconnaître, et que Raymond Aron jugeait la plus probable, l'ampleur de la victoire américaine présageait une libéralisation complète de toutes les économies, un triomphe sans mélange du système de marché le plus libéral, la globalisation du capitalisme compétitif et de marché.

C'est pourquoi les libéraux ont été si déçus qui furent obligés de reconnaître que, le communisme disparu, les États « Léviathan » restaient solidement en place et que les caractéristiques essentielles des systèmes sociaux nationaux antérieurs – empire soviétique excepté – manifestaient une grande stabilité. Comme l'a écrit dès 1990 le prix Nobel d'économie, James M. Buchanan, « *socialism is dead but Leviathan lives on* ».

Jean-Jacques Rosa, « La crise des capitalismes hiérarchiques »,
Commentaire, Hiver 2006-2007.

Le sommet de l'OMC en 1999 à Seattle a marqué une étape importante dans la condamnation du capitalisme libéral à l'échelle de la planète. Il a traduit l'opposition parfois violente de la société civile représentée par des organisations non gouvernementales (ONG) représentatives de mouvements associatifs qui refusent le modèle libéral. Ce courant « antimondialisation » devenu « altermondialisation » place le débat sur des sujets de préoccupations

« globaux » (environnement, droits de l'homme, sécurité alimentaire, stabilité financière, inégalités...) ce qui explique notamment qu'il s'exprime à travers différents courants. Parmi ceux-ci on peut citer toutes les initiatives concernant le commerce équitable, commerce équitable qui cherche à réduire la pauvreté dans les « pays du sud » en instaurant un commerce qui permet aux petits producteurs d'avoir accès dans des conditions équitables aux marchés des pays développés. Dans un autre esprit et dans le cadre des débats sur le développement durable s'est développé le concept de décroissance. Pour reprendre les termes de Serge Latouche, figure marquante de ce courant, la décroissance est une nécessité. Le mot d'ordre de décroissance a surtout pour objet de marquer fortement l'abandon de l'objectif insensé de la croissance pour la croissance. En particulier, la décroissance n'est pas la croissance négative, expression antinomique et absurde qui voudrait dire à la lettre : « avancer en reculant ».

Le simple ralentissement de la croissance plonge, en effet, les sociétés industrielles dans le désarroi en raison du chômage et de l'abandon des programmes sociaux, culturels et environnementaux, qui assurent un minimum de qualité de vie. Un taux de croissance négatif n'est donc pas envisageable.

Une politique de décroissance consisterait d'abord à réduire voire à supprimer le poids sur l'environnement des charges qui n'apportent aucune satisfaction. Il s'agirait de remettre en question le volume considérable des déplacements d'hommes et de marchandises sur la planète, avec l'impact négatif correspondant à celle non moins considérable de la publicité tapageuse et souvent néfaste ; celle enfin de l'obsolescence accélérée des produits et des appareils jetables sans autre justification que de faire tourner toujours plus vite la mégamachine infernale : autant de réserves importantes de décroissance dans la consommation matérielle.

Avec la théorie de la décroissance, il s'agit de repenser les objectifs du capitalisme libéral mais d'autres auteurs vont plus loin encore et remettent en cause l'idée même que ce système économique largement adopté à l'échelle mondiale ne serait pas source de progrès.

MYTHE ET RÉALITÉ DU PROGRÈS

L'un des problèmes posés par l'analyse du progrès réside dans le caractère unilatéral de toutes les mesures qui en sont proposées. On nous dit que le progrès scientifique et technique est incontestable et qu'il atteint des degrés stupéfiants, ce qui est sûrement vrai, surtout dans la mesure où la plupart des connaissances techniques sont cumulatives. Mais on ne se préoccupe jamais sérieusement de savoir quelle est la masse de connaissances qui ont été perdues du fait de l'expansion mondiale de l'idéologie universaliste, ou, si l'on s'en préoccupe, on ravale cette connaissance perdue au rang d'une simple (?) sagesse. Pourtant, au niveau strictement technique de la productivité agricole ou de la reproduction des milieux biologiques, on a tardivement découvert que des méthodes écartées il y a un ou deux siècles (selon un processus imposé par les élites éclairées aux masses arriérées) devaient souvent être réintroduites parce qu'elles se révélaient plus efficaces. À un niveau plus fondamental, on en vient, aux « frontières » mêmes de la science la plus avancée, à réintroduire à titre expérimental des hypothèses triomphalement écartées il y a un siècle, quand ce n'est pas cinq siècles auparavant.

On dit aussi que le capitalisme a bouleversé les possibilités physiques de l'humanité, notamment les pouvoirs mécaniques à sa disposition. Le rendement de chaque intrant d'énergie humaine a été constamment augmenté en termes de produits résultants, ce qui est tout aussi juste que l'affirmation précédente. Mais on ne nous dit pas dans quelle mesure cela a représenté une réduction ou un accroissement de l'énergie qu'y a consacré l'humanité, aussi bien à l'unité de temps de travail que sur la durée d'une vie humaine, et qu'il s'agisse des individus ou de l'ensemble des hommes collectivement impliqués dans l'économie-monde. Est-il si sûr que le fardeau du monde ait été moins lourd sous le capitalisme historique que sous les régimes sociaux antérieurs ? Les raisons d'en douter ne manquent pas, comme l'atteste l'intégration dans notre surmoi de la contrainte au travail.

Immanuel Wallerstein, *Historical Capitalism*, 1983. Trad. française :
Le Capitalisme historique, coll. Repères, La Découverte, 2002.

Il reste difficile pourtant de projeter un regard critique définitif sur un système en constante évolution. Beaucoup d'auteurs s'accordent à dire que nous assistons au passage d'un capitalisme industriel à un capitalisme tertiaire. Cette évolution amorcée depuis plusieurs décennies marque-t-elle la fin du capitalisme ou un nouvel âge, l'âge post-industriel pour reprendre la formule de Touraine ? La mutation ne se limite pas au passage de l'industriel vers le tertiaire. Le nouveau capitalisme se caractériserait par une baisse significative en investissements lourds et par une mobilisation accrue des technologies et des avancées scientifiques. Le montant des investissements nécessaires expliquerait les phénomènes de concentration auxquels on assiste et qui devrait se poursuivre dans les années à venir. Plus fondamental encore, ce nouvel âge du capitalisme se traduirait par un nouvel âge des inégalités. Inégalités plus fortes entre les pays de la Triade où la connaissance scientifique est concentrée et les pays les moins avancés très pauvres en capital humain. Inégalités croissantes à l'intérieur même des sociétés développées avec des phénomènes d'exclusion par la connaissance.

La mise en concurrence entre les salariés aboutirait à une différenciation des contrats de travail et à une individualisation des rémunérations beaucoup plus fortes. La valeur d'un salarié reposerait davantage aujourd'hui sur ce qui le distingue des autres et non plus sur ce qui le rapproche. À la logique de classe se substituerait une logique individuelle et avec la fin du capitalisme industriel on assisterait également à la fin de la classe ouvrière et aux formes traditionnelles de la représentation salariale.

D'une certaine manière, si l'on admet l'hypothèse de la disparition de l'exploitation du capitaliste, il faut alors conclure également à la fin du socialisme.

RÉSUMÉ

La naissance du capitalisme est directement liée à la période correspondant dans l'histoire économique à la Révolution industrielle. Cette dernière, si elle renvoie à l'idée de progrès technique, apparaît également comme une phase de profondes mutations quant aux structures juridiques et sociales des sociétés. La définition stricte des droits de propriété et l'apparition des premières sociétés commerciales contribuent à l'émergence d'un capitalisme patrimonial dans lequel le dirigeant d'entreprise est également le propriétaire. Une nouvelle classe sociale apparaît alors, la classe des capitalistes, à distinguer de la classe des prolétaires également issue de la Révolution industrielle. On entre alors dans une phase d'accumulation du capital mais également d'exploitation qui semble caractériser le décollage des nations industrialisées.

Le capitalisme originel va connaître un certain nombre de mutations. En premier lieu, le mode de fonctionnement se transforme, la complexité croissante des mécanismes économiques et de gestion nécessite à la tête des entreprises la présence de dirigeants hautement qualifiés ce que ne sont pas toujours les propriétaires de départ. Le capitalisme de patrimonial devient plus financier. D'autre part, les dysfonctionnements économiques des marchés et les inégalités sociales croissantes qu'elle semble générer expliqueraient les tentatives d'encadrement par l'État de cette économie capitaliste. L'intervention de l'État se traduit alors par l'apparition d'une économie dans laquelle l'initiative privée côtoie l'initiative publique ou est encadrée par elle. Chaque nation construit alors un cadre spécifique dans lequel évolue un capitalisme national.

Contesté par l'État, concurrencé par des économies et des idéologies fonctionnant sur des fondamentaux totalement différents (le collectivisme notamment), le capitalisme libéral devient triomphant au cours des années 1980 avec le phénomène de mondialisation puis avec la chute des principaux pays communistes ou leur conversion aux principes de l'économie de marché. Ce capitalisme semble revenir alors à ses principes originels où l'actionnaire redevient l'acteur essentiel dont la défense des intérêts se traduit par une fragilisation de la situation des autres agents. Paradoxalement, alors que partout dans le monde il s'impose, le capitalisme fait l'objet de nouvelles et fortes contestations quant à sa capacité à générer progrès et bonheur.

SUMMARY

The birth of capitalism is directly linked to the period in economic history that corresponds to the Industrial Revolution. If the latter is commonly associated with the idea of technical progress, it also appears as a time of profound changes in the legal and social structures of societies. The strict definition of property rights and the appearance of the first commercial firms contributed to the emergence of patrimonial, or proprietary, capitalism, in which the person running a company was also its owner. At that time a new social class appeared – the capitalist class, as opposed to the proletarian class, or working class, also a by-product of the Industrial Revolution. This marked the beginning of a phase of capital accumulation – but also of exploitation – which seems to have been characteristic of the early stages of industrialised nations' development process.

This early form of capitalism then went through a number of mutations. First, companies' operational mode changed, as the growing complexity of economic and management mechanisms required that they should be run by highly-skilled managers – which was not always the case of the first owners. From being proprietary at first, capitalism became more financial. Secondly, states' attempts to regulate the capitalist economy may have been triggered by markets' economic dysfunctions as well as the growing social inequalities capitalism seems to have generated. As a result of state intervention a new type of economy appeared – one in which private initiative went

alongside public initiative, or was regulated by the latter. Each nation then set up a specific framework within which a national model of capitalism developed.

Challenged by the State, and having to compete with economies and ideologies based on totally different tenets (notably collectivism), free-market capitalism triumphed in the 1980s with the globalisation phenomenon, then with the collapse of the main communist countries or their conversion to the principles of the market economy. This model of capitalism seems to have then gone back to its original principles, with shareholders being placed at the forefront again, while for the other players the defence of shareholders' interests was resulting in an increasingly precarious situation. Paradoxically, while capitalism has now become economic orthodoxy worldwide, it is being strongly questioned again as to its capacity to generate progress and happiness.

MOTS CLÉS

En français	En anglais
Capital financier	Financial capital
Action(s)	Shares, stock
Actionnaire	Shareholder
Biens d'équipement/de production	Capital goods
Bourse	Stock exchange, stock market
Capital technique	Technical capital
Capitalisme de compères	Crony capitalism
Capitalisme d'État	State capitalism
Capitalisme financier	Shareholder capitalism
Capitalisme libéral	Free-market capitalism, liberal capitalism
Capitalisme managérial	Managerial capitalism
Capitalisme mondial(isé)	Global(ised) capitalism
Capitalisme patrimonial	Patrimonial/proprietary capitalism
Capital, capitaux	Capital (invariable)
Classe ouvrière	Working class
Concurrence	Competition
Commerce équitable	Fair trade
Commerce mondial	World trade

Consensus de Washington	Washington consensus
Décroissance	Negative growth
Délocalisation	Relocation
Déréglementation	Deregulation
Développement durable	Sustainable development
Dirigeant, cadre	Manager
Économie de marché	Market economy
Économie mixte	Mixed economy
Économie planifiée	Planned economy
Économie socialiste de marché	Socialist market economy
État Providence	Welfare state
FMI	International Monetary Fund (IMF)
Gains de productivité	Productivity gains
Gouvernance d'entreprise	Corporate governance
Investisseurs institutionnels	Institutional investors
Intervention de l'État	State intervention
Marchés financiers	Financial markets
Mécanismes de marché	Market mechanisms
Moyens de production	Means of production
Mondialisation	Globalisation
Nationalisation	Nationalisation
NEP (Nouvelle politique économique)	New Economic Policy
OMC	World Trade Organisation (WTO)
Plan quinquennal	Five-year plan
Planification impérative	Imperative planning
Planification indicative	Indicative planning
Privatisation	Privatisation
Le progrès	Progress
Les progrès (scientifiques, techniques, etc.)	Advances
Propriétaire	Owner
Propriété privée	Private property / ownership
Protection sociale	Social protection
Réglementation	Regulation
Syndicat / syndicalisme	Trade union / trade unionism
Technostructure	Technostructure

DATES CLÉS

XVI^e siècle : Embryon des premières sociétés commerciales

1802 : Peel's Factory Act, Première loi sociale en Grande Bretagne pour limiter la durée du travail des enfants

1840 : Rapport Villermé qui met en évidence les déplorables conditions des ouvriers

1945 et 1982 : Programme de nationalisations en France

Années 1980 : Arrivée au pouvoir des conservateurs aux États-Unis et en Grande-Bretagne

1999 Sommet de Seattle : Rejet de la mondialisation par une partie de la société civile

LISTE INDICATIVE DE QUESTIONS CLÉS

- 1) Quelles sont les différentes caractéristiques du capitalisme ?
- 2) Le capitalisme aujourd'hui retrouve-t-il sa forme originelle ou s'en éloigne-t-il ?
- 3) Le capitalisme est-il source d'inégalités ?
- 4) La décroissance remet-elle en cause le capitalisme libéral ?
- 5) Quelles sont les différentes formes que peut prendre le capitalisme d'État ?
- 6) Quelle est l'importance de la dimension nationale dans les formes que peut prendre le capitalisme ?
- 7) L'économie de la connaissance remet-elle en cause le capitalisme ?
- 8) Si l'État intervient dans l'économie, peut-on encore parler de système capitaliste ?
- 9) Quel rôle donner aux actionnaires aujourd'hui ?
- 10) Le capitalisme fordiste a-t-il encore un sens aujourd'hui ?

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- M. Béaud, *Histoire du capitalisme de 1500 à 2000*, coll. Points Économie, Le Seuil, 2000.
- I. Wallerstein, *Le capitalisme historique*, coll. Repères, Éd. La Découverte, 2002.
- D. Plihon, *Le nouveau capitalisme*, coll. Repères, Éd. La Découverte, 2004.
- L. Batsch, *Le capitalisme financier*, coll. Repères, Éd. La Découverte, 2003.
- F. Braudel, *La dynamique du capitalisme*, Champs Flammarion, 1985 (Synthèse des trois tomes intitulés « Civilisation matérielle, économie et capitalisme »)

SITES INTERNET

- www.attac.org/ (pour une critique du capitalisme libéral)
- www.imf.org/ (pour le site du FMI)

LIBELLÉ

À partir de ce texte et de vos connaissances, vous présenterez une réponse structurée au sujet suivant : « L'universalité du capitalisme libéral ».

***Global capitalism now has no serious rivals. But it could destroy itself
Our planet cannot long sustain the momentous worldwide embrace
of the manufacture of desires***

Democracy is fiercely disputed. Freedom is under threat even in old-established democracies such as Britain. Western supremacy is slipping. But capitalism reigns supreme. Everyone does capitalism. Americans and Europeans do it. Indians do it. Russian oligarchs and Saudi princes do it. Even Chinese communists do it. And now the members of Israel's oldest kibbutz, that last best hope of egalitarian socialism, have voted to introduce variable salaries based on individual performance. Karl Marx would be turning in his grave. Or perhaps not, since some of his writings eerily foreshadowed our era of globalised capitalism. His prescription failed but his description was prescient.

Here is the great fact about the early 21st century, so big and taken for granted that we rarely stop to think how extraordinary it is. It was not ever thus. "Can capitalism survive?" asked the British socialist thinker GDH Cole, in a book published in 1938 under the title *Socialism in Evolution*. His answer was no. Socialism would succeed it. Most readers of this newspaper in 1938 would probably have agreed.

What are the big ideological alternatives being proposed today? Hugo Chávez's "21st century socialism" still looks like a local or at most a regional phenomenon, best practised in oil-rich states. Islamism, sometimes billed as democratic capitalism's great competitor in a new ideological struggle, does not offer an alternative economic systems. Most anti-globalists, altermondialistes and, indeed, green activists, are much better at pointing out the failings of global capitalism than they are at suggesting systemic alternatives. "Capitalism should be replaced by something nicer," read a placard at a May Day demonstration in London a few years back.

Of course there's a problem of definition here. Is what Russian or Chinese state-owned companies do really capitalism? Isn't private ownership the essence of capitalism? [...] Surely what we have across Europe are multiple varieties of capitalism, from more liberal market economies like Britain and Ireland to more coordinated stakeholder⁽¹⁾ economies like Germany and Austria.

In Russia and China, there's a spectrum from state to private ownership. Other considerations than maximising profit play a large part in the decision-making of state-controlled companies, but they too operate as players in national and international markets and increasingly they also speak the language of global capitalism. At this year's World Economic Forum in Davos, I heard Gazprom's Alexander Medvedev defend the company's record by saying that it is one of the world's top five in market capitalisation and constantly looking for value for its shareholders – who happen to include the Russian state. At the very least, this suggests a hegemony of the discourse of global capitalism. China's "Leninist capitalism" is a very big borderline case, but the crab-like movement of its companies towards what we would recognise as more rather than less capitalist behaviour is far clearer than any movement of its state towards democracy.

Does this lack of any clear ideological alternative mean that capitalism is secure for years to come? Far from it. With the unprecedented triumph of globalised capitalism over the last two decades come new threats to its own future. They are not precisely the famous "contradictions" that Marx identified, but they may be even bigger. For a start, the history of capitalism over the last hundred years hardly supports the view that it is an automatically self-correcting system. As George Soros points out, global markets are now more than ever constantly out of equilibrium – and teetering on the edge of a larger disequilibrium. Again and again, it has needed the visible hands of political, fiscal and legal correction to complement the invisible hand of the market. The bigger it gets, the harder it can fall.

An oil tanker is more stable than a sailing dinghy, but if the tanker's internal bulkheads⁽²⁾ are breached and the oil starts swilling from side to side in a storm, you have the makings of a major disaster. Increasingly, the world's capital is like oil in the hold of one giant tanker, with ever fewer internal bulkheads to stop it swilling around.

Then there is inequality. One feature of globalised capitalism seems to be that it rewards its high performers disproportionately, not just in the City of London but also in Shanghai, Moscow and Mumbai. What will be the political effects of having a small group of super-rich people in countries where the majority are still super-poor? In more developed economies, such as Britain and America, a reasonably well-off⁽³⁾ middle-class with a slowly improving personal standard of living may be less bothered by a small group of the super-rich – whose antics also provide them with a regular diet of tabloid-style⁽⁴⁾ entertainment. But if a lot of middle-class people begin to feel they are personally losing out to the same process of globalisation that is making those few fund managers stinking rich, while at the same time outsourcing⁽⁵⁾ their own middle-class jobs to India, then you may have a backlash. Watch Lou Dobbs on CNN for a taste of the populist and protectionist rhetoric to come.

Above all, though, there is the inescapable dilemma that this planet cannot sustain six-and-a-half billion people living like today's middle-class consumers in its rich north. In just a few decades, we would use up the fossil fuels that took some 400 million years to accrete – and change the earth's climate as a result. Sustainability may be a grey and boring word, but it is the biggest single challenge to global capitalism

(1) Ce terme désigne l'ensemble des « parties-prenantes » dans le système capitaliste (ou dans une entreprise) : salariés, actionnaires, fournisseurs, consommateurs, et la société en général.

(2) Cloisons.

(3) Aisée.

(4) Le terme « tabloid » désigne la presse populaire britannique; presse à scandales, etc.

(5) Sous-traiter.

today. However ingenious modern capitalists are at finding alternative technologies somewhere down the line this is going to mean richer consumers settling for less rather than more.

Marx thought capitalism would have a problem finding consumers for the goods that improving techniques of production enabled it to produce. Instead, it has become expert in a new branch of manufacturing: the manufacture of desires. The genius of contemporary capitalism is not simply that it gives consumers what they want but that it makes them want what it has to give. It's that core logic of ever-expanding desires that is unsustainable on a global scale. But are we prepared to abandon it? We may be happy to insulate our lofts, recycle our newspapers and cycle to work, but are we ready to settle for less so others can have more? Am I? Are you?

Timothy Garton Ash,
The Guardian, February 22nd, 2007.

Croissance, changement technologique et emploi

- SECTION 1 Croissance, emploi et chômage : des liens étroits mais non systématiques
 - SECTION 2 Le progrès technique, facteur déterminant de la croissance
 - SECTION 3 Le progrès technique : des effets diversifiés sur l'emploi, les branches et les qualifications
 - SECTION 4 Les stratégies des firmes en matière technologique
 - SECTION 5 Les pouvoirs publics et les politiques de la technologie et de l'emploi
- RÉSUMÉ • COMPLÉMENTS • APPLICATION

Croissance, changement technologique (assimilé au progrès technique) et emploi sont trois enjeux majeurs : chacun d'eux constitue en effet un indicateur important de la santé et des performances d'une économie ; chacune de ces variables est liée aux deux autres, même si la nature voire le sens de ces liens fait débat chez les économistes.

L'objet central du chapitre est l'effet des technologies sur l'économie que l'on aborde à la fois aux plans macroéconomique en faisant le lien avec les questions fondamentales de la croissance et de l'emploi et microéconomique en traitant du comportement des acteurs : entreprises et pouvoirs publics.

La présentation de **statistiques générales sur la croissance, l'emploi et le chômage** permet de préciser dans un premier temps le cadre général dans lequel se nouent les enjeux du changement technologique (section 1). La deuxième section porte sur **l'analyse des facteurs explicatifs de la croissance** et conduit à l'identification du rôle grandissant dévolu au **progrès technique dans les théories de la croissance**. Le **progrès technique** agit par conséquent directement sur l'emploi et les qualifications ; même si les effets sont nombreux, diversifiés et quelquefois contradictoires (section 3). Les deux dernières sections concernent plus directement **les stratégies des acteurs** avec, d'une part, l'engagement des **entreprises** dans des stratégies technologiques (section 4) et, d'autre part, les mesures prises par les **pouvoirs publics** pour accompagner les entreprises dans cette démarche tout en recherchant des solutions au problème du chômage notamment d'origine technologique (section 5). Compte tenu de l'importance du champ balayé par ce thème et des intersections évidentes avec d'autres thèmes, le lecteur est renvoyé à différentes reprises vers d'autres chapitres de cet ouvrage (ainsi qu'à l'ouvrage conçu pour le niveau DCG⁽¹⁾).

(1) F. Coulomb, J. Longatte et P. Vanhove, Économie, DCG 5, *Manuel et Applications*, Dunod Éd., 2007.

SECTION 1

CROISSANCE, EMPLOI ET CHÔMAGE : DES LIENS ÉTROITS MAIS NON SYSTÉMATIQUES

Après un rappel du caractère séculaire de la croissance, on rend compte de la diversité contemporaine des situations en matière tant de croissance que d'emploi au sein des grands pays industrialisés. Le rapprochement des deux variables permet de faire apparaître la corrélation générale existant entre croissance et évolution de l'emploi tant en France qu'à l'étranger. Le caractère non systématique de la corrélation ainsi que l'existence d'un chômage durable et important conduisent à souligner quelques enjeux essentiels attachés à la question de la croissance et par voie de conséquence du progrès technique.

1. Le caractère séculaire de la croissance

La prise en compte des données de croissance tant pour le monde en général que pour la France en particulier rappelle ce caractère durable et quasi ininterrompu de la croissance malgré les fluctuations enregistrées.

La **croissance** assimilée traditionnellement à l'accroissement quantitatif de la production peut être mesurée à l'aide de différents indicateurs (*cf.* chapitre 5) et en premier lieu par le produit intérieur brut (PIB).

Les travaux statistiques de l'historien de la croissance A. Maddison attestent de l'existence d'une croissance mondiale ininterrompue depuis maintenant deux siècles.

LA CROISSANCE MONDIALE EN CHIFFRES			
Périodes	Taux de croissance annuel moyen en %		
	PIB	Population	PIB/habitant
1820-1870	1,0	0,3	0,6
1870-1913	2,1	0,8	1,3
1913-1950	1,9	0,9	0,9
1950-1973	4,9	1,9	2,9
1973-1998	3,0	1,7	1,2

Source : A. Maddison, *L'économie mondiale*, 2001.

Ces chiffres révèlent en même temps certaines irrégularités (fluctuations et cycles) particulièrement observables dans la période 1913-1950 troublée par deux conflits mondiaux et la crise de 1929.

2. Des taux de croissance et de chômage très contrastés au sein des pays industrialisés

La saisie des données contemporaines de croissance et de chômage permet à la fois d'approcher quelques grands débats économiques contemporains et de relever certaines particularités renvoyant aux spécificités nationales et à l'existence de différents types de capitalisme (cf. chapitre 1).

L'analyse est ici restreinte aux trois grands blocs constitutifs de la Triade : l'Amérique du Nord (avec les États-Unis), l'Europe occidentale (avec le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France) et enfin le Japon.

TAUX DE CROISSANCE ET DE CHÔMAGE DE QUELQUES GRANDS PAYS INDUSTRIALISÉS (En pourcentage)								
	1991-1995		1996-2000		2001-2005		2006	
	Croissance	Chômage	Croissance	Chômage	Croissance	Chômage	Croissance	Chômage
É.-U.	2,4	6,6	4,1	4,6	2,4	5,4	3,4	4,8
R.-U.	1,7	9,3	3,2	6,6	2,5	5,0	2,7	5,3
Japon	1,5	2,6	1,3	4,1	1,5	5,0	2,7	4,1
Allemagne	2,2	7,2	1,9	8,7	0,6	8,3	2,0	8,0
France	1,2	10,7	2,8	10,8	1,5	9,2	2,4	9,0

Source : D'après les données collectées par *Alternatives économiques* n° 70, 4^e trimestre 2006.

CROISSANCE ET CHÔMAGE DANS LES PAYS DE LA TRIADE SUR LA PÉRIODE (1990-2005)

D'une façon générale, les **États-Unis** se caractérisent par des taux de croissance globalement élevés depuis les années 1980 avec une pointe dans la période 1996-2000 (âge d'or de la « nouvelle économie ») et un taux de chômage en net recul du début des années 1980 à la fin des années 1990. Depuis lors, ce taux de chômage évolue dans une fourchette comprise entre 4,5 % et 6 %.

Le **Japon** connaît de son côté des taux de croissance en recul sensible et globalement très faibles du début des années 1990 à 2002 avant de connaître ensuite un mouvement de reprise. En parallèle, le taux de chômage, traditionnellement faible dans ce pays, n'a cessé de croître jusqu'en 2002 dépassant alors les 5 %.

Les **pays européens** bénéficient pour bon nombre d'entre eux d'une croissance relativement soutenue jusqu'à la fin des années 1990 bien qu'à un niveau inférieur à la croissance observée aux États-Unis, puis une baisse sensible, plus marquée en France qu'au Royaume-Uni. La situation allemande se singularise par des performances particulièrement mauvaises, liées notamment à la charge de la réunification des deux États allemands. Les taux de chômage de l'Allemagne et de la France restent enfin très élevés et proches des 10 %.

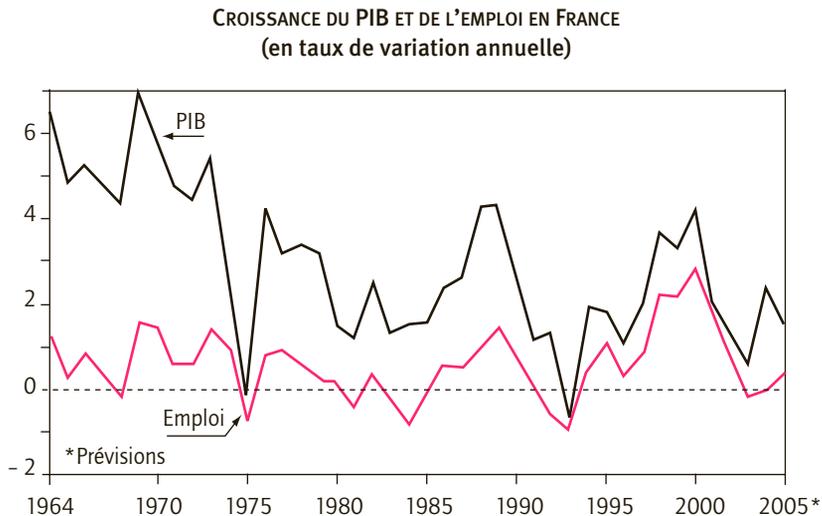
La **nouvelle économie** désigne un nouvel état et un nouveau fonctionnement de l'économie mondiale datant de la deuxième moitié des années 1990 dans le cadre duquel le secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC) joue un rôle majeur.

Ce rapide commentaire des statistiques contemporaines de croissance et de chômage permet d'appréhender deux faits importants : les liens attendus entre taux de croissance et taux de chômage (qui de façon sommaire, évoluent globalement en sens inverse l'un de l'autre) et l'existence de dynamiques de croissance (et de chômage) singulièrement différentes voire non convergentes au plan spatio-géographique et ce malgré le phénomène dominant de la mondialisation (et accessoirement de l'intégration européenne).

3. Une corrélation « presque parfaite » entre croissance et emplois

Les statistiques de croissance et d'emploi permettent de vérifier une évolution globalement convergente entre croissance et évolution de l'emploi ; un constat qui est attendu dans la mesure où la **croissance** (accroissement de la production) suppose toujours d'une façon ou d'une autre le recours à plus de facteurs de production (dont le facteur « travail »).

Le constat d'une corrélation des deux variables vaut aussi, bien entendu, pour la France : en s'appuyant par exemple sur le cas français, l'observation des courbes dans le temps fait bien apparaître dans l'ensemble des évolutions de sens identique ; cependant l'ampleur comme la synchronie des évolutions sont loin d'être parfaites.



Source : OCDE, *Alternatives économiques* n° 66, 4^e trimestre 2005.

Ces écarts parfois significatifs et ces décalages temporels (« retards » d'une variable par rapport à une autre) font référence à une autre problématique majeure : celle des **effets de la croissance en général** et du **progrès technique, en particulier sur l'emploi** (section 3).

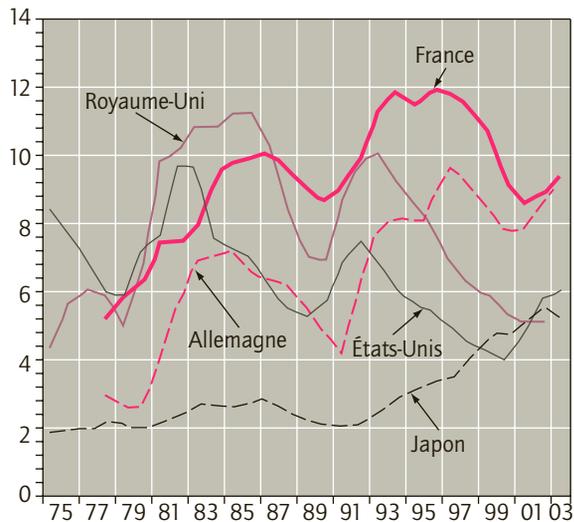
4. La croissance, condition nécessaire mais non suffisante de la résorption du chômage

En tout état de cause, les liens croissance-emploi même imparfaits restent très étroits : l'évolution favorable de la production conduit à l'augmentation des emplois créés.

La relation entre croissance et chômage est d'un ordre différent :

- en premier lieu, le taux de croissance est un taux de variation d'une grandeur économique, la production, alors que le taux de chômage représente le poids relatif d'une catégorie (celle des chômeurs) dans une autre grandeur économique (la population active) ;

DES DYNAMIQUES « CROISSANCE-CHÔMAGE » TRÈS DIFFÉRENCIÉES



Source : Données OCDE.

- en second lieu, la relation est de **sens inverse** : l'amélioration de la croissance est supposée faire baisser le taux de chômage (et vice versa : l'augmentation du taux de chômage fait baisser la croissance).

L'influence du taux de croissance sur le chômage est par ailleurs **moins directe** comme en témoignent les écarts très importants affectant la trajectoire du chômage suivant le pays considéré ; des écarts qui ne sont pas réductibles (seulement) à des dynamiques de croissance différentes. On peut distinguer de ce point de vue, par exemple, les variations à la hausse ou à la baisse autour de 5 % à 6 % du taux de chômage américain sur toute la période considérée, et l'augmentation par paliers du chômage en France des années 1970 à la fin des années 1990.

Derrière ces différences émergent plusieurs facteurs : la définition de l'emploi, les méthodes et les critères de recensement des chômeurs, l'importance des taux de flexion, la dynamique démographique, etc.

Le **taux de flexion** désigne la proportion des emplois nets créés qui sont pourvus par de nouveaux actifs et non par des chômeurs.

La croissance, condition nécessaire de la baisse du chômage, n'est pas une condition suffisante particulièrement dans le cas français. Ce constat qui renvoie, entre autres, aux **caractéristiques structurelles des économies** (chapitre 1), justifie l'engagement des pouvoirs publics dans les politiques d'emploi. Les politiques économiques (générales) comme les politiques d'emploi ne peuvent cependant suffire à atteindre l'objectif de plein-emploi ; la prise en compte des enjeux technologiques par les pouvoirs publics s'affirme alors comme une nécessité (section 5).

SECTION 2

LE PROGRÈS TECHNIQUE, FACTEUR DÉTERMINANT DE LA CROISSANCE

Les premières observations sur les relations croissance/emploi/chômage ont montré la complexité de relations pourtant simples à première vue, si l'on se réfère à l'idée que plus de croissance favorise l'emploi et contribue de ce fait à la résorption du chômage. Pour clarifier cette question, il semble opportun de faire un retour sur le phénomène de la croissance, en reprenant un questionnement traditionnel des économistes, celui des facteurs explicatifs de la croissance et de sa modélisation. Les enseignements tirés de « cette comptabilité de la croissance » conduisent ensuite à préciser quelques changements majeurs en matière de théories de la croissance avec notamment l'affirmation de la contribution du progrès technique à la croissance.

1. La recherche des facteurs explicatifs de la croissance

Après un rappel relatif aux facteurs explicatifs traditionnels de la croissance, on rend compte des travaux fondateurs de Carré, Dubois et Malinvaud⁽¹⁾ qui font émerger implicitement le rôle décisif d'autres sources de croissance, notamment le progrès technique. Dans un dernier point, on présente les travaux de référence actuels en termes de « comptabilité de la croissance » et de calcul de la productivité globale des facteurs.

1.1 Une recherche basée sur l'évaluation de la contribution des grands facteurs de production

Traditionnellement, trois grands types de facteurs de production peuvent être pris en considération pour expliquer la croissance : les ressources naturelles, le travail et le capital.

- Des trois facteurs précédents, les **ressources naturelles** sont considérées comme les plus exogènes, c'est-à-dire déterminées par « l'extérieur ». Par ailleurs, les ressources naturelles – d'un mot, « la terre » – sont un donné ; ce pourquoi elles ont été longtemps exclues des modèles explicatifs de la croissance. Les problèmes soulevés par l'épuisement possible de certaines ressources naturelles comme les effets potentiellement négatifs de la croissance sur l'environnement et sur les ressources naturelles redonnent cependant à ce facteur un rôle significatif dans les questionnements relatifs à la croissance (*cf.* chapitre 5).
- Le facteur **travail** constitue l'un des deux facteurs clés de toute explication courante de la croissance. Il intervient d'abord sur le plan **quantitatif** avec l'importance de population active, directement liée à des phénomènes démographiques, mais également sur le plan de

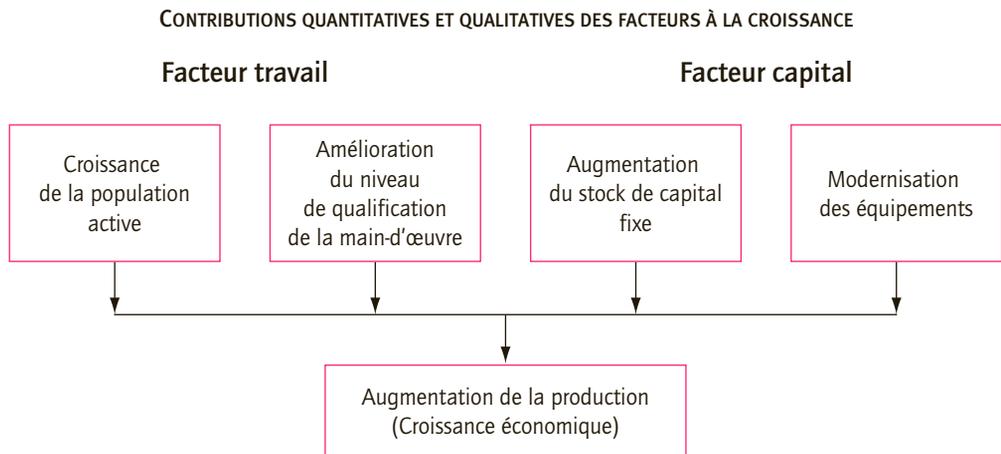
(1) J.J. Carré, P. Dubois et E. Malinvaud, *La croissance française*, Le Seuil, 1972.

la durée du travail. Le facteur travail agit également sur la croissance à travers ses dimensions plus **qualitatives** (accroissement des compétences et des qualifications), liées elles-mêmes aux progrès du système d'éducation et de formation.

- Le facteur **capital**, qui – au passage – pose d'importants problèmes de définition et d'appréhension statistique et comptable, comporte également des dimensions quantitatives (notion de stock de capital) et qualitatives (modernisation des équipements, incorporation de progrès technique).

Les facteurs travail et capital constituent les deux variables explicatives fondamentales des modèles traditionnels d'analyse des facteurs de la croissance.

La représentation suivante formalise les différentes contributions attendues des facteurs de production à la croissance.



1.2 L'analyse économétrique de la croissance : importance des facteurs qualitatifs et de la croissance « non expliquée »

Plusieurs travaux conduits dans les années 1960-1970 et portant sur les économies américaine et française ont permis de tester la portée explicative des facteurs de production et d'apprécier leurs contributions suivant leurs dimensions respectivement quantitatives et qualitatives. Ces travaux partent tous d'une modélisation de la production reposant sur des fonctions de production particulières appelées « fonctions de Cobb-Douglas » et utilisées très tôt par l'économiste américain Solow.

L'UTILISATION DES FONCTIONS DE PRODUCTION POUR EXPLIQUER LA CROISSANCE

Conformément à la vision des économistes néoclassiques, l'économie est assimilée en quelque sorte à une « **macro-entreprise** » combinant capital et travail. La relation entre les quantités de facteurs (K et L) et les quantités produites (Q) est construite sous la forme d'une fonction de production $Q = f(K, L)$ de type **fonction Cobb-Douglas**.

La quantité produite présente la forme suivante : $Q = A \cdot L^\alpha \cdot K^{(1-\alpha)}$, où α et $(1 - \alpha)$ représentent la contribution de chaque facteur de production au produit et où A désigne un progrès technique considéré comme autonome.

Parmi les nombreuses propriétés de cette fonction figurent notamment le caractère pleinement substituable des facteurs de production et l'hypothèse de rendements d'échelle constants.

Plusieurs raffinements de la fonction ont été testés en visant par exemple à intégrer partiellement le progrès technique dans les facteurs de production (modèles dits à « génération de facteurs »).

Parmi les travaux les plus importants figure celui de trois économistes statisticiens français : Carré, Dubois et Malinvaud⁽¹⁾ qui ont évalué le pouvoir explicatif des deux grands facteurs de production : le travail (L) et le capital (K) sur la croissance, pour la France et sur la période 1951-1969.

Les résultats obtenus dans le cas de la France attestent du rôle significatif joué par les dimensions qualitatives à côté des aspects purement quantitatifs et par l'importance du résidu, en d'autres termes de la croissance non expliquée.

LES FACTEURS DE LA CROISSANCE FRANÇAISE (1951-1969) (en pourcentage par an)	
Croissance du PIB (1)	5,0
Facteurs explicatifs	
Emplois dans les branches	0,0
Durée du travail	- 0,1
Qualité du travail	0,4
Migrations professionnelles	0,6
Volume net de capital	1,1
Rajeunissement du capital	0,4
Intensité de la demande	0,1
Part de la croissance expliquée (2)	2,5
Résidu = (1) - (2)	2,5

Attribué généralement au progrès technique (insuffisamment saisi à travers les dimensions qualitatives des facteurs), cet important résidu traduit les limites de l'hypothèse de rendements d'échelle. Le résidu manifeste les multiples formes prises par le progrès technique en général, qu'il s'agisse de possibilités offertes par les nouveaux produits, de nouvelles méthodes d'organisation du travail et de management ou encore de l'utilisation de nouvelles sources de matières premières.

Sur un autre plan, l'importance des dimensions qualitatives des facteurs de production dans l'explication de la croissance (en particulier pour le facteur travail) ouvre la voie à la distinction de deux grands modes de croissance d'une économie.

On parle de **croissance extensive** lorsque l'augmentation de la production résulte de l'accroissement des quantités de facteurs de production utilisés.

Et de **croissance intensive** lorsque la croissance provient surtout d'une meilleure utilisation des facteurs de production, génératrice de gains de productivité.

(1) *Id.*

1.3 Comptabilité de la croissance et productivité globale des facteurs de production

Les travaux contemporains sur la croissance, qualifiés d'approche de « **comptabilité de la croissance** », s'inscrivent dans la filiation précédente (construction de fonctions de production) et se concentrent sur le suivi dans le temps et l'interprétation du résidu, appelé « productivité globale des facteurs », noté PGF et assimilé au **progrès technique**. La PGF devient l'un des pivots essentiels de l'analyse.

a) Calcul de la PGF

La première étape de l'analyse consiste schématiquement à évaluer la PGF.

Le calcul de la **productivité globale des facteurs (PGF)** permet d'obtenir la part de l'accroissement de la production qui n'est pas directement liée à l'augmentation du **volume** des facteurs de production.

CALCUL DE LA PRODUCTIVITÉ GLOBALE DES FACTEURS (PGF)

$$PGF = g - (S_K \cdot G_K) - (S_L \cdot G_L)$$

où : g est le taux de croissance de la production

S_K la part du facteur capital dans le PIB G_K le taux de croissance du facteur capital

S_L la part du facteur travail dans le PIB

G_L le taux de croissance du facteur travail

En d'autres termes, la PGF est donnée par la différence entre le taux de croissance de la production et celui de la somme du travail et du capital pondérés par la part de chaque facteur dans la production.

C'est aussi la moyenne pondérée des taux de croissance de la productivité du capital et de la productivité du travail.

Elle constitue la notion de productivité à la fois la plus large et la plus proche du concept de **progrès technique**. C'est une productivité multifactorielle : elle rend compte de l'efficacité en rapportant la production à l'ensemble des facteurs utilisés.

b) Confrontation de la PGF, de la productivité du travail et de l'intensité capitaliste

Dans une deuxième étape, il s'agit d'interpréter la croissance en rapprochant le taux de croissance de trois grands indicateurs de l'économie : la **PGF**, la **productivité du travail** et l'**intensité capitaliste** (dépense en capital par unité de travail), en s'appuyant entre autre, sur la relation simple qui les unit :

$$\text{Productivité du travail (par emploi)} = \text{Intensité capitaliste (par emploi)} + \text{PGF} + \text{Durée du travail}$$

La **productivité du travail** exprime le rapport entre la production et le travail qui a permis cette production.

L'**intensité capitaliste** est donnée par le rapport entre les quantités de capital et de travail utilisées dans la production.

LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL : TERMINOLOGIE ET INDICATEURS

Elle peut être exprimée en quantité physique (ou **en volume**), il s'agit alors du rapport : Production obtenue/Volume de travail nécessaire, soit P/Q_L .

Le volume de travail peut être apprécié en comptabilisant l'effectif engagé ou mieux encore, le nombre d'heures travaillées.

La productivité du travail peut être également calculée **en valeur** en formant le rapport entre la valeur ajoutée et la masse salariale correspondante ($VA/Q_L \cdot P_L$).

L'Insee qualifie cette productivité (unifactorielle) de « **productivité apparente du travail** » car, si elle mesure à première vue l'efficacité du facteur travail, elle résulte aussi pour partie de l'intervention de l'autre grand facteur de production, le facteur capital, sous la forme de la quantité de capital utilisée par travailleur. Cet indicateur reflète en définitive l'influence conjointe de plusieurs facteurs.

Les **gains de productivité** désignent l'augmentation de la valeur ajoutée consécutive à la croissance de la productivité entre deux périodes consécutives.

c) Le temps de l'interprétation

Dans un troisième temps, l'analyse consiste à interpréter l'évolution du résidu dans le temps en le confrontant à différents indicateurs, par exemple d'avancement technologique (taux d'équipement en ordinateurs, nombre de connexions à internet, etc.).

1.4 Le chiffrage de l'évolution de la contribution du progrès technique à la croissance

La comptabilité de la croissance permet d'interpréter les transformations de la croissance dans le temps et dans l'espace et de fournir une évaluation de la contribution du progrès technique. On rend compte maintenant de deux grands types de résultats concernant d'abord une comparaison des croissances américaine et européenne, puis l'analyse du cas français.

a) Comparaison des cas américain et européen

On peut illustrer le propos en comparant les croissances américaine et de la zone euro sur la décennie 1990-2000.

SOURCES DE LA CROISSANCE AUX ÉTATS-UNIS ET DANS LA ZONE EURO (données en taux de croissance annuels)						
	États-Unis		Zone euro		Écart	
	1991-1995	1996-2000	1991-1995	1996-2000	1991-1995	1996-2000
PIB	2,4	3,3	1,6	2,6	0,8	0,7
Heures travaillées dont :	1,3	1,6	- 0,8	1	2,1	0,6
• Emploi	1,1	1,3	- 0,2	1,4	1,3	- 0,1
• Durée du travail	0,2	0,3	- 0,6	- 0,4	0,8	0,7
Productivité horaire dont :	1,1	1,7	2,4	1,5	- 1,3	0,2
• Intensité capitalistique	0,3	0,6	1,1	0,4	- 0,8	0,2
• PGF	0,8	1,1	1,3	1,1	- 0,5	-

Source : A. Bénassy-Quéré et alii *Politique économique*, éd. De Boeck, 2004, p. 370.

De façon ramassée, on peut relever le niveau élevé et en progression de la croissance dans le cas américain. L'augmentation de la croissance américaine d'une période à l'autre (+ 0,9 point par an) résulte fondamentalement du surcroît de productivité horaire (+ 0,6 point) et accessoirement de l'accroissement des heures travaillées (+ 0,3 point). À un niveau plus fin, le surcroît de productivité horaire s'explique pour moitié par l'augmentation de l'intensité capitalistique (substitution de capital au travail à la suite des investissements massifs du début des années 1990) et pour le reste par l'accroissement de la PGF (essor des TIC, réorganisation des entreprises, etc.).

Dans le cas de la zone euro, la croissance globalement plus faible s'est accrue d'un pourcentage analogue d'une période à l'autre (+ 1 point par an) mais pour des raisons bien différentes : fondamentalement une reprise de l'emploi (+ 1,6 point) malgré un recul tant de l'intensité capitalistique (– 0,7 point) que de la PGF (– 0,2 point).

En d'autres termes, les États-Unis semblent avoir mis l'accent sur l'investissement et les gains de productivité quand les Européens privilégiaient le recours à l'emploi. L'évolution particulièrement favorable de la PGF durant la période de la « nouvelle économie » peut être bien sûr rapprochée de la diffusion accélérée, outre-Atlantique, des **technologies de l'information et de la communication** (TIC) durant cette période.

b) L'analyse du cas français

LES RÉSULTATS CONCERNANT LE CAS FRANÇAIS

Des études similaires ont été menées concernant le cas français sur une période longue (1983-2002). Les principaux résultats sont les suivants :

- un ralentissement depuis 20 ans de la productivité par tête ;
- un moindre ralentissement de la productivité horaire (lié sans doute à la réduction sensible du temps de travail) ;
- une contribution significative, mais en baisse, de l'intensité capitalistique à la productivité horaire (liée sans doute à « l'enrichissement de la croissance en emplois » qui a pu conduire à substituer du travail peu qualifié à du capital) ;
- une contribution dynamique de la PGF à la croissance de la productivité horaire à partir du milieu des années 1990.

Source : « L'Économie française », *Comptes et dossiers (2004-2005)*, Insee, 2004.

Cette identification de plus en plus nette de la contribution du **progrès technique** à la croissance trouve son prolongement dans l'évolution des théories de la croissance.

2. De la croissance exogène à la théorie de la croissance endogène

Les théories traditionnelles de la croissance font peu de cas du progrès technique ou le tiennent à distance du champ économique ; la théorie de la croissance endogène est de ce point de vue une révolution en faisant des différentes facettes du progrès technique le levier de la croissance.

2.1 Les théories traditionnelles de la croissance et le faible rôle dévolu au progrès technique

La présentation de ces théories dites « traditionnelles » est ici volontairement très succincte car elle dépasse le cadre de notre propos (la relation croissance-technologie-emploi) et fait l'objet de développements dans d'autres chapitres (cf. chapitre 5), notamment au sujet de la question majeure du caractère équilibré ou non de la croissance. On se borne ici à souligner les insuffisances de ces théories quant à la pérennité de la croissance et à la sous-estimation voire l'omission du progrès technique dans la dynamique de croissance.

a) Les économistes classiques et l'état stationnaire

Les économistes classiques, aux noms bien connus (Smith, Ricardo, Malthus, etc.), ont une vision globalement pessimiste de la croissance reposant sur différentes hypothèses (loi des rendements décroissants de la terre, croissance exponentielle de la population, etc.) conduisant à terme les économies à une situation d'**état stationnaire**. Ricardo place au cœur de sa vision pessimiste de la croissance l'évolution de la répartition du revenu consécutive à l'accumulation des facteurs de production qui prive progressivement les capitalistes de moyens d'investir. Le progrès technique n'est pas totalement absent de l'analyse des classiques (cf. la division du travail chez A. Smith, et l'exemple célèbre de la manufacture d'épingles) mais il occupe une position périphérique... et la machine est conçue comme destructrice d'emplois (substitution de capital au travail) et non comme source de gains de productivité (cf. le regard de Ricardo sur le machinisme).

b) Le modèle de Harrod et Domar et l'absence des enjeux technologiques

Le modèle de croissance proposé par les keynésiens Harrod et Domar dans les années 1940 (cf. chapitre 5) aboutit à l'idée que la croissance est par nature déséquilibrée. Elle a peu de chances d'être durable et de permettre le plein-emploi. Globalement la question des enjeux technologiques est absente de ces travaux. Le progrès technique considéré comme exogène est « **neutralisé** ».

c) Les néoclassiques et le progrès technique exogène

Les économistes néoclassiques avec Solow (1956)⁽¹⁾, classé généralement comme keynésien, projettent une vision de long terme de la croissance en faisant dépendre le taux de croissance à long terme de l'économie du taux de croissance démographique et du taux de croissance de la productivité du travail. Conservant l'hypothèse de rendements d'échelle décroissants du capital, leur vision évite cependant la perspective de l'état stationnaire (peu crédible au vu de l'histoire économique et de l'accroissement tendanciel des richesses) en intégrant l'idée d'un progrès technique... exogène, qui contrecarre cette tendance aux rendements décroissants. Cette analyse qui marque un pas significatif en direction de l'intégration du progrès technique dans l'analyse économique (avec la perception des facteurs qualitatifs de la croissance) s'arrête cependant en chemin en cantonnant encore celui-ci en dehors de la mécanique de la croissance : son origine est considérée comme fondamentalement **extra-économique**.

2.2 La théorie de la croissance endogène et la centralité du progrès technique

Dans les années 1980, plusieurs économistes (P. Romer, R. Lucas et R. Barro notamment) façonnent de nouvelles théories de la croissance couramment réunies sous le qualificatif de « croissance endogène ».

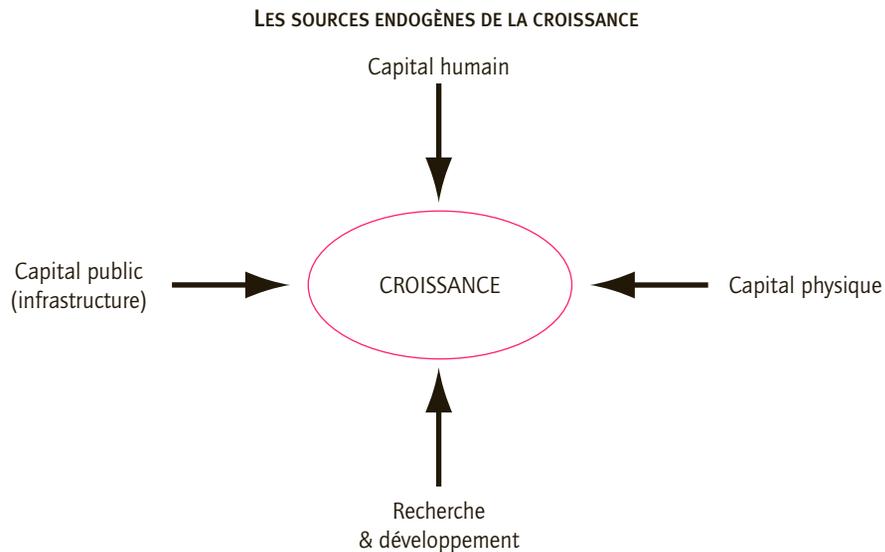
(1) R.M. Solow, «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, février 1956.

Ce courant réfute différentes hypothèses et résultats du modèle néoclassique de référence (le modèle de Solow) : l'exogénéité du progrès technique, l'absence de prise en compte des externalités de l'éducation et de la recherche, l'ignorance de rendements d'échelle croissants sans parler d'un parti pris largement défavorable à toute intervention des pouvoirs publics (nocivité *a priori* de la dépense publique), etc.

Le socle de la théorie de la croissance endogène (à la sphère économique) est l'abandon de l'hypothèse d'exogénéité du progrès technique. Le progrès technique est traité comme une variable interne au modèle de croissance... qui se nourrit de la croissance et qui l'alimente par des processus d'accumulation et d'apprentissage. Le progrès technique est **endogénéisé**.

Une variable est dite **endogène** dès lors qu'elle prend naissance à l'intérieur du système. C'est le cas du progrès technique dans le cadre de la théorie dite de la croissance endogène.

En allant plus loin, la théorie de la croissance endogène envisage un grand nombre de sources différentes de la croissance (capital humain, technologies, etc.) qui étaient jusque-là incluses dans une même enveloppe et non distinguées : le progrès technique exogène. Chacune de ces sources est désormais autonomisée, considérée comme endogène et susceptible de produire des externalités.



LES SOURCES ENDOGÈNES, LEURS EFFETS ET LEURS IMPLICATIONS POUR L'ACTION DES POUVOIRS PUBLICS

Le **capital physique** est le seul facteur de croissance pris en compte dans le modèle néoclassique de Solow ; dans le cadre de la croissance endogène son rôle est décuplé du fait des externalités entre firmes : l'investissement en capital d'une firme profite aussi aux autres firmes (diffusion de progrès technologique, amélioration des compétences des travailleurs, etc.).

Le **capital humain** est un concept très large incluant le niveau d'éducation, de formation mais aussi l'état de santé et l'hygiène des individus. R. Lucas donne à ce facteur un rôle clé dans la croissance grâce aux investissements individuels et collectifs (dépenses publiques). L'importance de l'accumulation en capital humain est considérée comme l'une des raisons majeures du différentiel de croissance observé entre les nations. Le rôle positif de l'État en faveur de l'éducation est souligné.

Les théoriciens de la croissance endogène, notamment R. Barro, soulignent le rôle important joué par les **infrastructures publiques** (moyens de communication, transports en commun...) dans la croissance. Puisqu'il s'agit de **biens collectifs**, l'État doit investir dans ces infrastructures qui, ce faisant, assureront un meilleur rendement du facteur capital (privé). Le capital public valorise ainsi quantitativement et qualitativement le capital physique (privé).

La **recherche & développement** (P. Romer) est considérée également comme un pivot important de la croissance. Elle suppose bien sûr l'engagement des agents économiques dans des activités d'innovation mais également le soutien de l'État pour « gérer » les **externalités** produites par les activités de recherche. Son action dépend cependant du type d'externalité : soutien financier dans le cas de recherche fondamentale, protection des inventions (par brevet) et incitation à la coopération entre firmes s'il s'agit de recherche appliquée.

En définitive, la théorie de la croissance endogène met l'accent sur les différentes composantes du progrès technique qui sont autant de sources endogènes de la croissance : R & D, accumulation de capital humain (connaissances), etc. Les caractéristiques économiques de plusieurs d'entre elles (bien collectif, création d'externalités...) justifient à plusieurs titres l'intervention de l'État et le recours à la dépense publique.

Après avoir vu la façon dont le progrès technique a été intégré puis décomposé pour expliquer le processus de la croissance, il convient maintenant d'en saisir plus précisément les implications en matière d'emploi et de qualifications.

SECTION 3

LE PROGRÈS TECHNIQUE : DES EFFETS DIVERSIFIÉS SUR L'EMPLOI, LES BRANCHES ET LES QUALIFICATIONS

L'appréciation des effets contradictoires et diversifiés du progrès technique sur l'économie peut être utilement abordée en faisant référence aux travaux de Schumpeter et aux effets de l'innovation sur les cycles économiques. Il convient ensuite de multiplier les angles d'analyse en appréciant la variété des impacts du progrès technique (branches, emplois et qualifications) et en prenant en considération les effets directs et indirects sur les grandeurs économiques précédentes. Ce tour d'horizon des effets du progrès technique s'achève sur l'analyse d'un cas d'école, celui des technologies de l'information et de la communication (TIC).

1. Cycles économiques, changement technologique et innovations

Après quelques précisions terminologiques, on rend compte de l'analyse schumpétérienne qui ouvre la voie à une vision moderne du changement technologique et des effets des innovations.

1.1 Les mots du progrès technique

Plusieurs termes concurrents ou complémentaires sont couramment utilisés pour rendre compte de cette notion : « progrès technique », « technologie », « techniques » ou encore « innovation (technologique) ». On précise ici la signification de ces différents termes.

POINTS DE REPÈRE TERMINOLOGIQUES EN MATIÈRE DE PROGRÈS TECHNIQUE

Le **progrès technique** est sans doute la notion la plus générale : elle est particulièrement utilisée par les économistes et les historiens. Elle renvoie à une vision *a priori* positive des changements affectant les techniques de production utilisées par l'homme (notion de progrès). La notion reste d'autant plus générale qu'elle comporte de très nombreuses dimensions (changement de technologie, accumulation des connaissances...) et comporte des effets pour partie négatifs (suppressions d'emplois, coût élevé, etc.)

Le terme de **technologie** a deux acceptions : initialement l'étude des techniques et de plus en plus la notion d'ensemble de techniques et de procédés qui sont utilisés dans un domaine d'application donné... et qui caractérisent un secteur d'activité (telles les biotechnologies), une époque (avec par exemple « les nouvelles technologies » de l'information et de la communication ou NTIC devenues TIC).

Les **techniques** constituent des éléments constitutifs des technologies avec un spectre d'application plus réduit que celui des technologies. La technique en principe renvoie à l'application d'un procédé de travail à la production d'un bien ou d'un service.

Les termes de **changement technique** et **changement technologique** traduisent la dimension dynamique des technologies et des techniques dans le temps. Ils ont peut-être l'avantage peut-être de ne pas connoter *a priori* la représentation symbolique de ce changement.

Enfin, il y a les notions d'**invention** et d'**innovation** : la première traduit le passage d'une découverte à la mise au point d'un produit ou d'un procédé de production ; la seconde correspond au développement et à l'exploitation effective de la première (technique appliquée et commercialisée).

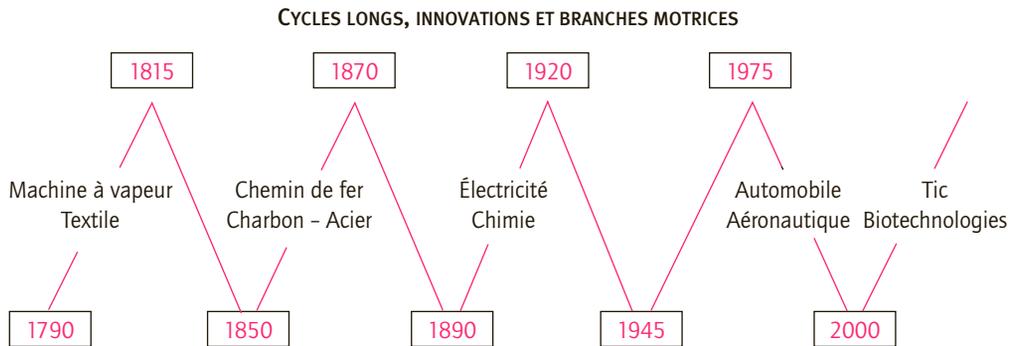
1.2 Cycles de Kondratieff et analyse schumpétérienne

L'économiste russe N. Kondratieff⁽¹⁾ a observé des cycles économiques avec alternance de baisses et de hausses de l'activité économique de très longue durée (deux phases de 25 ans environ chacune), interprétés ensuite par le grand économiste autrichien Joseph Schumpeter (1883-1980) en termes de séquences d'innovations. L'intensité des innovations clés (machine à vapeur, chemin de fer, etc.) constituerait le ressort fondamental de ces cycles

(1) N. Kondratieff, *Les grands cycles de la conjoncture*, Édition présentée par L. Fontvieille, Economica, 1992.

longs. Dans cette perspective, on peut distinguer une première phase ascendante – qui correspond à une vague d’innovations majeures (innovations dites « en grappe ») et à l’essor de branches motrices – suivie d’une phase de déclin symétrique qui traduit à la fois l’arrivée à maturité de ces innovations, le tassement des profits et la disparition des occasions d’investissement.

Les historiens repèrent ainsi différents cycles longs attribuables à ces innovations majeures, cela aussi bien au XIX^e qu’au XX^e siècle.



L’analyse schumpétérienne fournit quelques clés essentielles et durables à l’analyse du progrès technique : existences de cycles d’innovation, phénomènes de croissance en grappe d’innovations (par diffusion et interaction dans le processus d’invention), concept de « **destruction créatrice** » selon lequel la montée en puissance des nouvelles inventions commence par chasser les anciennes ; les nouvelles branches industrielles poussent sur les décombres des anciennes... Cette analyse diffusée dans deux ouvrages majeurs datant respectivement de 1911 et de 1939 comporte ainsi plusieurs traits caractéristiques du progrès technique et de ses effets diversifiés sur la croissance et l’emploi. Les nouvelles théories de la croissance apparaissent d’ailleurs comme une formalisation des idées schumpétériennes.

2. Analyse de quelques points d’impacts du changement technologique : branches, structure des marchés, emplois & qualifications

Après une présentation de différents points d’impact du changement technologique et un passage en revue rapide de quelques effets en la matière, on procède à une analyse plus approfondie de la relation **progrès technique/emploi** en combinant représentations théoriques et investigations empiriques.

2.1 Différentes implications économiques du changement technologique

Le changement technologique exerce de multiples influences sur les différentes grandeurs économiques : consommation, production, échanges commerciaux, emplois, hiérarchie des pays au plan économique, nature des branches, taille et nombre d’entreprises, effectifs employés, qualifications, temps de travail, etc.

On mesure à l'énumération (qui n'a rien d'exhaustif) l'importance de ce facteur, ses actions aux plans respectivement quantitatif et qualitatif, ses effets souvent contradictoires (notamment sur la nature, le nombre et la taille des entreprises, le nombre et la nature des emplois, etc.). Donnons ici un aperçu de quelques implications bien connues des technologies.

- La **nature et le rythme de croissance des branches** sont directement affectés par le progrès technique consécutivement à l'émergence de nouveaux produits et services... et à la mise en œuvre de nouveaux procédés de production. Cela signifie l'effacement de certaines branches, l'émergence et la consolidation de branches plus récentes, le rapprochement et la fusion de certaines branches ou au contraire l'éclatement d'une branche homogène en sous-branches.

Pour prendre l'exemple de la révolution industrielle en cours, la hiérarchie des branches industrielles s'en trouve bouleversée avec un ralentissement marqué de la croissance des branches motrices de l'après-guerre (chimie, automobile, etc.) et la montée en puissance de branches de pointe (construction aéronautique, informatique, pharmacie, etc.).

Dans la définition même des branches, on relève le rapprochement et l'imbrication des secteurs de l'assurance et de la banque ou encore de l'informatique, des télécommunications..., voire des médias. Dans ce dernier cas, l'importance du processus de convergence technologique est évidente.

- L'**effectif et la taille des entreprises** sont également touchés directement par l'intensité du progrès technique : l'alourdissement en capital de certaines branches et l'intensité de la concurrence conduisent de nombreuses branches à la concentration et à une structure oligopolistique... tandis que d'autres, frappées par un phénomène de banalisation des technologies, voient les entreprises disparaître et/ou se délocaliser massivement. Le tissu industriel de certaines branches a ainsi progressivement disparu au bénéfice de pays en développement et émergents. Dans d'autres secteurs plus jeunes, le nombre d'entreprises à l'inverse progresse rapidement... Ces tendances s'apprécient en termes d'évolution de la concentration mais l'imputation des tendances au seul progrès technique serait une erreur, compte tenu des différents niveaux de concentration envisageables (technique, économique ou financier) et de la variété des facteurs en cause (intensité capitaliste, degré de concurrence, réglementation concurrentielle) sans parler de la porosité croissante des frontières des entreprises (phénomènes d'alliances et de coopération).

- La **hiérarchie économique des nations** est directement affectée par les mutations technologiques. Traditionnellement, on oppose les pays les plus industrialisés spécialisés dans les hautes technologies... aux pays en développement (PED) positionnés sur des technologies plus banalisées à fort contenu en main-d'œuvre. Les mutations en cours montrent cependant que la diffusion du progrès technique conduit à un rattrapage technologique accéléré pour différentes zones économiques émergentes ou déjà significativement industrialisées (NPI d'Asie du Sud-est, Chine, Inde, etc.).

- Les **qualifications des salariés** sont elles-mêmes directement déterminées par le changement technologique : des métiers et des qualifications disparaissent ou régressent (métier de dactylo) ; d'autres émergent (cadres) ou se transforment. D'une façon générale, les statistiques attestent en longue période d'une tendance à l'augmentation des qualifications demandées par les employeurs : ainsi en France entre 1990 et 2000, le nombre d'ouvriers non qualifiés a baissé de 5,8 % tandis que les professions intermédiaires progressaient de 9,6 % et les cadres de 17,7 % ; le corollaire étant d'ailleurs un taux de chômage des ouvriers trois fois plus important

que celui des cadres. Les économistes parlent de **progrès technique biaisé** en faveur du travail qualifié. Cependant, la tendance n'est pas à sens unique d'autant qu'historiquement le taylorisme puis le fordisme et leur extension plus tard au secteur tertiaire ont généralisé le travail à la chaîne et « déqualifié » les ouvriers ; de même, l'essor des robots et des machines à commande numérique s'est accompagné d'une substitution d'ouvriers et d'employés en charge de la surveillance de ces équipements en lieu et place des cadres. Enfin, le toyotisme ne manifeste pas toujours malgré ses promesses initiales une progression évidente des qualifications requises (compte tenu de l'importance du travail prescrit, de la répétitivité des tâches, etc.). Ce constat explique sans doute l'image bien ancrée d'un progrès technique déqualifiant.

2.2 Progrès technique et incidences sur l'emploi

L'analyse des effets du progrès technique sur l'emploi est traitée à part compte tenu de son importance pour l'objet de ce chapitre.

a) Une relation progrès technique/emploi perçue souvent négativement

Le progrès technique est souvent considéré comme éminemment défavorable à l'emploi en raison d'effets négatifs directs et locaux facilement et immédiatement observables ; le facteur capital est considéré comme un concurrent du facteur travail avec les conséquences que cela implique. Du reste, on distingue souvent un chômage lié au progrès technologique, qualifié de « chômage technologique ».

Le chômage **technologique** est le chômage qui découle directement du progrès technique.

TECHNOPHOBIE D'HIER ET D'AUJOURD'HUI

L'histoire comporte d'innombrables exemples de rejets du progrès technique, des machines comme des inventeurs au point d'ailleurs que cette attitude souvent défavorable au progrès technique a son vocable, le **luddisme**, du nom d'un ouvrier anglais, Ludd, qui aurait détruit deux métiers à tisser en 1780 et qui fit école dans l'Angleterre du XIX^e. Ce mouvement se diffuse ensuite dans toute l'Europe et la France aura ainsi ses « saboteurs » qui mettaient leurs sabots... dans les machines. Les exemples sont légion : depuis les canuts lyonnais jusqu'aux nombreux rapports et études critiques sur l'impact de l'informatisation et de la robotisation à partir des années 1970-1980. Cette vision du progrès technique a inspiré et inspire toujours des travaux économiques et sociologiques annonçant « la fin du travail ». On pense aux publications d'économistes et sociologues contemporains (J. Rifkin, V. Forrester ou encore D. Méda⁽¹⁾).

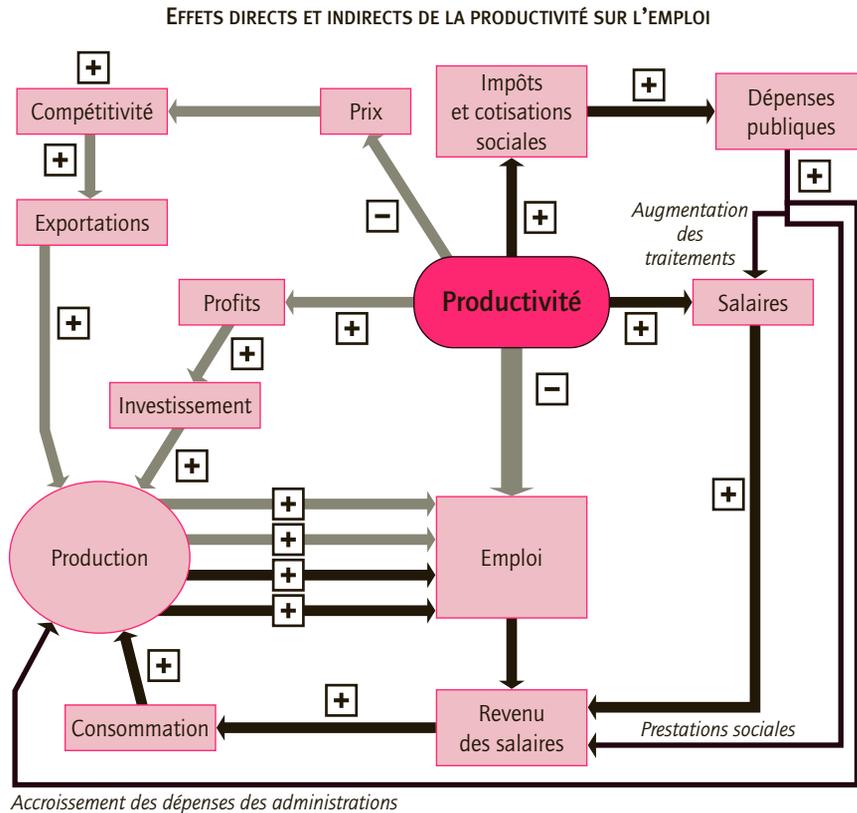
b) Les implications multiples et contradictoires du progrès technique sur l'emploi

D'une façon générale, le progrès technique conduit à la fois à des suppressions et des créations d'emplois mais les effets diffèrent suivant les branches, les qualifications, l'espace géographique et l'horizon temporel (court ou long termes) considérés. Suppressions et créations d'emplois trouvent des points d'application différents dans l'espace et dans le temps.

(1) J. Rifkin, *La fin du travail, La Découverte*, 1996. V. Forrester, *L'horreur économique, Fayard*, 1996. D. Méda, *Le travail, une valeur en voie de disparition, Aubier*, 1995.

Pour analyser les ressorts des effets du progrès technique sur l'emploi, on assimile ici le progrès technique à la progression de la productivité du travail (le progrès technique se traduit en longue période par la hausse de la productivité du travail) et on s'intéresse à la façon dont les gains de productivité peuvent être répartis dans l'économie.

La figure qui suit fournit une représentation schématique des effets du progrès technique assimilé à la productivité du travail... sur l'ensemble de l'économie en général et sur l'emploi en particulier.



Source : J. Albertini et A. Silem, *Comprendre les théories économiques*, coll. Points, Seuil.

Comme le schéma le montre, les gains de productivité du travail supposés résulter du progrès technique peuvent être **affectés** de multiples façons : augmentation de salaires, diminution du temps de travail, accroissement des revenus du capital et versement de dividendes accrus aux actionnaires... En d'autres termes, la résultante des gains de productivité dépendra des effets respectifs des **suppressions d'emplois (immédiates et directes)** et des **créations d'emplois (indirectes et différées)**. Les créations d'emplois résultent de l'accroissement de la production liée aussi bien aux gains de pouvoir d'achat des ménages qu'à l'amélioration de la compétitivité-prix et des conditions de profit des entreprises. Cette vision reposant sur une analyse en termes de circuit économique fait référence à la théorie du déversement de l'emploi.

c) La thèse du déversement d'emploi et les effets différentiels sur les branches

Cette thèse a été formulée par l'économiste et démographe français Alfred Sauvy⁽¹⁾.

Suivant la thèse du **déversement d'emploi**, le progrès technique malgré ses effets immédiats destructeurs d'emplois... est en définitive créateur d'emplois dans d'autres secteurs (notion de déversement), par l'effet revenu qu'il suscite (création de richesse supplémentaire).

L'accroissement de la productivité du travail dans un secteur donné induit la création d'emplois de compensation dans d'autres secteurs.

Cette théorie du « déversement d'emplois » conduit à envisager la création d'emplois dans les **secteurs limitrophes** (par exemple des « fournisseurs ») du secteur atteint par le progrès technique, mais aussi dans **le secteur lui-même** (la baisse des prix induite par l'amélioration de la productivité du travail est source de baisse des prix relatifs et donc d'un accroissement de la demande et de la production) et plus généralement dans de nouvelles activités (le travail « libéré » par le progrès technique rend possible la satisfaction de nouveaux besoins – on retrouve ici les lois d'Engel)⁽²⁾.

Cette thèse peut être grossièrement illustrée par les mutations d'emplois suivant les activités économiques : en reprenant la décomposition en trois secteurs de Jean Fourastié⁽³⁾, on peut aisément vérifier un déversement des emplois agricoles vers l'industrie puis vers les services et au-delà une augmentation absolue du nombre d'emplois. Le phénomène est permanent comme le montrent des statistiques contemporaines.

EMPLOI PAR BRANCHE ENTRE 1978 ET 2003 (en millions d'emploi)			
	1978	2003	Gains & pertes d'emplois
Agriculture	2,1	1,0	- 1,1
Industrie	5,5	3,9	- 1,6
Construction	1,9	1,5	- 0,4
Services marchands	7,8	11,7	3,9
Services administrés	4,7	6,9	2,2
Ensemble	22,0	24,9	2,9

Source : Insee, *L'Économie française 2006*, OFCE, 2005.

On peut relever en particulier le transfert massif des emplois industriels vers les services au cours des vingt dernières années en raison d'importants gains de productivité (les pertes d'emplois industriels vont de pair avec le maintien de la part de l'industrie dans la valeur ajoutée).

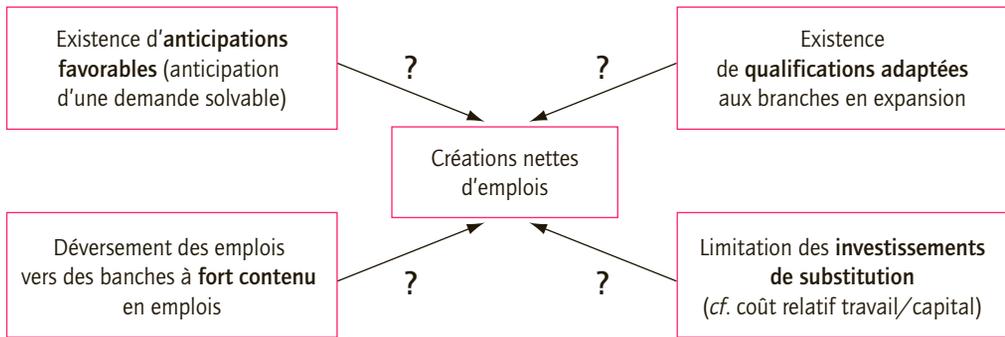
Cette vision optimiste des retombées du progrès technique peut être relativisée au moins dans le court terme en raison des nombreuses conditions nécessaires résumées dans le schéma suivant.

(1) A. Sauvy, *La machine et le chômage*, Dunod, 1980.

(2) Voir dans le manuel d'Économie DCG 5 le chapitre sur la consommation et l'épargne.

(3) J. Fourastié, *Les Trentes Glorieuses ou la révolution invisible de 1946 à 1975*, Fayard, 1979.

LES INCERTITUDES ATTACHÉES À LA THÉORIE DU DÉVERSEMENT



Ainsi les gains de productivité seront d'autant plus créateurs d'emplois :

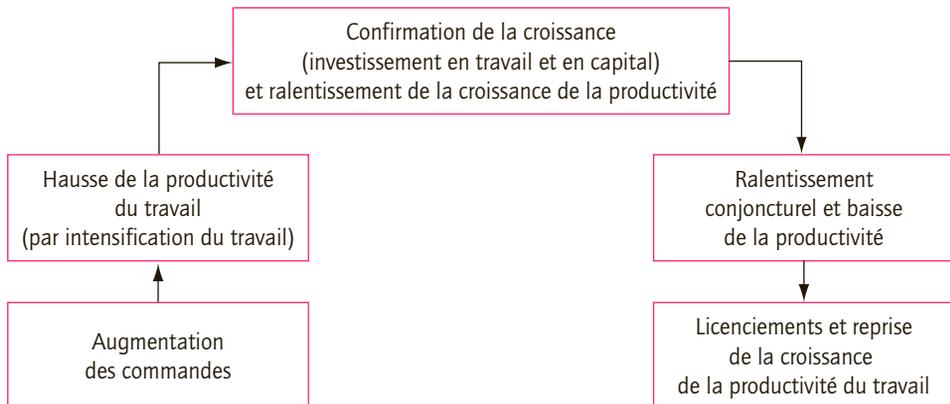
- que les branches correspondantes prendront les décisions d'investissement correspondantes (sur la base donc d'anticipations favorables) ;
- qu'ils bénéficieront à des branches à fort contenu en emplois (or la demande se porte fréquemment vers les biens dont les prix relatifs diminuent... et à forts gains de productivité) ;
- que ces investissements seront bien des investissements de capacité et ne viseront pas prioritairement la substitution de capital au travail ;
- enfin que les entreprises correspondantes pourront trouver les travailleurs ayant les « nouvelles » qualifications requises.

d) Cycle de productivité et effets retardés

Les incertitudes quant à la transformation effective et rapide des gains de productivité en emplois et l'identification en tout état de cause de délais peuvent être utilement éclairées par la notion de **cycle de productivité**.

Le **cycle de productivité** rend compte des délais fréquents séparant la variation (à la hausse ou à la baisse) de la production et l'ajustement (à la baisse ou à la hausse) des effectifs employés. La variation de la productivité apparaît alors plus comme une **conséquence** (qu'une cause) de la croissance.

REPRÉSENTATION DU CYCLE DE PRODUCTIVITÉ



Concrètement, en période de retournement conjoncturel et d'amorce d'un phénomène de croissance, les entreprises commencent par accroître la production à effectifs inchangés faisant monter mécaniquement la productivité du travail puis, au fur et à mesure que la reprise s'installe et se confirme, l'embauche prend le relais... *A contrario*, lorsque l'activité se contracte, les entreprises tendent à différer l'ajustement à la baisse des effectifs en adoptant une pratique de **thésaurisation** de la main-d'œuvre.

L'existence de cycles de productivité traduisant le fait de pouvoir à court terme augmenter la production à effectif inchangé (en particulier par l'intensification du travail) montre clairement le risque de blocage et de parasitage au moins temporaire des effets du progrès technique : les suppressions d'emplois enregistrées dans une branche du fait du progrès technique induisent la croissance dans d'autres branches, mais sans effet immédiat sur l'emploi lui-même.

En définitive, l'analyse de la productivité et l'interprétation de ses effets sur l'emploi font qu'aujourd'hui ils sont connus même s'ils gardent leur complexité. L'approche des effets du progrès technique sur la croissance via les gains de productivité montre bien que le passage de la croissance à la création d'emplois reste un processus long et incertain dans lequel les phénomènes d'anticipation des agents (confiance ou non dans l'amélioration durable de la conjoncture) et d'environnement réglementaire (dispositions en matière de création d'emplois et de licenciement, de temps de travail, etc.) sont d'une grande importance.

3. Les enseignements tirés des TIC en matière de productivité et d'emploi

Au carrefour de la comptabilité de la croissance et des nouvelles théories de la croissance, l'essor des TIC est riche d'enseignements sur les effets et la perception économique du progrès technique. Il met en jeu les représentations des économistes et fournit en même temps des clés pour caractériser et affiner les caractéristiques des technologies contemporaines.

3.1 Le champ des TIC

Les technologies de l'information et de la communication (TIC), qualifiées encore de NTIC à la fin des années 1990 forment un ensemble de technologies relevant de plusieurs secteurs économiques. Selon la définition de l'OCDE, les TIC rassemblent les secteurs suivants :

Secteur des TIC

- Secteurs producteurs de TIC (fabrication d'ordinateurs et de matériel informatique, de TV, de postes de radio, etc.)
- Secteurs distributeurs de TIC (commerce de gros de matériel informatique...)
- Secteurs de services de TIC (télécommunications, services informatiques, services audiovisuels...)

3.2 Les effets positifs tardivement reconnus des TIC sur la croissance

L'essor des TIC est déjà ancien aux États-Unis ; pourtant les effets sur la croissance et la productivité du travail ont mis du temps à être reconnus, d'où le fameux paradoxe de Solow.

Le **paradoxe de Solow** désigne la stagnation de la productivité observée aux États-Unis malgré les investissements informatiques massifs des années 1970-1980 ; il a été formulé de la façon suivante par Solow en 1987 : « on voit les ordinateurs partout, sauf dans les statistiques ».

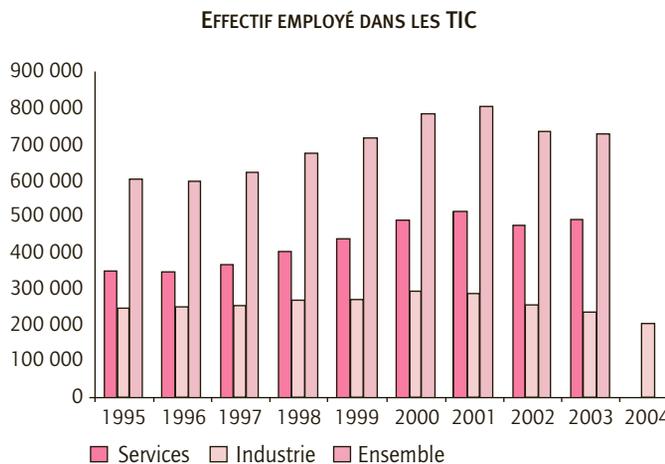
Depuis lors, ce paradoxe a été levé en deux temps : avec le constat d'abord d'un gain significatif de croissance apporté spécifiquement par les secteurs caractéristiques de la nouvelle économie dans la période 1995-2000, puis l'observation de gains de productivité (et donc de croissance) au sein même des secteurs économiques traditionnels (ceux dits de « l'ancienne économie »).

En allant plus loin, la croissance soutenue que les États-Unis connaissent à partir de la deuxième moitié des années 1990 est généralement interprétée comme une conséquence de la forte croissance de la productivité du travail, elle-même liée aux investissements massifs en TIC et à la diffusion de leurs effets dans le reste de l'économie. Les moindres performances européennes en général et françaises en particulier sont *a contrario* rapprochées d'un retard en matière de TIC et surtout de R & D.

Ces TIC agissent en profondeur sur l'ensemble des activités économiques en soumettant les autres secteurs à deux types d'effets largement contradictoires : un effet de « **cannibalisation** » avec la destruction de pans entiers de l'économie (commerces, etc.) et un effet de « **pollinisation** » en révolutionnant les modes de production et d'organisation des entreprises. Elles ouvrent ce faisant la voie à un nouveau type d'économie, fondée sur « **la connaissance** » (cf. chapitre 3) ;

3.3 Un poids significatif mais réduit des TIC dans l'emploi en France

Avec 805 000 salariés en 2003, les secteurs constitutifs des TIC représentent environ 5,3 % de l'emploi salarié. Ce chiffre a augmenté à un rythme rapide jusqu'en 2001 (plus de 30 % entre 1995 et 2001), avant de refluer jusqu'en 2004 en liaison avec les difficultés de la nouvelle économie.



Source : Sessi, Insee.

Le caractère créateur d'emplois des secteurs de haute technologie peut d'ailleurs être généralisé.

INTENSITÉ TECHNOLOGIQUE DES INDUSTRIES ET CRÉATIONS D'EMPLOIS***Le classement des secteurs économiques suivant leur intensité technologique***

Le classement des secteurs économiques selon leur intensité technologique (appréciés sous la forme du rapport entre les dépenses de R&D et la production ou la valeur ajoutée) permet de distinguer quatre familles d'industries : secteurs de haute technologie (HT), de moyenne haute technologie (MHT), de moyenne faible technologie (MFT) et de faible technologie (FT).

Lien entre intensité technologique et évolution de l'emploi

Les études conduites en France sur l'évolution de l'emploi dans la période 1989-2001 suivant l'intensité technologique sont sans appel : les secteurs ayant détruit le plus d'emplois en France sont l'habillement-cuir (FT), la métallurgie (MFT), le textile (FT) et les combustibles et carburants (FT)..., tandis que les secteurs de haute ou de moyenne haute technologies ont, à l'inverse, vu leurs effectifs croître ou diminuer moins que la moyenne.

D'après *Les nouvelles géographies du capitalisme*, O. Bouba-Olga, Seuil, 2006.

La place des TIC se mesure en définitive moins à leur poids intrinsèque, que l'on raisonne en effectifs ou en valeur ajoutée, qu'à leur capacité d'entraînement sur le reste de l'économie et à leur place majeure au plan de l'innovation. De plus, au-delà des seules TIC, il convient de noter que les créations d'emplois semblent bien corrélées à l'intensité technologique des secteurs et des firmes.

SECTION 4**LES STRATÉGIES DES FIRMES EN MATIÈRE TECHNOLOGIQUE**

Traiter des stratégies des firmes en matière technologique est ambitieux compte tenu du nombre infini de variantes stratégiques des firmes sans parler du flou caractérisant souvent le contenu de ce que l'on entend par « stratégie technologique ». Néanmoins on se propose ici de voir en premier lieu la reconnaissance de la technologie comme variable stratégique par les entreprises et la présentation des termes clés du management de la technologie, avant d'indiquer quelques grandes orientations stratégiques des entreprises contemporaines en sachant que ces questions sont abordées plus en détail dans les chapitres 3 et 4 consacrés respectivement à l'économie de la connaissance et aux pôles de compétitivité.

1. La reconnaissance de la place de la technologie comme variable stratégique

La technologie a mis du temps à être considérée comme une variable stratégique clé. Depuis lors a été élaboré tout un ensemble de concepts relevant du management de la technologie... mis plus tard au service de stratégies technologiques.

1.1 La reconnaissance de la technologie comme variable stratégique

Longtemps la technologie a été considérée comme une variable exogène s'imposant à l'entreprise et apparaissant comme « un bien partagé » porteur d'un progrès technique commun aux entreprises d'un même secteur et non susceptible de produire des performances différenciées entre les entreprises d'un même secteur. On retrouve ici l'empreinte des économistes néoclassiques sur la gestion d'entreprise.

TECHNOLOGIE, INNOVATION & MANAGEMENT

L'intégration de la technologie à la stratégie d'entreprise a sans doute comme point de départ les enjeux de l'innovation (rappelons que le concept d'**innovation technologique** émerge chez Schumpeter dans les années 1930).

Ce n'est cependant qu'à partir des années 1970 que la **technologie émerge comme une variable stratégique** avec son intégration dans la gestion des portefeuilles d'activités et des positionnements stratégiques correspondants dans le cadre des **matrices stratégiques** mises au point par les grands cabinets de consultants américains. En particulier, le degré de maturité des technologies utilisées par une entreprise devient un déterminant important en matière de stratégie.

Une étape est encore franchie dans les années 1980 avec le passage à « **une gestion permanente du patrimoine technologique** » de l'entreprise, qualifiée de « **management des ressources technologiques** » (MRT). Cette période correspond au moment où l'analyse stratégique met l'accent sur « **les ressources internes** » et les « **compétences spécifiques** » des entreprises où la révolution technologique en cours (avec le mouvement d'informatisation) fait de la **technologie** et du savoir-faire technologique la **ressource stratégique** des entreprises. Plus tard, les ressources financières (dans les années 1990), puis les ressources humaines (dans les années 2000) prendront partiellement le relais.

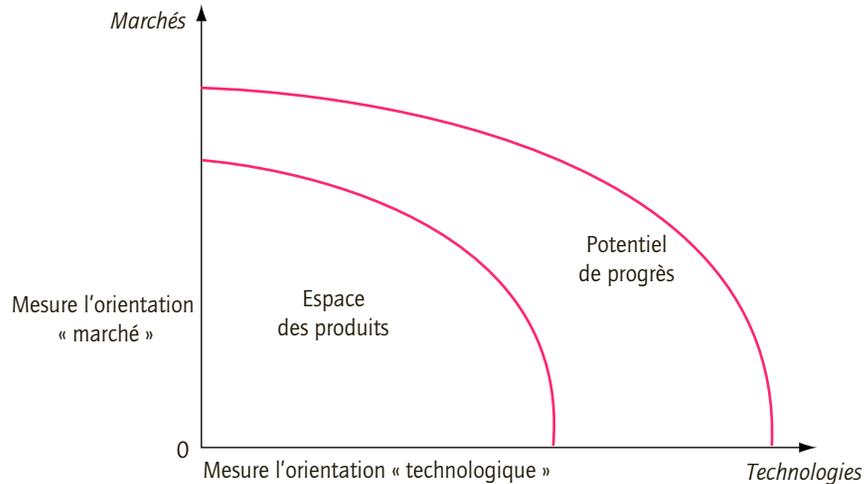
1.2 Inventaire de quelques concepts clés de l'analyse technologique

La conscience de l'importance de la technologie comme enjeu stratégique a conduit à la définition d'un certain nombre de concepts clés de l'analyse technologique, préalable à tout management technologique. Il s'agit notamment des typologies en matière d'innovation, de la notion de cycle de vie d'une technologie, de la schématisation du calendrier de changement de technologie (courbe en S) ainsi que des concepts fondamentaux de « **patrimoine technologique** » et « **d'espace de compétences** ».

Le **patrimoine technologique** d'une entreprise est constitué de toutes les technologies mises en œuvre par une entreprise du point de vue de la conception des produits, des *process* de fabrication, de la gestion, etc.

C'est un élément essentiel pour une entreprise nécessitant une évaluation fine en termes de **maîtrise** (faible à forte), de **maturité** (naissante à obsolète) mais également de **différenciation** (spécificité par rapport aux concurrents) des technologies.

L'**espace de compétences** est constitué par l'ensemble des marchés et technologies maîtrisés par une entreprise ainsi que le potentiel de progrès.



À partir de là, les axes de développement stratégiques possibles peuvent être déduits : extension des technologies actuelles vers de nouveaux marchés, développement de nouvelles technologies sur les marchés existants, etc.

1.3 De l'analyse technologique au management technologique

Le management technologique peut être assimilé à la gestion d'un patrimoine (thèse défendue par J. Morin dans *L'excellence technologique*, 1985) dont il est possible de préciser les grandes lignes.

LES FONCTIONS DU MANAGEMENT TECHNOLOGIQUE

Management technologique

- Surveillance des évolutions technologiques (« veille technologique »)
- Développement de la recherche et de l'innovation
- Protection des innovations
- Optimisation des ressources technologiques (mobilisation des potentiels, croisement des savoir-faire, formation de personnels...)
- Gestion des transferts de technologie
- Gestion du risque technologique

2. Les axes de développement des stratégies technologiques

La première observation est que l'attitude des entreprises face au changement technologique évolue toujours entre deux extrêmes allant de la totale passivité à l'anticipation. D'une façon générale, la tendance est à épouser de plus en plus rapidement le changement technologique et pour un grand nombre à l'anticiper. Ainsi la technologie est devenue un pivot de la stratégie des entreprises au point que certains manuels de gestion évoquent quel-

quefois « des stratégies technologiques » même si le contenu n'est pas toujours défini de façon précise. Les caractéristiques de la révolution industrielle en cours ainsi que les manœuvres repérables permettent ensuite de mettre l'accent sur quelques enjeux stratégiques contemporains essentiels.

2.1 Les alternatives stratégiques en matière de technologie

Il n'existe pas de typologies de stratégies technologiques usuelles comme il en existe en matière de choix de domaines d'activités, de modalités de la croissance ou encore de modes de croissance. Dès lors, la distinction des stratégies technologiques se fait souvent par référence à des typologies classiques non spécifiques à la technologie.

TYPOLOGIES COURANTES EN MATIÈRE D'ALTERNATIVES STRATÉGIQUES		
Stratégies de domaines	Stratégies suivant les modalités de la croissance	Stratégies suivant l'avantage concurrentiel recherché
<p>Nature du domaine</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spécialisation • Intégration • Diversification <p>Dimension du domaine</p> <ul style="list-style-type: none"> • Développement national • Internationalisation 	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance interne • Croissance externe • Croissance contractuelle (alliances) 	<ul style="list-style-type: none"> • Domination par les coûts • Différenciation • Focalisation

Les stratégies technologiques ont comme dénominateur commun de reposer fondamentalement sur l'**innovation** ; innovation qui peut prendre plusieurs formes (produit, *process*, technique de gestion) et qui constitue en règle générale un avantage concurrentiel fondamental.

Parmi les stratégies courantes faisant intervenir l'innovation et les choix faits spécifiquement en matière de technologie, il est possible de distinguer :

- les stratégies de **leadership** (choix d'être le premier à lancer l'innovation) ou bien de **suiveur** ou d'**imitateur** (introduction de l'innovation en second) pour limiter coûts et risques ;
- les stratégies de **spécialisation technologique** (maîtrise d'une monotecnologie sur un créneau précis) ou des stratégies dites de « **portefeuille de technologies** » (gestion de plusieurs technologies à des stades différents) ;
- les stratégies visant à **exploiter en propre** les innovations (respectivement à les **vendre**) ; à les développer de bout en bout en en gardant la **maîtrise exclusive** (respectivement à les codévelopper par le biais d'**alliances technologiques**), etc.

Enfin, nombre de stratégies technologiques visent avant tout un avantage en termes de **coût et de volume** en recherchant une baisse de coûts et en s'appuyant sur l'effet d'expérience.

2.2 Quelques stratégies technologiques caractéristiques de la période contemporaine

Les caractéristiques de la révolution en cours permettent de repérer quelques tendances fréquentes en matière de stratégies technologiques.

a) Les caractéristiques de la révolution industrielle en cours

LA RÉVOLUTION INDUSTRIELLE ACTUELLE FACE AUX PRÉCÉDENTES	
Précédentes	Actuelle
Énergétiques	Technologies actuelles moins consommatrices d'énergie.
Productivistes	Technologies visant souvent à produire mieux (ou sur mesure).
Capitalistiques	Révolution « plus qualitative » et « intellectuelle ». (Accumulation du savoir et du savoir-faire... plus que du capital technique).
Globale	Révolution plus globale encore, s'appuyant sur des technologies à usage multiple (<i>General Purpose Technology</i>) : les nouvelles technologies du vivant et de l'information ont vocation à s'insérer dans la totalité des secteurs (dans les usines comme dans les bureaux, chez les ménages comme dans les entreprises, dans le domaine de la production comme de la gestion...).

Source : D'après J.-L. Charron et S. Sépari, *Organisation et Gestion de l'entreprise*, 1998.

Le trait le plus saillant est sans doute l'importance croissante que prennent les questions du savoir dans les dynamiques nationales et d'entreprise ; d'où le terme « d'économie de la connaissance ».

L'économie de la connaissance désigne un nouveau mode de fonctionnement et de développement des économies dans lequel les connaissances et l'organisation des savoirs prennent une importance capitale au point d'être appréhendés comme un nouveau facteur de production.

Dans cette perspective, les stratégies des entreprises comme des États sont commandées de plus en plus par la priorité donnée à la production, l'accumulation, la diffusion mais aussi la protection de ces savoirs et à leur transformation en innovations.

b) Aperçu de quelques stratégies caractéristiques

Sans prétendre à l'exhaustivité, il est possible de repérer un certain nombre de tendances communes à un grand nombre d'entreprises aujourd'hui.

ORIGINE ET NATURE DE QUELQUES STRATÉGIES DOMINANTES AU PLAN TECHNOLOGIQUE	
Caractéristiques des stratégies technologiques	Motifs et avantages attendus
Stratégies relationnelles en matière technologique : – alliances, accord de recherche, etc. – fonctionnement « en réseau »	<ul style="list-style-type: none"> • Partager les coûts et les risques • Bénéficier de savoir-faire externes • Accompagner la recomposition des branches industrielles (fusion ou scission d'activités), etc.
Stratégies de regroupement (en particulier les services de R & D) dans les mêmes zones économiques	<ul style="list-style-type: none"> • Obtention de synergies • Circulation du savoir-faire • Disposition sur place des multiples compétences propres aux projets transversaux, etc.
Stratégies d' innovations systématiques (avec raccourcissement de la durée de vie du produit...)	<ul style="list-style-type: none"> • Compétitivité • Obtention de positions de « monopole » • Réponse à la volatilité de la demande et des consommateurs, etc.

Caractéristiques des stratégies technologiques	Motifs et avantages attendus
Stratégies internationales – entreprises mondialisées	<ul style="list-style-type: none"> • Réponse à la mondialisation des marchés et de la concurrence • Nature du facteur de production dominant (l'information et non le capital physique), etc.
Recentrage sur les technologies complexes et à forte valeur ajoutée (et externalisation de fonctions accessoires)	<ul style="list-style-type: none"> • Amélioration du positionnement concurrentiel, etc. • Maintien de la flexibilité, etc.

Le constat de ces orientations technologiques ne doit pas masquer le prix élevé en termes d'emplois et de chômage induit par l'accélération des politiques de recentrage, de délocalisation et multilocalisation, d'externalisation toutes constitutives peu ou prou de ces politiques technologiques. Cela implique à la fois de nouvelles exigences en matière de gestion des ressources humaines pour les entreprises (politiques de formation, de gestion prévisionnelle des emplois, etc.) mais aussi l'intervention de l'État pour accompagner les mutations technologiques et ses effets sur l'emploi (cf. section 5).

SECTION 5

LES POUVOIRS PUBLICS ET LES POLITIQUES DE LA TECHNOLOGIE ET DE L'EMPLOI

Voici un vaste thème qui mériterait des développements approfondis puisque sont convoquées de nombreuses problématiques : celle de l'attitude générale de l'État face au principe même d'intervention, celle des arbitrages sur la place à donner aux politiques conjoncturelles et structurelles ; les options face au changement technologique (le prendre en charge – le stimuler et accompagner les acteurs – en « soigner » les effets négatifs tels que le **chômage technologique**), etc. Il est bien entendu impossible de traiter ici tous ces aspects dans le détail. On propose donc ici plutôt une réflexion générale, d'une part sur l'évolution de l'interventionnisme de l'État pour créer les conditions de la croissance et l'émergence de politiques qualifiées parfois de « **technologiques** » ; d'autre part, sur les orientations en matière de **politique d'emploi** pour traiter la question du chômage, entre autres celui d'origine technologique. Le lecteur est renvoyé aux chapitres 3 et 4 pour un énoncé précis des politiques technologiques ainsi qu'à d'autres ouvrages pour l'exposition exhaustive des politiques d'emploi et de résorption du chômage⁽¹⁾.

1. L'orientation vers les politiques structurelles et les politiques d'environnement compétitif

L'évolution de la politique économique des Trente Glorieuses à nos jours est marquée d'un glissement progressif des politiques conjoncturelles vers les politiques structurelles. Les politiques structurelles elles-mêmes tendent à basculer d'une orientation interventionniste de type « politique industrielle » à des actions d'élargissement des mécanismes de marché ou encore à des politiques d'environnement qualifiées quelquefois de « politiques technologiques ».

(1) Voir par exemple le manuel d'Économie, DCG 5, des mêmes auteurs, chapitre 17 « Marché du travail, emploi, chômage » (Dunod Éd.).

1.1 Des politiques conjoncturelles aux politiques structurelles

Traditionnellement, on distingue au sein des politiques économiques : les **politiques dites conjoncturelles** qui visent à lisser les cycles et à amortir les chocs économiques sur le court terme et les **politiques structurelles** dont l'objet est d'agir sur les structures économiques et sociales afin de créer les conditions de la pérennité de la croissance dans le moyen et le long termes.

Les politiques dites « conjoncturelles » ont été progressivement abandonnées ou tout au moins réduites dans leur ampleur à partir de la fin des années 1970 en raison d'échecs économiques répétés (cas des relances conduites en 1975 et 1981 en France), des nombreuses critiques faites par les courants libéraux, enfin à la suite de changements institutionnels, notamment la création de l'UEM (avec une politique monétaire commune et des politiques budgétaires nationales contraintes).

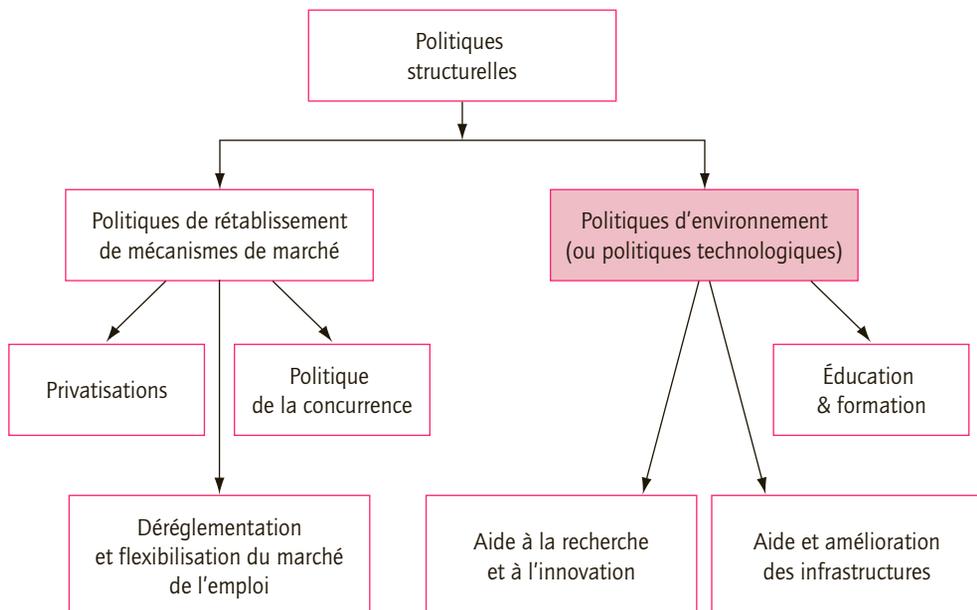
L'accent est mis désormais sur les politiques structurelles qui visent à créer les conditions d'une croissance de long terme. Conduites depuis fort longtemps, elles ont toutefois changé fondamentalement de nature et d'orientation avec le temps.

1.2 Des politiques industrielles interventionnistes aux politiques d'environnement compétitif

Pendant les Trente Glorieuses, la politique structurelle a pris la forme d'une intervention massive de l'État avec la constitution d'un large secteur public, des concours financiers importants à l'industrie et la mise en place d'une planification indicative, tandis que l'Europe conduisait une politique de soutien massif à l'agriculture (la PAC).

Les années 1980 marquent un nouvel élan des politiques structurelles, mais cette fois-ci d'inspiration nettement libérale.

TYPLOGIE DES POLITIQUES STRUCTURELLES



Ces politiques partent du principe que la croissance est fondamentalement une question d'**offre**. Les politiques structurelles visent à créer les conditions d'une offre compétitive en supprimant les réglementations de toute nature, source de rigidités pour les entreprises, en assouplissant les règles régissant le marché du travail, en ouvrant les marchés à la concurrence ou encore en abolissant les monopoles publics.

Sur un autre plan, les pouvoirs publics entendent également **améliorer l'environnement des entreprises** en agissant en amont des marchés par l'aide et le soutien à la recherche, à l'innovation, à la formation ; ces actions relèvent des politiques technologiques au sens strict du terme et traduisent au passage le succès de la théorie endogène de la croissance (cf. section 2).

Les « **politiques technologiques** » désignent en règle générale l'action des pouvoirs publics visant à favoriser la création d'externalités positives pour l'ensemble des branches d'activité.

Il s'agit donc fondamentalement de créer un environnement favorable à la croissance économique tout en choisissant les formes d'action les plus aptes à respecter les mécanismes de marché : l'État apporte ainsi les investissements nécessaires en infrastructures, en éducation, etc. ; il facilite les conditions de la recherche et de l'innovation par des dispositions fiscales, sociales, juridiques tout en laissant l'initiative et la gestion de ces activités à des structures privées de préférence. Les chapitres 3 et 4 détaillent les orientations actuelles prises en ce sens en liaison avec l'affirmation d'une **économie du savoir et de la connaissance**.

2. Les politiques d'emploi face au « chômage technologique »

Il est difficile sinon impossible d'isoler de façon nette les mesures prises contre le chômage technologique dans la mesure où celui-ci comporte non seulement des emplois supprimés (suite à des changements de technologies), mais résulte également d'emplois non créés en raison de l'usage de nouvelles technologies ou en raison de l'absence ou de l'insuffisance des actifs ayant les qualités requises pour de nouveaux postes intégrant de nouvelles technologies. Dans ces conditions, on propose ici un tableau des principales politiques d'emploi avec leurs caractéristiques essentielles et leur lien éventuel avec les enjeux technologiques.

2.1 Des politiques passives aux politiques actives

Il existe plusieurs façons de classer les politiques d'emploi ; l'une des plus communes consiste à distinguer les **politiques** dites « **passives** » consistant à indemniser le chômage et subventionner le retrait de l'activité, des **politiques actives** visant à soutenir la création d'emplois.

Ces deux types de politique continuent à exister ; mais la tendance depuis les années 1990 est aux politiques actives suivant en cela d'ailleurs les orientations de l'UE (on parle d'**activation des dépenses**). Signe des temps : la solution des départs en préretraite financés très largement par les pouvoirs publics est en principe révolue.

2.2 Les principales alternatives en matière de politique d'emploi

Type de politique	Avantages & inconvénients	Lien avec le changement technologique
Emplois aidés	Action rapide – grande efficacité Mais risque d'effet d'aubaine, problème du pilotage des dispositifs, etc.	
Allègement de charges	Efficacité pour les emplois peu qualifiés Mais phénomène de trappe à salaires, ralentissement de la productivité, coût élevé pour les finances publiques...	Le changement technologique tend globalement à favoriser les emplois qualifiés
Réduction du temps de travail (RTT)	Création de nombreux emplois Coût élevé pour les finances publiques, effet d'aubaine, stagnation des rémunérations, etc.	Le changement technologique peut être perçu comme conduisant à une raréfaction des emplois... qu'il convient alors de partager.
Réforme du marché du travail	Élimination de rigidités favorables Mais difficultés et opposition politique et sociale à la mise en œuvre de telles réformes Risque d'augmentation à court terme du chômage	Les nouvelles technologies fonctionnent dans un contexte de flexibilité accrue des organisations au plan international.

Toutes ces politiques sont utilisées tour à tour non sans résultats, mais toujours avec des incidences lourdes (du type coût élevé pour les finances publiques, dégradation de la productivité, construction de nouvelles rigidités suivant les cas). Ainsi les politiques d'allègement de charges, comme la RTT, menées avec la volonté « d'enrichir la croissance en emplois » ont conduit à un ralentissement des gains de productivité du travail (dont on a vu l'importance pour la croissance).

Il semble que l'orientation actuelle dans de nombreux pays européens se porte sur une **réforme du marché du travail** avec des modifications du droit du licenciement, des conditions d'indemnisation du chômage, etc., visant à faciliter les mouvements d'entrée-sortie sur le marché du travail, mesures faisant écho à l'impératif de flexibilité réclamé par les entreprises sous l'emprise elles-mêmes d'un changement technologique accéléré. En France, le débat reste ouvert sur le **modèle dit de la « flexisécurité »**. Une autre piste, qui peut être d'ailleurs couplée avec la précédente, serait de « taxer les licenciements » suivant le principe pollueur-payeur, réponse possible par exemple aux licenciements pour cause d'innovation technologique.

RÉSUMÉ

Croissance et emploi vont globalement de pair, même si la relation comporte certaines imperfections. Compte tenu de l'importance du chômage, il devient essentiel de bien identifier les ressorts de la croissance. Les travaux portant sur « la comptabilité de la croissance » apportent de ce point de vue un éclairage bien utile sur la contribution majeure du progrès technique à la croissance ; éclairage qui a conduit les économistes à proposer de nouvelles théories de la croissance faisant une large part au progrès technique. La contribution du progrès technique à l'emploi est cependant plus complexe à établir compte tenu de ses effets diversifiés ; ses effets à court terme restent d'ailleurs souvent indéterminés.

L'importance du progrès technique se mesure aussi à l'engagement important des acteurs économiques, tout particulièrement dans le contexte du développement d'une « économie de la connaissance ». La maîtrise du changement technologique est devenue ainsi un enjeu essentiel pour les entreprises tandis que l'État engage un redéploiement de ses missions vers des activités créatrices d'externalités positives (recherche, formation, etc.). Le changement technologique appelle également l'intervention de l'État dans une autre direction : celle de la résolution des problèmes d'emploi.

SUMMARY

Growth and employment generally go hand in hand, even though it is an imperfect correlation in some respects. Given high and persistent unemployment, identifying factors of growth becomes a necessity. In this respect, the work carried out over the years on “growth accounting” sheds a useful light on the major contribution of technical progress to growth; and this new perspective has led economists to offer new theories of growth in which technical progress takes the lion's share. Yet, given the wide range of effects it produces, it is more complex to determine to what extent technical progress contributes to employment; in fact, its short-term effects often remain undetermined.

The growing involvement of economic players – particularly in connection to the development of a “knowledge-based economy” – is another measure of the major role played by technical progress. Mastery of technological change has thus become a crucial stake for firms, while there has been a fundamental shift in the role of the State, towards externality-generating activities (such as promoting research, training etc.). Technological change also calls for state intervention in another direction, through the implementation of policies to encourage employment.

MOTS CLÉS

En français	En anglais
Capital humain	Human capital
Capital physique	Physical capital
Changement technique	Technical change
Changement technologique	Technological change
Chômage technologique	Technological unemployment
Comptabilité de la croissance	Growth accounting
Création d'emploi	Job creation
Croissance	Growth
Croissance endogène	Endogenous growth
Croissance extensive	Extensive growth
Croissance intensive	Intensive growth
Cycle de productivité	Productivity cycle
Destruction créatrice	Creative destruction
Déversement d'emploi	Job creation down the line; spillover effect
Économie de la connaissance	Knowledge (-based) economy
L'emploi	Employment (invariable, pas d'article)
Un emploi	A job (pl. : jobs)
Espace de compétence	Competence area

Gains de productivité	Productivity gains
Innovation	Innovation
Intensité capitalistique	Capital-labour ratio
Invention	Invention
Licenciements	Layoffs
Licencier	To lay off
Nouvelle économie	New economy
Paradoxe de Solow	Solow's paradox (pas d'article)
Patrimoine technologique	Technological resources/patrimony
Pertes d'emplois	Job losses
Politique active (de l'emploi)	Active (employment) policy
Politique conjoncturelle	Ad hoc policy
Politique passive (de l'emploi)	Passive (employment) policy
Politique structurelle	Structural policy
Politique technologique	Technical policy
Productivité du travail	Labour productivity
Productivité globale des facteurs (PGF)	Total factor productivity (TFP)
Progrès technique	Technological progress
Recherche et développement	Research and Development (R & D)
Résidu	Residue
Techniques	Techniques
Technologie	Technology
Technologies de l'information et de la communication (TIC)	Information Technology (IT), Information and Communication Technologies (ICT)

LISTE INDICATIVE DE QUESTIONS CLÉS

- La croissance va-t-elle de pair avec l'amélioration de l'emploi ?
- Le progrès technique aggrave-t-il fondamentalement le chômage ?
- Quelle place occupe le progrès technique dans les théories de la croissance ?
- En quoi consiste la théorie de la croissance endogène ?
- En quoi consiste « la comptabilité de la croissance » ?
- Quels sont les effets du progrès technique sur les qualifications ?
- Quelles sont les différents comportements repérables chez les entreprises en matière d'innovation ?
- En quoi consistent « les stratégies technologiques » des entreprises ?

- De quelle façon les pouvoirs publics peuvent-ils contribuer à l'engagement des entreprises dans les nouvelles technologies ?
- Quelle réponse les pouvoirs publics peuvent-ils apporter au développement d'un chômage lié aux nouvelles technologies ?

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- « La croissance », *Alternatives économiques*, n° 53, 3^e trimestre 2002.
- D. Guellec et P. Ralle, *Les nouvelles théories de la croissance*, La Découverte, coll. Repères, 5^e éd., 2003.
- « Croissance et Innovation », *Cahiers français*, La Documentation française, n° 323, déc. 2004.
- Commissariat général au plan, *La France dans l'économie du savoir*, La Documentation française, 2002.
- « De nouveaux remèdes contre le chômage », *Problèmes économiques*, La Documentation française, n° 2879, juillet 2005.
- D. Foray, *L'Économie de la connaissance*, La Découverte, coll. Repères, 2000.
- A. Parienty, « Progrès technique, flexibilité et croissance » *Alternatives économiques*, n° 221, janvier 2004.
- « Productivité et temps de travail », *Problèmes économiques*, La Documentation française, n° 2870, mars 2005

SITES INTERNET

1) *Données statistiques sur la croissance (France – Europe – Monde)*

- www.finances.gouv.fr (données macroéconomiques sur la France)
- <http://epp.eurostat.cec.eu.int> (données macroéconomiques sur les pays européens)
- www.oecd.org (données macroéconomiques sur les pays de l'OCDE)

2) *Données sur le progrès technique, le développement des technologies*

- www.industrie.gouv.fr/sessi/ (TIC, tableau de bord de l'innovation, etc.)
- www.recherche.gouv.fr/ (informations sur l'innovation, les technologies)

LIBELLÉ

Dans un exposé ramassé, vous rappellerez comment J. Rifkin⁽¹⁾ défend la thèse d'un progrès technique à l'origine de pertes nettes et massives avant de montrer en quoi cette thèse peut être discutée et réfutée.

Return of a conundrum⁽²⁾

As technology devours jobs at an increasing rate, the conflict at the heart of the market economy is becoming irreconcilable

We are losing jobs all over the world. It has reached crisis proportions. In 1995, 800 million people were unemployed or underemployed. Today, more than a billion fall into one of these categories.

Even in America and Europe, millions of workers find themselves under-employed or without jobs and with little hope of obtaining full-time employment. The US has lost 12% of its factory jobs since 1998, while the UK shed 14% of its manufacturing jobs in the same period. Manufacturing jobs continue to disappear in the UK, even though the sector is growing at its fastest pace in four years.

Where have all the factory jobs gone? It has become fashionable, of late, to blame the high unemployment on companies relocating their production facilities to China. It is true that China is producing and exporting a far greater percentage of manufacturing goods, but a new study by Alliance Capital Management has found that manufacturing jobs are being eliminated even faster in China than in any other country. Between 1995 and 2002, China lost more than 15m factory jobs, 15% of its total manufacturing workforce.

(1) Jeremy Rifkin is the author of *The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era*. He is president of the Foundation on Economic Trends in Washington.

(2) Conundrum = puzzle, enigma, mystery.

There's more bad news. According to Alliance Capital, 31 m manufacturing jobs were eliminated between 1995 and 2002 in the world's twenty largest economies. Manufacturing employment has declined every year in the past seven years and in every region of the world. The employment decline occurred during a period when global industrial production rose by more than 30%.

If the current rate of decline continues – and it is more than likely to accelerate – manufacturing employment will dwindle from the current 164m jobs to just a few million by 2040, virtually ending the era of mass factory labour.

Now the white-collar and services industries are experiencing similar job losses, as intelligent technologies replace more and more workers. Banking, insurance, and the wholesale and retail sectors are introducing smart technologies into every aspect of their business operations, fast eliminating support personnel in the process. The US internet banking company Netbank has \$2.4bn in deposits. A typical bank that size employs 2,000 people. Netbank runs its entire operation with just 180 workers.

The UK and US jobs being lost to call centres in India, while important, are insignificant compared with jobs lost every day to voice recognition technology. Consider the US phone company Sprint, which has been steadily replacing human operators with this technology. In the year 2002, Sprint's productivity jumped 15% and revenue increased by 4.3%, while the company reduced its payroll by 11,500.

As far back as the late 1980s, industry analysts were warning that automation would eliminate more and more jobs. Because their forecasts proved somewhat premature, the public was lulled into believing that automation was not a problem. Now, however, the software, computer and telecom revolutions, and the proliferation of smart technologies, are finally causing job losses in every country.

Industry observers expect the decline in white-collar jobs to shadow the decline in manufacturing jobs during the next four decades, as companies, whole industries, and the world economy become connected in a global neural network.

The old logic that technology gains and advances in productivity destroy old jobs but create as many new ones is no longer true. The US is enjoying its steepest rise in productivity since 1950. In the third quarter of 2003, productivity soared by 9.5%, yet the ranks of the unemployed remain high.

Economists have long argued that productivity allows firms to produce more goods and services at cheaper costs. Cheaper goods and services, in turn, stimulate demand. The increase in demand leads to more production and services and greater productivity, which, in turn, increases demand even more, in a never-ending cycle. So even if technological innovations throw some people out of work in the short term, the spike in demand for the cheaper products and services will assure additional hiring down the line to meet expanded production runs.

The problem is that this theory appears to be no longer applicable. The US steel industry is typical of the transition taking place. In the past 20 years, steel production rose from 75m tonnes to 102m tonnes. In the same period, from 1982 to 2002, the number of steelworkers in the US declined from 289,000 to 74,000. "Even if manufacturing holds on to its share of GDP," says University of Michigan economist Donald Grimes, "we are likely to continue to lose jobs because of productivity growth." He laments that there is little we can do about it. "It's like fighting a strong headwind."

Herein lies the conundrum. If dramatic advances in productivity can replace more and more human labour, resulting in more workers losing their jobs, where will the consumer demand come from to buy all the potential new products and services? We are being forced to face up to an inherent contradiction at the heart of our market economy that has been present since the very beginning, but is only now becoming irreconcilable. Greatly increased productivity has been at the expense of more workers being marginalised into part-time employment or being laid off. A shrinking workforce, however, means diminished income, reduced consumer demand, and an economy unable to grow. This is the new structural reality that government and business leaders and so many economists are reluctant to acknowledge.

Jeremy Rifkin, *The Guardian*, March 2nd, 2004.

L'économie de la connaissance et de l'immatériel

- SECTION 1** De nouvelles approches de la connaissance en économie
 - SECTION 2** De nouveaux enjeux induits par la connaissance et l'immatériel
 - SECTION 3** De nouvelles stratégies pour l'économie de la connaissance
- RÉSUMÉ • COMPLÉMENTS • APPLICATION**

Dans l'histoire économique, la connaissance a toujours été considérée comme un facteur clé synonyme d'innovation. Elle permettait alors la réalisation de progrès à la fois sur les produits et sur les processus. Cette connaissance de nature technique puis scientifique était détenue par une petite élite d'innovateurs et d'entrepreneurs. Pourquoi parler alors aujourd'hui d'économie de la connaissance ? Une première raison apparaît avec la montée en puissance de l'immatériel qui s'exprime notamment par la part croissante occupée par le secteur tertiaire. L'idée que nous serions entrés dans l'ère post-industrielle incite à penser que les choses de l'esprit vont occuper une place toujours accrue. L'économie de la connaissance amènerait à considérer que cette dernière est un bien, certes particulier, mais qui comme tout bien peut faire l'objet d'un échange. Toutefois, on se doit de constater que les savoirs sont à l'origine de phénomènes cumulatifs (la connaissance génère la connaissance) et qu'ils sont nécessaires au progrès économique mais pour certains également indispensables pour le bien être social (connaissances médicales par exemple).

Une deuxième série de raisons met en lumière le déplacement de la connaissance dans l'entreprise. Pendant longtemps, figée dans les produits et les processus, elle émerge de tous les membres de l'entreprise et se diffuse dans toute l'organisation. Il s'agit alors pour les firmes de capter ces nouveaux savoirs, de les codifier s'ils sont tacites, de les transmettre et de les protéger. Au-delà de ces nouvelles stratégies d'entreprise, des débats plus traditionnels sont toujours d'actualité et prennent de nouvelles dimensions. On pense ici au rôle respectif du secteur public et du secteur privé dans la production et la protection des connaissances. Les pouvoirs publics se doivent d'être vigilants face au risque d'une trop grande privatisation des savoirs. Enfin, face à de nouvelles formes de division du travail basées sur la connaissance, les États doivent trouver des stratégies pour stimuler la recherche-développement. C'est notamment dans ce sens que travaillent les autorités européennes depuis le sommet de Lisbonne en l'an 2000.

SECTION 1

DE NOUVELLES APPROCHES
DE LA CONNAISSANCE EN ÉCONOMIE

À partir de la révolution industrielle, l'innovation devient le moteur essentiel du développement économique par la mise en valeur de nouvelles connaissances. Le savoir est donc depuis plusieurs siècles au cœur du raisonnement économique. Toutefois avec la part prépondérante qu'occupe aujourd'hui l'immatériel, de nombreux auteurs ont enrichi la réflexion sur ce que l'on appelle l'économie fondée sur la connaissance.

1. La connaissance à la base du développement économique

La révolution industrielle est l'événement historique qui donne naissance à de nouvelles formes de mécanismes économiques qui permettent à certains pays d'entrer dans l'ère du développement. Le développement économique est permis par les vagues d'innovations auxquelles on assiste au XVIII^e siècle en Angleterre puis au XIX^e sur une plus grande échelle. Le progrès technique s'inscrit dans une logique productive et marchande. Les connaissances sont ainsi mises au service de l'économie et sont finalement à l'origine du développement. Quelques interrogations subsistent pour bien comprendre le processus d'accumulation continue des connaissances qui se déroule en Europe alors qu'en Chine et dans les empires musulmans au passé scientifique et technique comparable, on constate une très forte stagnation.

On peut trouver une première raison dans l'émergence des régimes politiques qui s'éloignent de l'absolutisme et autorisent une plus grande prise d'initiative des individus. Le déclin de la religion catholique comme force politique peu favorable à la recherche technique et scientifique expliquerait la mise en valeur de connaissances à des fins qui ne soient plus essentiellement spirituelles.

SUR LE RÔLE POSITIF DE L'ÉGLISE EN MATIÈRE D'INNOVATIONS

« L'Église joua un rôle important dans ce processus continu d'innovations en tant que gardienne du savoir et école de techniciens. On aurait pu s'attendre à tout autre chose, à voir la spiritualité organisée, avec son insistance sur la prière et la contemplation, se désintéressant de la technologie. L'Église, pour qui le travail était le châtimeur de la faute originelle, ne chercherait sans doute pas à adoucir la sanction. Et cependant tout conspira en sens contraire : le désir de libérer les religieux des tâches basement matérielles qui les accaparaient conduisit à l'adoption et à la diffusion de machines productrices d'énergie et, les cisterciens n'hésitèrent pas à faire appel à une main-d'œuvre extérieure pour s'occuper des travaux ingrats. L'embauche d'individus entraîna à son tour un intérêt marqué pour le temps et la productivité. Tout cela amena le développement sur les terres monacales d'assemblages remarquables de machines mues par l'eau, de montages complexes qui visaient à tirer le meilleur parti de l'énergie disponible et à la distribuer au moyen d'une série d'opérations industrielles. »

David S. Landes, *The Wealth and Poverty of Nations: Why some are so rich and some so poor*, 1998. Trad. française : *Richesse et pauvreté des Nations*, Albin Michel, 2000.

À partir du XVIII^e siècle, la recherche intellectuelle va s'intensifier en Europe stimulée notamment par les pouvoirs en place. Dans un premier temps, s'exprime une volonté de comprendre les phénomènes naturels. D'autre part, l'utilisation des mathématiques s'intensifie car elles permettent de décrire les observations et de formuler les résultats de façon précise. Se développe enfin l'expérimentation qui traduit l'ambition, par une attitude active, de provoquer les phénomènes pour mieux les comprendre.

Un fait important pour apprécier l'avance scientifique que va prendre l'Europe réside dans le morcellement du territoire en de nombreux États nations (contrairement aux empires chinois et musulman). De cette configuration géographique et politique va naître, en effet, une concurrence et une compétition favorables aux progrès techniques et scientifiques. Mais, s'il y a rivalité, celle-ci s'exerce dans le cadre d'une véritable communauté scientifique européenne dans laquelle les idées circulent et ce d'autant plus facilement qu'existe à l'époque une langue commune : le latin.

Mais la course au prestige et aux honneurs ne suffit pas à expliquer les progrès techniques et scientifiques qu'enregistre l'Europe au XVIII^e et au XIX^e siècles. Les structures politiques, juridiques et sociales vont stimuler l'émergence de nouvelles connaissances car pour la première fois dans l'histoire l'inventeur, l'innovateur va pouvoir percevoir les fruits de ses découvertes. Le prélèvement d'un impôt fixe (forfaitaire) et non plus proportionnel pousse, par exemple, à la prise d'initiative en garantissant une rémunération plus intéressante à celui qui est à l'origine du progrès et aux financiers qui ont pu le soutenir dans son entreprise. De même, comme le mentionne le prix Nobel d'économie North (1993), l'apparition des brevets d'invention (dès le XV^e siècle) est un élément déterminant dans le déclenchement de la révolution industrielle.

Il n'est donc pas étonnant que ce soit en Angleterre, pays où les mutations politiques ont peut-être été les plus importantes et les plus précoces, que les innovations se sont révélées les plus nombreuses et les plus spectaculaires.

LES AVANCÉES TECHNIQUES EN ANGLETERRE AU COURS DU XVIII^e SIÈCLE

Au cours du XVII^e siècle, l'Angleterre est encore devancée dans le domaine des techniques par de nombreux pays. Le tournant a lieu à la fin de ce siècle grâce notamment aux transferts technologiques en provenance du continent qu'a permis l'arrivée de milliers de huguenots français. 30 % des faits techniques en Europe sont du fait des Anglais ce qui, ramené à la taille de la population, signifie que le rythme d'innovation est trois à quatre fois plus élevé en Angleterre que sur le continent. Au cours du XVIII^e siècle, les choses vont aller en s'accélégrant puisqu'au cours des quarante dernières années du siècle plus de 50 % des innovations techniques sont anglaises.

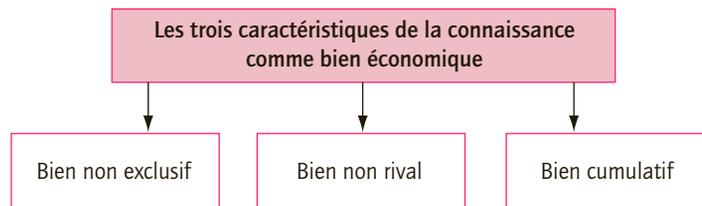
Le lien entre économie et connaissance devient alors très net. Le développement économique contribue à la diffusion des connaissances, cette dernière participant un peu plus encore à la croissance économique. En effet, profit et accumulation du capital au cours de la révolution industrielle s'expliquent par l'amélioration continue de la qualité du stock de capital physique. Les machines utilisées dans les processus de production incorporent de plus en plus de nouvelles techniques. C'est donc par la diffusion du progrès technique que la révolution industrielle a trouvé sa principale source de financement.

La connaissance se matérialise donc à travers les progrès techniques incorporés dans les machines. En revanche concernant les salariés, ces techniques nouvelles ne nécessitent pas l'appel à un personnel très qualifié. En 1830, l'Angleterre compte plus de 40 % d'illettrés, ce qui aboutit à des chiffres beaucoup plus élevés lorsque l'on s'intéresse uniquement à la population ouvrière (60 à 70 %). À l'inverse, on peut considérer que les progrès économiques et sociaux vont faciliter l'accès à l'instruction. Ainsi, en France et en Angleterre, c'est à la fin du XIX^e siècle que les premières lois concernant l'école sont votées.

Dans les premiers temps du développement économique, la connaissance est abordée dans ses formes les plus simples, c'est-à-dire technique et scientifique. La connaissance se fige donc dans les produits et se diffuse également par leur intermédiaire. La réflexion reste, par conséquent, très basique alors même que le terme de connaissance nécessite de plus amples précisions.

2. La connaissance, un bien économique particulier

L'évolution économique modifie la perception de la notion de connaissance. Comme nous le verrons par la suite, la connaissance ne se limite plus aujourd'hui aux savoirs scientifique et technique. De plus, la connaissance n'est plus simplement intégrée dans les produits comme nous venons de l'appréhender. La connaissance est de plus en plus souvent abordée comme un bien économique à part entière mais possédant des caractéristiques très spécifiques.



Si la connaissance est assimilée, assimilable à un bien économique, elle doit pouvoir faire l'objet d'un échange et suivre de ce fait les lois économiques régissant les marchés. Trois caractéristiques viennent donc nuancer cette proposition.

- En premier lieu, la connaissance ne présente d'intérêt, comme tout bien, que s'il est possible de l'utiliser. Toutefois, à la différence de la plupart des biens, l'usage de la connaissance contribue à sa diffusion et d'une certaine manière rend très complexe son contrôle. La connaissance est donc un bien non exclusif dans le sens où il est difficile d'en limiter la consommation à un agent en particulier. De cette caractéristique, deux conclusions peuvent être formulées. La première est que la connaissance doit faire l'objet d'une protection particulière. Les entreprises peuvent voir leurs concurrents s'approprier très facilement des connaissances qui représentent pour elle des avantages concurrentiels. La mise sur le marché des produits ou bien encore des discussions entre responsables de différentes firmes sont des exemples de captation non désirée de la connaissance.

Autre conséquence de cette caractéristique de la connaissance, l'existence d'externalités positives. La production et l'utilisation de la connaissance provoquent un impact positif sur des tiers sans que celui qui en est à l'origine en retire un avantage supplémentaire sous la forme notamment d'une rétribution financière.

- Deuxième propriété de la connaissance, il s'agit d'un bien non rival. En d'autres termes, cela signifie que la connaissance, contrairement aux autres biens, ne se détruit pas dans la consommation. Ici aussi deux conséquences sont à mentionner. Dans un premier temps, la propriété de non-rivalité permet à un individu d'utiliser la connaissance à l'infini sans que celle-ci ne perde de sa valeur et sans que cela ne lui occasionne un coût supplémentaire. D'autre part, la connaissance comme bien non rival peut être utilisée conjointement par plusieurs agents sans que, dans ce cas également, elle perde de la valeur et qu'il soit nécessaire de produire un exemplaire supplémentaire. En conséquence, la connaissance peut générer des externalités positives de façon illimitée.
- Enfin, la connaissance est un bien cumulatif puisque le savoir acquis ou diffusé va contribuer lui-même à l'émergence de nouveaux savoirs. De ce fait, outre qu'elle peut être considérée comme un bien de consommation, la connaissance doit plus encore être assimilée à un bien de production. On se situe alors dans un processus cumulatif de très grande ampleur puisque la connaissance dont l'usage est infini génère de nouvelles connaissances qui, à leur tour, ne se détérioreront pas lorsqu'elles seront consommées.

Une **externalité** est un avantage ou un inconvénient pour un agent provoqué par la production ou la distribution d'un bien ou d'un service par un autre agent sans que ces conséquences soient souhaitées et aient pu faire l'objet d'une quelconque tarification.

L'**externalité de connaissance** décrit le phénomène cumulatif généré par le stock d'idées disponibles sur l'émergence de nouvelles idées. Les nouvelles connaissances ne peuvent bien souvent voir le jour qu'en raison de l'existence de connaissances plus anciennes. C'est ainsi qu'il faut comprendre la célèbre formule de Newton : « c'est sur les épaules des géants que j'ai pu voir plus loin ».

Ressource inépuisable dont le coût marginal est nul, la connaissance ne peut donc suivre les lois qui régissent habituellement les marchés.

Outre les problèmes de tarification, se posent des questions d'incitation à produire un bien dont le rendement privé est beaucoup plus faible que le rendement social. Toutes ces propriétés et les conséquences qui en découlent font que la connaissance apparaît comme un bien qualifié de public dont il faut faciliter la plus large et la plus rapide diffusion.

Par **bien public**, on entend généralement un bien produit par la puissance publique. Le bien peut faire l'objet d'une tarification lorsque la consommation pourra être clairement individualisée (électricité par exemple). En revanche, ce principe ne pourra pas être appliqué pour des biens dont la consommation est collective (la justice par exemple), leur définition rejoint alors celle des biens collectifs purs.

Dire que la connaissance est un bien public ne signifie pas que sa production doit être obligatoirement assurée par l'État. Cela implique qu'au regard des caractéristiques de la connaissance, cette dernière ne peut pas faire l'objet d'échange sur la stricte base du jeu concurrentiel. En effet, l'agent producteur de la connaissance ne peut espérer, au regard de l'ampleur des externalités positives générées, percevoir une rémunération à la hauteur de son apport. *A contrario*, l'agent à l'origine de la diffusion de la connaissance ne peut pas construire son système de tarification sur la base du coût marginal puisque celui-ci dans le cas de la diffusion des savoirs est très proche de zéro.

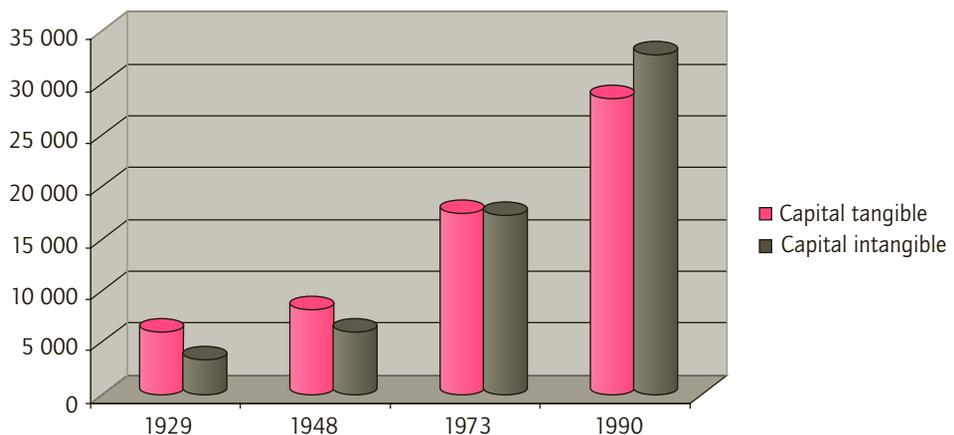
La complexité du concept de connaissance explique que se soit développé un nouveau corpus théorique défini comme « économie de la connaissance » dans lequel cette dernière

est donc analysée à travers les différentes propriétés que nous venons d'aborder. Il s'agit d'étudier l'évolution et les déterminants technologiques et institutionnels du traitement et de l'usage de la connaissance, ceux-ci ne se limitant pas bien évidemment aux activités formelles de production et de transmission de savoirs strictement technologiques. Si l'analyse économique s'est enrichie de ce « nouveau » champ théorique, c'est bien évidemment parce que les savoirs occupent une place prédominante.

3. « L'économie de la connaissance » pour mieux comprendre « l'économie fondée sur la connaissance »

On considère que les économies fondées sur la connaissance se sont développées à partir de la fin des années 1920. C'est à partir de cette période que l'on constate une progression historique des investissements en connaissance. Cette conclusion est le fruit des travaux de deux historiens en économie, M. Abramovitz et P. David (1996). Pour ce faire, ces deux auteurs ont retenu comme investissements en connaissance, les dépenses de formation et d'éducation, les dépenses de santé et de sécurité et enfin les dépenses relevant de la recherche-développement. Les travaux de J.W. Kendrick (1994) montrent que la part du capital intangible ne cesse de progresser allant jusqu'à dépasser au cours des années 1970 les montants consacrés au capital tangible.

ÉVOLUTION DU POIDS RELATIF DU STOCK RÉEL DE CAPITAL INTANGIBLE AUX ÉTATS-UNIS DE 1929 À 1990
(en milliards de dollars 1987)



Source : J.W. Kendrick, 1994.

Tout ceci traduit une tendance lourde à une hausse des dépenses d'éducation et à une part croissante des salariés hautement qualifiés dans la main-d'œuvre employée dans les pays développés. De nouvelles pratiques en matière de gestion apparaissent avec notamment le management de la connaissance (*knowledge management*) et la recherche de système d'information et de codification afin de transformer les connaissances tacites en connaissances codifiées.

Depuis une cinquantaine d'années, et le mouvement devrait encore se poursuivre dans les années à venir, les technologies de l'information et de la communication (TIC) ont connu

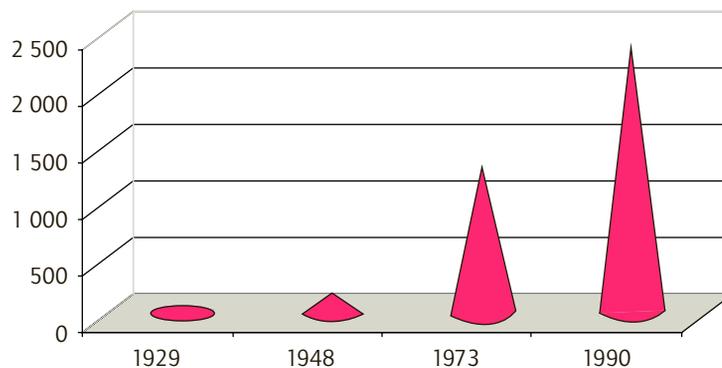
un développement considérable. Concernant l'économie fondée sur la connaissance, elles ont eu un impact important sous différentes formes. En premier lieu, les TIC contribuent à accélérer et à amplifier les processus d'innovation. Les outils de conception, de simulation, voire d'aide à la décision, augmentent l'efficacité des travaux de recherche. Les progrès constatés dans le domaine des télécommunications facilitent grandement la transmission des savoirs à travers les approches collectives que permettent les modes de communication en réseau. Enfin, les TIC ont un rôle croissant dans la mémorisation et la capitalisation des savoirs qui ne se limitent plus à proposer des capacités de stockage de plus en plus élevées mais offrent des possibilités en matière de codification des savoirs tacites de plus en plus intéressantes.

Souligner l'importance des technologies de l'information et de la communication ne doit pas se traduire par une dérive vers une approche strictement technique. Le rôle des TIC doit être apprécié également au regard des changements organisationnels qu'ils rendent à la fois possibles et nécessaires.

Pour D. Foray (2000), l'entrée dans une économie fondée sur la connaissance amène à distinguer trois approches. Une première approche renvoie à nouveau aux technologies de l'information et de la communication qui contribuent à amplifier les externalités de connaissance. En effet, elles permettent de réduire à la fois les coûts de codification, de transmission et de mémorisation de savoirs de plus en plus complexes.

Une seconde approche centrée sur l'innovation revient à considérer que nous sommes entrés dans une économie dans laquelle le rythme des innovations est beaucoup plus soutenu que par le passé. Même si cette approche est difficile à valider, on remarquera toutefois que les dépenses en recherche et développement augmentent sans cesse et que l'innovation est un critère essentiel de compétitivité.

ÉVOLUTION DES DÉPENSES DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT AUX ÉTATS-UNIS DE 1929 À 1990
(en milliards de dollars 1987)



Source : J.W. Kendrick, 1994.

Une autre approche s'intéresse au mode de production de la connaissance et met l'accent sur son caractère plus collectif. L'acquisition des savoirs relève alors de l'organisation interne des entreprises mais aussi des relations inter-entreprises. Si la production de connaissances à l'intérieur des entreprises passe toujours par des dépenses importantes en recherche et développement, elle se réalise également par des processus d'apprentissage plus

informels. La coopération sous la forme de réseaux inter-organisationnels demeure la voie privilégiée de création de nouveaux savoirs entre plusieurs partenaires, firmes ou institutions. Cet essor des économies fondées sur la connaissance va justifier un certain nombre de travaux théoriques à l'origine du courant de l'économie de la connaissance.

Si R.R. Nelson et K.J. Arrow (1962) sont considérés comme les premiers grands théoriciens à porter leur attention sur le rôle de la connaissance scientifique et technique, il faut attendre H. Simon (1982) et surtout F. Machlup (1984) pour voir de grands auteurs aborder les savoirs dans une approche beaucoup plus globale.

F. Machlup apparaît à ce titre comme le premier économiste de la connaissance puisqu'il aborde les théories de la décision et la théorie économique des choix, les problématiques de production de nouvelles connaissances, les mécanismes d'acquisition et de transferts des savoirs.

INFORMATION ET CONNAISSANCE

F. Machlup, K.J. Arrow, ou bien encore F. Hayek, se sont attardés sur la différence ou l'absence de différences entre information et connaissance. À ce propos, on peut souligner que par information, il faut comprendre flux de messages, alors que la connaissance nécessite une activité cognitive de la part de l'agent. Il doit, en effet, sélectionner, comprendre et interpréter les messages pour leur donner un sens et en produire à son tour de nouveaux. De cette distinction, on aboutit à une différence plus intéressante encore puisque l'information semble exister indépendamment des individus alors que la connaissance est au contraire liée aux agents puisqu'elle repose sur leur subjectivité.

Une autre analyse est possible qui consiste à considérer que l'information est une forme de connaissance, à savoir une connaissance « objectivée », en d'autres termes codifiée et perceptible par tous de la même manière. La différence entre information et connaissance reviendrait à la distinction très intéressante du point de vue analytique entre connaissance explicite et connaissance tacite.

Même si K. Arrow restreint son analyse de la connaissance en considérant que certains agents seulement sont à l'origine de la production du savoir (équipes de recherche et développement, secteurs industriels où le savoir scientifique est essentiel), il est un des premiers cependant à s'intéresser à des formes de création de savoirs non formels et non universitaires. Il met ainsi en évidence les concepts d'apprentissage par la pratique (*learning by doing*). Cette forme d'acquisition des connaissances dépasse la problématique de la performance individuelle pour mettre en exergue l'efficacité collective.

On retrouve le principe de *learning by doing* dans la théorie de la croissance endogène. Cette théorie est apparue au milieu des années 1980 suite aux travaux des économistes néoclassiques P.M. Romer (1986) et R. Lucas (1988). La démonstration repose sur l'idée que la croissance économique s'explique par le processus même d'accumulation qu'elle provoque et non par le recours à des facteurs exogènes. Ainsi, l'augmentation de la quantité totale de capital disponible dans l'économie entraîne une hausse de la productivité par des mécanismes d'apprentissage et d'accumulation des connaissances au fur et à mesure que l'activité se développe.

Plus globalement, la diffusion du savoir dans la société, les investissements publics en éducation et en recherche-développement sont les principales sources étudiées pour expliquer la croissance endogène.

Il n'en reste pas moins vrai que l'appropriation de connaissances relève également de stratégie individuelle. C'est ce que montre la théorie du capital humain remise au goût du jour dans les années 1960 par les économistes néoclassiques, T. Schultz et G. Becker (1964). Dans cette analyse, la formation est appréhendée comme un véritable investissement qui pousse donc les individus à faire un choix. Il s'agit, pour eux, de comparer le sacrifice d'une partie de leur jeunesse que provoque la poursuite d'études avec les gains futurs que leur permettra d'obtenir un niveau de formation plus élevé. Le choix se fera en fonction de la préférence plus ou moins forte des individus pour le présent et de leur capacité à estimer les revenus futurs qu'ils pourront espérer recevoir. Mais la formation est un investissement particulier puisqu'il génère des externalités positives. Cela justifie donc une prise en charge par la collectivité d'une partie de cet investissement afin de pousser les individus à le réaliser. Pour conforter cette thèse, il faut ajouter que le capital humain est indissociable de celui qui le porte. En conséquence, toute entreprise qui engagerait des dépenses de formation pour ses salariés prendrait le risque de voir ces derniers chercher à monnayer ailleurs leurs nouvelles compétences.

SECTION 2

DE NOUVEAUX ENJEUX INDUITS PAR LA CONNAISSANCE ET L'IMMATÉRIEL

Si pendant très longtemps, l'analyse de la connaissance s'est limitée à une réflexion sur les processus d'innovation, il semble aujourd'hui plus pertinent d'appréhender plus largement la production de savoir en ne la confinant pas au seul service de recherche et développement. De même, le caractère de plus en plus tacite de la connaissance appelle de nouvelles réflexions quant à sa diffusion. La connaissance est notamment de plus en plus attachée à l'individu ce qui renvoie à des problématiques d'éducation et de formation.

1. La production de connaissances revisitée

Dans le cadre économique, il est possible de distinguer deux formes de production de connaissances. Une première relève d'une volonté délibérée des firmes d'accroître leur stock de savoirs, il s'agira alors d'une activité de recherche, plus précisément de recherche-développement. Une seconde forme de production de connaissance s'inscrit dans un processus très empirique où les différents agents, producteur, distributeur et usager, sont à la fois acteur dans l'émergence de nouveaux savoirs mais la subissent également. Nous nous trouvons alors dans ce cas dans un processus d'apprentissage à la fois individuel et organisationnel.

Concernant la recherche et développement, il s'agit d'une activité spécifique qui garde et doit garder ses « distances » avec le reste des activités de l'entreprise. Par distance, il faut comprendre le terme au sens premier et géographique du terme mais également au sens organisationnel. En effet, l'activité de recherche-développement pour s'exercer effica-

cement ne doit pas subir une pression trop « courtermiste » de la part du marché, pression relayée par différents services de l'organisation.

Toutefois, s'il fallait démontrer l'importance stratégique de l'activité recherche-développement nous pourrions rappeler qu'il s'agit d'un des rares services à ne pas faire l'objet de procédure de délocalisation et de rester étroitement lié hiérarchiquement à la direction générale.

De plus en plus aujourd'hui, au regard de la complexité croissante des sciences et des techniques, il apparaît difficile de considérer cette activité comme homogène quel que soit l'objet des recherches et le secteur d'activité concerné. Une étude de D. Stoke (1994) propose une classification des différentes formes de recherche en utilisant pour les symboliser trois noms de savants célèbres : H.D. Bohr, L. Pasteur et T. Edison.

LES DIFFÉRENTES FORMES DE RECHERCHE-DÉVELOPPEMENT		
	Degré d'application	
Type de recherche	Pas d'application pratique	Application pratique
Fondamentale	Recherche de base pure H.D. Bohr	Recherche de base avec volonté d'application L. Pasteur
Non fondamentale		Recherche appliquée T. Edison

D. Stoke, 1994.

L'intérêt de cette typologie repose sur l'analyse qu'elle permet de mener concernant les recherches de base. Pour les recherches menées par le physicien danois, difficile d'apprécier les retombées économiques qu'elles peuvent entraîner. De ce fait, la réflexion est délicate quant au mode d'incitation même si l'on peut penser que les intérêts privés ne vont pas investir dans cette forme de recherche et développement qui ne présentera un intérêt qu'après de nombreuses phases successives qui séparent le passage de la recherche fondamentale de la commercialisation d'une application. Le problème est plus délicat pour la recherche de base de forme « Pasteur », « délicat » dans le sens où le champ des possibles, incitation publique ou incitation privée, est plus large. En final, la distance qui sépare la recherche du marché conditionne donc le mode d'incitation à mettre en œuvre et, par là même, le degré d'implication des pouvoirs publics.

La production des connaissances ne découle pas toujours d'une politique délibérée des entreprises se reflétant dans les dépenses de recherche et développement qu'elles engagent. L'émergence de nouveaux savoirs relève également d'un processus d'apprentissage qui s'observe presque quotidiennement dans les activités de production et de distribution des firmes mais également dans les usages qui sont faits des produits et des services commercialisés.

L'apprentissage et l'accumulation de savoirs qui en découle se déroulent lorsque l'organisation et ses acteurs trouvent des solutions à des problèmes non anticipés ou doivent faire face à des problèmes anticipés mais non encore résolus.

D'une façon générale, le caractère de plus en plus imprévisible de l'évolution de l'environnement amène à s'interroger sur la nature des savoirs que l'entreprise se doit de développer.

Ainsi, les travaux sur « l'apprentissage organisationnel » mettent en évidence deux approches : l'approche « opération » (accumulation dans un cadre donné, diffusion des savoirs durables, savoir pré-requis avant l'action) et l'approche « expérimentation » (acquisition des savoirs par essai-erreur en fonction des événements), cette dernière approche, adaptée à des environnements dont les évolutions sont imprévisibles, pose la question de la transmission de savoirs acquis essentiellement par expérience.

Une autre perspective peut également être envisagée, l'expérimentation en phase de production du bien ou du service. Possible surtout pour des activités non risquées et reposant plus largement sur une dimension immatérielle, cette forme d'apprentissage qui ne se limiterait plus à certains cas très particuliers (l'enseignement ou l'artisanat par exemple) constituerait alors une avancée plus importante encore dans l'économie fondée sur la connaissance. En effet, tendrait à disparaître alors la distinction entre ceux qui produisent de la connaissance et ceux qui l'utilisent.

Il reste d'ailleurs à ce propos une dernière forme d'apprentissage créatrice de nouveaux savoirs, le *learning by using*. Dans la société de l'immatériel, l'apprentissage par l'usage apparaît comme une source de création de connaissance. En effet, dans sa prise de connaissance et les nouveaux usages qu'il peut faire d'un produit ou d'un service complexe, l'utilisateur participe au phénomène cumulatif de création des savoirs.

La question reste posée de la mesure de la production des savoirs par les économies et les entreprises nationales. Depuis 1999, l'OCDE propose un *Tableau de bord de la science, de la technologie et de l'industrie* afin d'apprécier les évolutions des économies fondées sur la connaissance. L'OCDE a conçu à cette occasion des indicateurs synthétiques qui ont pour ambition de fournir une « indication approximative » de l'investissement dans le savoir et le poids des industries fondées sur la connaissance.

LES INDICATEURS SYNTHÉTIQUES DE L'OCDE

L'investissement dans le savoir est défini par trois ensembles de dépenses : les dépenses publiques et privées consacrées à l'enseignement supérieur, les dépenses de recherche et développement et les dépenses de logiciel. Ainsi mesuré, l'investissement dans le savoir représente 4,7 % du PIB à l'échelle de l'ensemble des pays de l'OCDE à la fin des années 1990. La progression a été de 3,4 % par an en moyenne tout au long des années 1990, ce qui constitue une croissance supérieure à celle de l'investissement en capital fixe.

Les industries du savoir sont définies comme les secteurs « qui emploient relativement intensément la technologie et/ou le capital humain ». Il s'agit des industries manufacturières de haute et de moyenne-haute technologie et de trois catégories de service : les services fournis à la collectivité, sociaux et personnels ; les activités de banque, assurance et autres services aux entreprises ; les services de communication. L'entrée dans une économie fondée sur la connaissance ne fait ainsi pas de doute quand on s'intéresse à l'évolution du poids économique de ces industries dans la valeur ajoutée des entreprises de l'OCDE : il représente plus de 50 % au milieu des années 1990, contre environ 45 % au milieu des années 1980.

2. Codification et transmission des savoirs

Le savoir prend, aujourd'hui, une dimension stratégique plus importante encore pour les entreprises ; on peut considérer que « de plus en plus, la concurrence entre les organisations repose moins sur l'accès à des ressources ou à des marchés [...] que sur l'accès à des savoirs ». Mais la question reste posée de connaître les savoirs que les firmes se doivent de capitaliser en tant qu'avantages concurrentiels et de quelle manière les diffuser pour en décupler l'efficacité.

Une première réponse peut être apportée avec l'approche du cycle de vie des savoirs (A.D. Little, 1999). L'importance des savoirs varie dans le temps : les savoirs en phase centrale ou cœur ont une dimension stratégique beaucoup plus grande que les savoirs en phase de base et qui sont largement diffusés dans l'industrie. D'autre part, c'est l'ambiguïté causale d'un savoir qui lui donne son caractère stratégique. En effet, la plus ou moins grande ambiguïté d'un savoir jouera directement sur sa facilité de transfert et par conséquent sur le risque d'imitation. La facilité d'imitation dépendra notamment du caractère tacite du savoir. À cela, on pourra ajouter qu'un savoir organisationnel sera également plus difficile à reproduire.

En conséquence, savoirs tacites et collectifs constituent les véritables sources d'avantages concurrentiels mais leur transmission au sein de l'organisation ne va pas sans poser problème.

La transmission des savoirs passe par une phase de mémorisation. On distingue deux types de mémoire : la mémoire « officielle » (centralisée), qui s'inscrit sur le long terme et reste peu affectée par un *turn over* important mais dont le caractère opérationnel demeure limité ; la mémoire « souterraine » (individuelle), qui concerne le court terme et reste très sensible à la mobilité du personnel, mais qui présente en revanche une portée opérationnelle forte.

L'analyse de la mémorisation passe également par la distinction entre les connaissances déclaratives (savoir), les connaissances procédurales (savoir comment faire) et les connaissances de jugement (savoir que faire). Selon les cas (contenu du travail, niveau hiérarchique), une forme de mémorisation prédominera. Ainsi, pour la réalisation d'expertise (analyse et résolution de problème), la mémoire de jugement sera privilégiée, alors que dans les unités opérationnelles, la mémoire procédurale sera mise en œuvre.

La mémorisation rencontre certains obstacles. En premier lieu, la place de plus en plus réduite de l'écrit nuit fortement à la préservation des savoirs. En second lieu, par manque de disponibilité ou de motivation ou par crainte de perte de pouvoir, les membres de l'organisation ne consacrent que peu de temps à cette phase qu'ils jugent bien souvent inutile.

La formation, en interne ou en externe, joue, bien évidemment, un rôle important en matière de transmission de savoirs formalisés. On peut souligner également la possibilité de transformer des savoirs formalisés en savoirs tacites ; c'est ce que Nonaka (1995) appelle l'intériorisation, qui consiste, à force de répétitions, à intégrer un savoir formalisé au stade du réflexe (OST).

Il existe, de plus, une complémentarité importante entre savoirs formels et savoirs tacites. Aoki souligne, à cet égard, l'importance du savoir formel pour rendre efficace l'apprentissage par la pratique (notion d'accumulation de savoirs).

La transmission des savoirs tacites peut être envisagée sous l'angle de la formalisation (Nonaka, 1995) en d'autres termes la construction et la mise en œuvre de procédures.

Toutefois, à travers l'exemple des normes d'assurance qualité ISO 9000, on constate des différences importantes entre les procédures écrites dans le manuel qualité et celles qui sont effectivement pratiquées.

La transmission des savoirs tacites nécessite une réflexion pour comprendre sur quoi ils reposent. On constate, notamment, que certains savoirs font appel à différents sens : odorat, toucher... (une partie du savoir des opérateurs dans le secteur de la chimie repose par exemple sur l'odorat) En conséquence, outre la difficulté que pose la nature de ces savoirs quant à leur transmission, il est indispensable de réfléchir sur la nature des supports utilisés pour les diffuser.

Au-delà d'instruments dont la portée reste bien souvent limitée, la transmission des savoirs tacites passe essentiellement par le relationnel, Nonaka parle de socialisation (intégration). Les savoirs de groupe (« groupe de pairs ») se transmettent, ainsi, par dialogue et communication. À titre d'exemple de cette approche socialisation-intégration, on peut citer les processus de décision partagée au Japon qui permettent aux jeunes d'apprendre au contact des responsables plus anciens.

Dans le domaine des technologies de l'information, on est passé d'une logique d'automatisation de la décision à une approche d'assistance à la décision. Les axes de recherche, aujourd'hui, semblent porter sur une explicitation accrue de la connaissance. Des solutions de type « réseau de neurones », construit sur des mécanismes d'apprentissage de comportements par expérimentation-imitation, vont dans ce sens.

De plus, les technologies de l'information et de la communication (base de données partagée, messagerie électronique, réseau d'atelier, réseau bureautique...) favorisant la diffusion des informations au sein de l'organisation jouent un rôle essentiel dans la transmission des savoirs.

On peut évoquer également le rôle des cadres intermédiaires, qui sera abordé différemment selon la forme de savoirs privilégiée par l'organisation. Lorsque le savoir est fortement explicite, le rôle de transmission de l'information joué par les cadres intermédiaires est concurrencé par le développement des technologies de l'information. En revanche, dans une organisation où le savoir tacite prédomine, les cadres ont pour mission de synthétiser les savoirs des dirigeants et des exécutants.

Si l'on admet que les savoirs tacites constituent la principale source concurrentielle, la préférence devra aller à la socialisation et à la construction d'un cadre très informel favorisant les échanges. Se pose alors le problème de la maîtrise par les dirigeants de la transmission des savoirs. De plus, un apprentissage par intégration trop rapide comporte des risques. Les gains découlant de ce mode d'apprentissage sont en grande partie annulés par le fait que l'organisation ne bénéficie pas des apports potentiels du nouveau salarié. La disparition des savoirs tacites est souvent liée au départ à la retraite d'un salarié ou à la mobilité interne du personnel. On constate bien souvent que la période de transmission du savoir entre l'ancien et le nouveau salarié demeure trop courte pour être efficace. Dans une approche quelque peu différente, un *turn over* trop important comporte un risque de fuite des savoirs tacites et organisationnels, source d'avantages concurrentiels. On aborde ici un des points essentiels de la problématique de la transmission des savoirs. En effet, si l'explicitation et la formalisation des savoirs facilitent leur diffusion en interne, elle impliquent également le risque d'un transfert vers l'extérieur non souhaité.

LE MODÈLE DE NONAKA ET TAKEUCHI (1995)

	Connaissance individuelle	Connaissance collective
Connaissance tacite	Socialisation	Externalisation
Connaissance explicite	Internalisation	Combinaison

Modèle remis au goût du jour en raison du « papy-boom » et du problème de transmission des savoirs qu'il va poser.

La création de connaissances est un processus continu d'interactions entre connaissances tacites et connaissances explicites. Pour les deux auteurs, les quatre modes de conversion des connaissances sont :

- la socialisation : partager la connaissance tacite par la communication en tête-à-tête ou, plus généralement, par le partage de l'expérience ; c'est l'exemple de l'apprentissage ;
- l'externalisation : concept qui intègre la connaissance combinée et qui permet sa communication ;
- la combinaison : combinaison de divers éléments explicites ; construire un prototype en est un exemple ;
- l'internalisation : étroitement lié à l'apprentissage en faisant que les connaissances explicites deviennent une partie de la base de connaissances de l'individu.

Les connaissances peuvent se diffuser d'une entreprise à l'autre dans un processus plus ou moins maîtrisé. La transmission peut s'exercer dans un seul sens, le savoir d'une entreprise étant diffusé vers d'autres. La transmission peut également être multiple. C'est le cas des relations donneur d'ordre/sous-traitant au Japon, la diffusion des savoirs s'effectuant du donneur d'ordre au sous-traitant de premier rang mais également dans l'ensemble du réseau. Ceci implique, bien évidemment, l'absence de mise en concurrence. Les échanges inter-entreprises donnent naissance à des phénomènes d'apprentissage délibérés (coopération pour développer le savoir scientifique et technique) mais engendrent, également, des apprentissages involontaires (transmission de savoirs organisationnels).

Cependant, dans le cadre de coopération ou dans le cadre de transferts technologiques, l'entreprise doit veiller à ne pas transférer ses compétences distinctives. On peut citer l'exemple des sous-traitants asiatiques qui se sont accaparé non seulement le savoir technologique mais également le savoir commercial (en matière d'organisation des marchés) des firmes américaines d'électronique avec lesquelles ils travaillaient. D'autre part, le passage par le marché pour effectuer des transferts technologiques engendre un risque d'opportunisme de la part d'une des parties en raison de l'asymétrie d'information.

Les transferts technologiques impliquent un transfert effectif de connaissances. Pour l'acquéreur, cela signifie qu'il devra accomplir le même processus d'apprentissage que le vendeur ou que ce dernier devra effectuer un effort important d'explicitation afin de formaliser la plus grande partie du savoir tacite. Dans les deux cas de figure, les coûts de transaction sont importants.

3. Le facteur humain au cœur des processus de production et de transmission des savoirs

La part croissante de l'immatériel et la place essentielle de la connaissance dans les économies font du savoir à la fois un avantage concurrentiel pour l'entreprise et un facteur d'exclusion/d'intégration pour les salariés. Les investissements immatériels dans la formation de la part des firmes comme des individus se situent donc au cœur de l'analyse de l'économie de la connaissance. Une première réflexion doit porter sur le contenu de ces investissements. L'évolution des technologies de l'information et de la communication amène les salariés à accroître et à actualiser leurs compétences dans le domaine.

Il s'agit donc dans un premier temps d'acquérir un savoir formel et technologique. Mais cette montée en compétence passe par l'apprentissage de savoirs fondamentaux comme la lecture et l'écriture.

Dans ce domaine, les inégalités demeurent importantes et il est illusoire de considérer que les immenses possibilités offertes par l'accès à internet suffisent à combler les inégalités quant aux compétences dans les technologies de l'information et de la communication.

Sur le thème des inégalités, il ne faut pas oublier également l'écart qui risque de se creuser entre les pays les plus riches et les pays les pauvres.

Au-delà des compétences techniques, l'économie fondée sur la connaissance demande d'autres formes de savoirs. Il s'agit, pour les salariés, de faire preuve d'une grande capacité d'adaptation pour faire face à l'imprévu. Il n'en demeure pas moins difficile de définir le contenu d'un programme de formation permettant aux individus d'acquérir ce « savoir apprendre ». On peut simplement souligner que le niveau de formation initiale et l'expérience accumulée constituent deux piliers importants pour cet apprentissage.

DIVISION DU TRAVAIL ET DIFFÉRENTES FORMES DE SAVOIRS

La division du travail suscite un découpage de l'information économique en trois termes ou « savoirs » caractérisés par l'usage que déclarent en faire les agents économiques (Lundvall, 1999) :

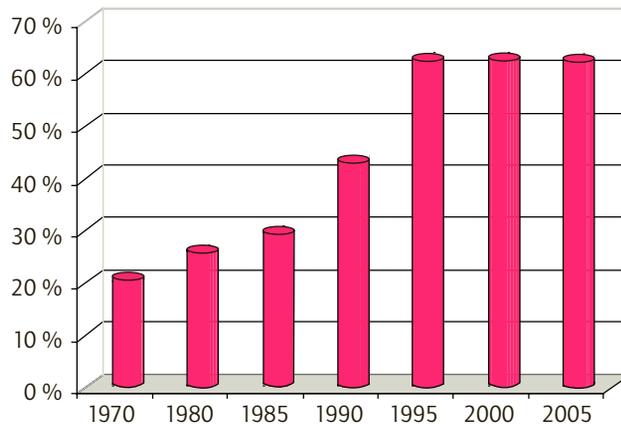
- le « savoir-quoi » (*know what*) désigne « la connaissance relative aux faits » qu'on appelle habituellement information et qui est située dans les bases de données et de connaissances ;
 - le « savoir-pourquoi » (*know why*) englobe les informations et connaissances scientifiques produites par les universités et les laboratoires de recherche, et à un moindre degré par les entreprises ;
 - le « savoir-comment » ou savoir-faire (*know how*) regroupe les ressources cognitives, tacites, mises en œuvre dans tous les domaines de l'activité économique ;
- Pour autant, la distinction entre les agents opérant selon un seul de ces trois termes est loin d'être évidente et les relations complexes qui unissent le quoi, le comment et le pourquoi du savoir se manifestent par un terme synthétique que Lundvall nomme le « savoir qui ». Voilà qui nous ramène à l'agent économique : s'il recherche des informations (sous forme de données, connaissances, savoirs), il le fera en orientant sa recherche sur « qui sait quoi » et « qui sait quoi faire ».

B. Guilhon, J-L. Levet ; *De l'intelligence économique à l'économie de la connaissance*, Éd. Economica, 2003.

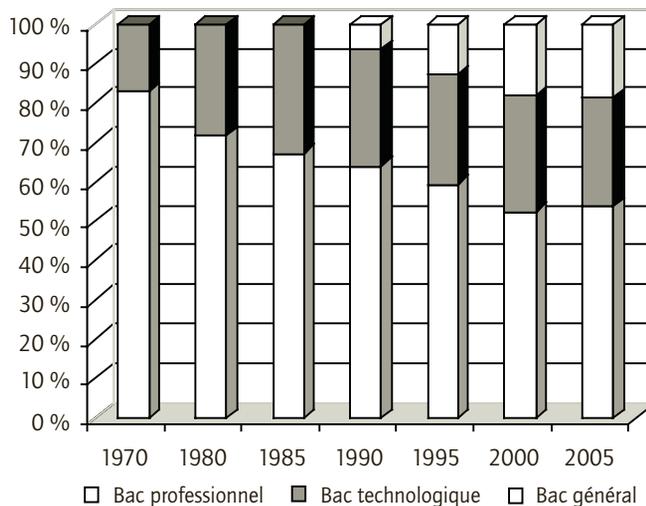
La formation se décompose en deux volets : la formation initiale et la formation continue, sachant que les deux formes peuvent se rejoindre. En matière de formation, deux modèles ont été et sont encore montrés en exemple, le modèle allemand et le modèle japonais. La formation allemande s'est toujours caractérisée par la place importante donnée à l'alternance et à l'apprentissage. S'inspirant de ces principes, le système éducatif français a fortement développé les contrats de qualification et mis en œuvre de nouveaux baccalauréats, les baccalauréats professionnels.

Le Japon, pour sa part, se distingue par le niveau élevé de formation initiale de ses ouvriers sans pour autant que la formation continue soit, par la suite, délaissée. La France a cherché également à s'inspirer de cette référence en amenant un pourcentage de plus en plus élevé de la population au niveau du baccalauréat.

QUELQUES DONNÉES SUR LE SYSTÈME ÉDUCATIF FRANÇAIS
POURCENTAGE DE BACHELIERS DANS UNE GÉNÉRATION (EN POURCENTAGE DE LA POPULATION TOTALE)



RÉPARTITION DES BACHELIERS EN FONCTION DU BACCALAURÉAT OBTENU
(EN POURCENTAGE)



Comme le montre la théorie du capital humain de G. Becker, il n'en va pas de l'intérêt de l'entreprise d'investir en formation puisque la montée en compétence du salarié reste sa propriété exclusive. Seules des politiques très fortes de fidélisation de la main-d'œuvre comme dans les grandes entreprises japonaises réduisent le risque en matière d'investissement formation. Les pratiques d'entreprises semblent confirmer les travaux théoriques de Becker.

On constate, en effet, que les formations proposées aux salariés sont excessivement courtes et correspondent à un besoin d'adaptation à très court terme sur un poste de travail. On observe par ailleurs que les petites entreprises éprouvent beaucoup plus de difficultés à respecter les minima légaux que les grandes en matière de formation. Ceci s'explique par un risque de *turn-over* de la main-d'œuvre bien formée plus élevé dans les petites structures que dans les grandes et cela pour diverses raisons (moindres perspectives de carrière, niveau de rémunération plus faible, conditions de travail plus difficiles...). Il peut paraître enfin surprenant que l'offre de formation dans les grandes entreprises s'adresse aux salariés les plus qualifiés. Il s'agit, en fait, d'un faux paradoxe puisque les grandes entreprises proposent des perspectives de carrière plus intéressantes aux employés disposant d'un potentiel plus riche. De ce fait, le risque de départ est moindre et l'investissement formation jugé plus rentable. La formation continue n'apparaît plus comme un moyen de promotion mais à l'inverse les perspectives de carrière préexistante permettent la mise en place de programmes de formation ambitieux pour certaines catégories de salariés.

D'une manière plus générale, un lien fort existe entre formation continue et formation initiale, cette dernière, et plus particulièrement en France, conditionnant la première. De nombreux échelons dans des cycles de formation continue sont déterminés en référence aux diplômes de la formation initiale. De ce fait, on peut considérer que le poids des pouvoirs publics, plus ou moins fort selon les pays, dans la hiérarchisation des certifications fige, de façon plus ou moins nette, les qualifications relevant de la formation continue.

Toutefois, au regard de la prudence des entreprises dans le domaine de la formation, l'intervention des pouvoirs publics est indispensable. Le besoin en formation ne peut être entièrement satisfait par les agents privés et le jeu des marchés. Ainsi, partout dans le monde, le financement public est largement majoritaire (80 % par exemple en France) même si la construction des programmes s'effectue par une collaboration entre privé et public afin d'adapter au mieux l'offre de formation aux besoins du marché du travail.

SECTION 3

DE NOUVELLES STRATÉGIES POUR L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE

Si la connaissance devient une variable si importante qu'elle donne naissance à une nouvelle forme d'économie, cela doit nous amener à nous interroger sur la stratégie des acteurs dans ce domaine. Pour les entreprises, il s'agira de faire de la connaissance, sous toutes ses formes, un avantage concurrentiel. Mais la stimulation de la production de connaissances pousse également à une analyse sur la frontière entre la recherche publique et la recherche privée. Enfin, il faut s'intéresser aux politiques menées à l'intérieur de l'Union européenne et notamment à ce que l'on a appelé la stratégie de Lisbonne.

1. La connaissance au cœur de la poursuite d'avantages concurrentiels

Une certaine unanimité règne aujourd'hui pour considérer que les avantages concurrentiels sont à rechercher dans la capacité d'innovation et plus encore dans la maîtrise de l'ensemble des savoirs dont l'entreprise dispose.

En matière d'innovation, les politiques reposant sur le tout recherche-développement sont remises en cause, excepté dans les secteurs pour lesquels la dimension technologique et scientifique demeure centrale et doit être prise en charge par des équipes spécialisées (aéronautique, laboratoire pharmaceutique, biotechnologie...).

Pour le reste, les équipes de recherche et développement ne sont plus déconnectées des autres services de production et de commercialisation. L'innovation apparaît de plus en plus comme un processus interactif basé sur une plus grande ouverture vers l'extérieur. Interactif donc entre les différents services des entreprises mais également interactif plus en aval encore puisque le client constitue parfois un moteur essentiel dans le processus d'innovation. Ceci est d'autant plus vrai dans les services pour lesquels l'utilisateur trouve parfois de nouveaux modes de consommation.

Si le savoir apparaît comme une ressource essentielle dans la construction d'avantages concurrentiels, c'est plutôt au pluriel qu'il faut en parler. Il s'agit en effet pour l'entreprise de valoriser l'ensemble de ses compétences, la gestion des connaissances (le *knowledge management*) est alors placée au cœur des pratiques de management et de la stratégie des firmes.

Dans le domaine il n'existe pas d'approche normative, l'analyse se doit d'être contingente, en d'autres termes d'intégrer les caractéristiques spécifiques des entreprises et de leur environnement. Pour simplifier, on considérera deux stratégies génériques. La première correspond à un environnement que l'on pourrait qualifier de routinier dans la mesure où la firme rencontre de manière régulière le même type de problème. Dans ce contexte, les entreprises concernées vont systématiser la codification des connaissances détenues par un individu pour mieux les diffuser vers les autres. La seconde stratégie va être mise en œuvre dans un environnement instable et complexe pour lequel les connaissances mobilisées sont le plus souvent nouvelles. Il ne s'agit donc plus d'axer ses efforts sur la codification puis la mémorisation de connaissances très rapidement obsolètes. Il faut en revanche favoriser la communication entre les membres de l'organisation afin de favoriser l'émergence de nouvelles connaissances et leur rapide diffusion.

Selon la stratégie adoptée, de nombreuses répercussions sur les autres domaines de la gestion seront à prendre en compte. L'usage des technologies de l'information et de la communication (au service du stockage ou de la circulation des connaissances), les profils de poste à pourvoir ou bien encore les modes d'incitation vont être abordés différemment selon la stratégie retenue.

Cette nouvelle dimension donnée à la gestion des connaissances appelle de nouvelles analyses quant aux choix à faire en matière de propriété intellectuelle. Les brevets restent bien sûr au cœur de cette problématique et exigent des réponses sur des questions essentielles (durée, degré, étendue de la protection). Toutefois, la protection des savoirs ne se limite plus à cela puisque ceux-ci ne se matérialisent plus uniquement dans les produits et les processus mais concernent également les individus et l'organisation elle-même dans sa manière de fonctionner notamment. Un arbitrage important doit se faire en matière de

codification. Rendre la connaissance lisible et accessible présente l'avantage de faciliter son utilisation mais rend plus aisée aussi sa diffusion non souhaitée vers l'extérieur.

Dans le même esprit, l'évolution de l'innovation comme processus partagé entre plusieurs partenaires exige de la part des firmes une réflexion sur le degré d'ouverture et de fermeture qu'elles doivent adopter. Protection et prospection sont au cœur de la relation des firmes avec leur environnement et renvoient à des notions de veille ou d'intelligence économique.

L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

Le Commissariat au plan en propose la définition suivante : « Ensemble des actions de recherche, de traitement et de diffusion (en vue de son exploitation) de l'information utile à tous les acteurs économiques. »

Le terme « intelligence » a été choisi parce qu'il a des connotations moins passives que les termes de « veille » ou de « vigilance ». Cette définition combine le sens traditionnel du terme et le sens anglo-saxon. En effet, l'intelligence en tant que faculté intellectuelle est souvent définie comme la capacité de s'adapter à son environnement. Au sens anglo-saxon, c'est la faculté de s'informer et de comprendre son environnement.

L'intelligence économique est liée à la faculté de s'informer et de comprendre son environnement en produisant de l'information utile et pertinente. Elle regroupe tous les systèmes d'observation active de l'environnement tels que : veille technologique, veille sociale, etc.

L'économie de la connaissance et les stratégies mises en œuvre par les firmes ont contribué à façonner un nouvel environnement économique autour de ce que certains appellent la division cognitive du travail (Moati et Mouhoud, 1994). Pour ces auteurs, nous avons assisté à une remise en cause du modèle fordiste depuis les années 1970 en raison de bouleversements importants : modification des normes de consommation, concurrence mondiale accrue, accentuation de l'effort d'innovation (sur les produits et sur les processus), développement des technologies de l'information et de la communication, redéploiement des entreprises à l'international et globalisation financière...

En conséquence, la recherche d'avantages concurrentiels s'est profondément modifiée. Les théories évolutionnistes développées en premier lieu par Nelson et Winter en 1982 montrent, en s'appuyant sur les modèles biologiques et les principes de sélection naturelle, que les organisations évoluent et se transforment pour répondre aux modifications internes et externes qu'elles subissent. Cette adaptation aux variations de l'environnement va se faire grâce aux compétences accumulées dans des processus d'apprentissage. La performance de l'organisation repose alors beaucoup plus sur la mise en œuvre des facteurs que dans la qualité intrinsèque de ceux-ci. Il est important alors d'intégrer ces apprentissages dans des procédures organisationnelles, ce que Nelson appelle « des routines », pour exprimer cette idée d'adaptation constante.

Dès lors, les modes d'organisation vont se structurer en privilégiant au maximum la capacité d'apprentissage et d'innovation. Ceci se fera d'autant plus aisément que la firme se concentrera et se spécialisera autour de ses compétences clés. On aboutit alors à une division cognitive du travail, en d'autres termes au fractionnement des processus de production selon la nature des blocs de savoirs maîtrisés par les entreprises.

Ici aussi deux situations environnementales sont à envisager selon les auteurs de cette théorie. En premier lieu, la prise de risque se justifie dans un cadre où l'environnement notamment scientifique laisse entrevoir de nombreuses opportunités en termes de nouvelles connaissances. La nouveauté laisse une possibilité importante à des entrants potentiels de s'investir dans le secteur. Dans le même esprit, la nouveauté est facteur d'incertitude et donc source importante d'erreur lors des choix stratégiques. En conséquence, l'évolution des marchés qui correspondent à cet environnement se traduit par des phénomènes d'entrée-sortie très nombreux.

Le deuxième cas de figure correspond à un cadre concurrentiel dans lequel on constate une grande stabilité des connaissances y compris au sein même des entreprises. Les firmes déjà présentes sur le marché se trouvent donc dans une position dominante face aux entrants potentiels au regard des apprentissages internes et des routines qu'elles ont développées et qui leur ont permis d'accroître leur stock de connaissances tacites. Cette limite à l'apparition de nouveaux concurrents et le caractère cumulatif de l'acquisition des connaissances au sein des firmes vont favoriser des phénomènes de concentration.

PME ET MULTINATIONALES DANS L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE

En lui-même, le développement des marchés de la connaissance favorise plutôt les grandes firmes que les PME. Ce déséquilibre est renforcé par le fait que les TIC jouent plutôt en faveur des grandes entreprises multinationales, en permettant à leurs réseaux télématiques de se ramifier par-delà les frontières, ce qui est source de rendements croissants. Plus fondamentalement, il existe un lien étroit entre le caractère imparfait de la concurrence et les caractéristiques mêmes de la connaissance. De manière générale, en effet, l'existence de firmes multinationales s'explique en partie par l'existence d'imperfections concernant les marchés internationaux du capital et, plus encore, de la connaissance. Dans cette perspective, l'essor des entreprises multinationales et de l'investissement direct apparaît pour une large part motivé par le souci de diminuer les difficultés et les coûts liés au transfert technologique entre firmes indépendantes et distantes dans l'espace. La constitution de filiales à l'étranger constitue en effet le seul moyen par lequel une firme parvient à transférer d'un pays à l'autre ses principes organisationnels et, plus largement, son savoir, c'est-à-dire l'ensemble des connaissances qui lui confère un avantage compétitif dans les domaines de la technologie, de la production, du marketing ou d'autres activités. Par suite, le fait même d'être multinationale ou transnationale offre à la firme d'appréciables avantages en matière de transfert de savoir. Ceci étant, si la commercialisation des nouvelles technologies convient plus particulièrement aux grandes entreprises, les PME sont en général mieux placées que les grandes firmes sur le plan de la création de savoir.

Source : Commissariat Général au Plan,
« La France dans l'économie du savoir », éd. La documentation française.

2. La connaissance entre sphère marchande et institutions publiques

On peut distinguer deux modes traditionnels d'incitation à l'émergence de nouvelles connaissances : l'incitation par le marché ou l'incitation par l'initiative publique. Le passage par le marché renvoie aux droits de propriété intellectuelle qui sont accordés aux innovateurs. Dans ce cas, l'accès aux nouveaux savoirs est restreint pendant une durée limitée, période durant laquelle l'inventeur est en situation de monopole. La privatisation de la connaissance n'exclut pas la mise en œuvre de mesures fiscales (crédits d'impôts) ou d'aides publiques (prime à l'innovation) visant à couvrir les coûts de l'innovation.

L'innovation et l'émergence de nouvelles connaissances peuvent être prises en charge par les pouvoirs publics. L'initiative publique se substitue à l'initiative privée. La connaissance n'est plus alors la propriété d'une personne mais d'une institution.

DÉCLARATION UNIVERSELLE SUR LE GÉNÔME HUMAIN ET LES DROITS DE L'HOMME (11 NOVEMBRE 1997)

Article premier

Le génome humain sous-tend l'unité fondamentale de tous les membres de la famille, ainsi que la reconnaissance de leur dignité intrinsèque et de leur diversité. Dans un sens symbolique, il est le patrimoine de l'humanité.

La justification pour l'inclusion du génome humain dans le patrimoine commun de l'humanité est fondée sur ses caractéristiques communes avec les fonds marins et la lune. Le principe du patrimoine commun de l'humanité interdit l'appropriation par les États des zones communes, et recommande que les bénéfices tirés de ces zones soient distribués à l'humanité entière, y compris les générations futures. Le patrimoine commun de l'humanité ne peut pas être approprié par un acteur étatique ou non étatique et doit être utilisé pour des buts pacifiques. La recherche scientifique doit être libre ; le transfert technologique du Nord au Sud est une nécessité.

Plusieurs commentateurs ont attiré l'attention sur les éventuelles graves conséquences éthiques de la privatisation du génome humain, un aspect essentiel de l'identité humaine. D'autres, ont mis en évidence les limites de la notion de patrimoine commun de l'humanité. Selon eux, les régimes juridiques du patrimoine commun de l'humanité dissuadent les investissements dans les zones concernées et déterminent le retard technologique. Les conventions qui comportent la notion ne sont pas signées et ratifiées par les principaux États développés à cause des conséquences inhérentes aux investissements et à la technologie.

Au-delà des risques de dérive eugénique, le génome humain pose des problèmes plus concrets et pratiques liés au droit de la propriété intellectuelle. La question de la brevetabilité de matériel génétique est, au plan purement matériel, sous-tendue par la nécessité que le coût des futures thérapies et tests génétiques ne soit pas prohibitif pour les personnes qui doivent bénéficier de la recherche dans le domaine du génome humain. Dans ce domaine en effet, la défense des intérêts catégoriels ne peut prendre le pas sur la protection de l'intérêt général : la diffusion universelle des connaissances et des inventions doit être garantie.

Dans les deux cas, les approches ne peuvent être que différentes puisque les objectifs le sont. Lorsque la connaissance fait l'objet d'une appropriation privée, l'objectif est de maximiser le profit en profitant de la rente offerte par la situation de monopole. Ainsi si la prise d'initiative est stimulée, en revanche la diffusion de la connaissance est grandement freinée car seules les transactions marchandes permettent à d'autres de profiter des nouveaux savoirs. De plus, si dans ce système des aides publiques sont apportées, on peut craindre l'apparition d'effet d'aubaine, à savoir que l'entreprise profite de subvention alors que la volonté d'innover était déjà présente.

Si l'innovation est le fruit d'une initiative publique, l'objectif est alors d'accroître le stock de connaissances nécessaires, voire indispensable à l'amélioration du bien être collectif. Dans un tel système, l'efficacité de la recherche n'est pas garantie. En effet, si l'État garantit un revenu aux chercheurs, celui-ci est loin d'être comparable avec celui que perçoivent les chercheurs dans le privé. La motivation ne peut venir que d'un sens poussé, mais assez rare, d'esprit civique ou de la reconnaissance d'une certaine forme de propriété, la propriété « morale » qui contribue à entretenir la réputation du chercheur ou du service et leur permet par la suite d'obtenir des aides plus importantes encore. De plus, l'État est-il plus performant que le marché pour déterminer les axes de recherche les plus intéressants et choisir les meilleurs spécialistes pour les mener à terme ? En revanche, la recherche publique contribue à accélérer la diffusion et nécessite de ce fait un intense travail de codification qui doit contribuer à faciliter les processus d'apprentissage.

On peut s'interroger sur les frontières qui séparent la recherche privée et la recherche publique. Cette frontière peut être visualisée dans le schéma suivant issu d'un travail de K.M. Brown.

Bénéfice privé espéré	Élevé	Financement privé	Financement privé
	Faible		Financement public
		Faible	Élevé
Bénéfice social espéré			

Au regard de ce qui a pu être mentionné précédemment, les investisseurs privés seront intéressés si les espérances de retombées commerciales à relativement court terme dépassent les coûts générés par la recherche, sachant qu'il faut bien parler « d'espérance » puisque les résultats ne sont pas connus avec certitude. Dans le cas où seul le bénéfice social est élevé et ne peut donner naissance à aucune rétribution de l'agent à l'origine de l'externalité positive, l'initiative privée ne peut pas jouer et seul un financement public est envisageable. On retrouve ici une très ancienne distinction entre recherche fondamentale dont les retombées économiques sont encore lointaines et incertaines et recherche appliquée prise en charge par les investisseurs privés en raison de perspectives intéressantes de profit.

L'analyse des frontières entre recherche financée par le privé et recherche financée par le public doit s'accompagner d'une étude de leur complémentarité. On peut considérer que

les résultats de la recherche publique constituent souvent la matière première de la recherche privée. De même, les innovations dans la sphère privée se traduisent par des débouchés qui donnent parfois sa raison d'être à la recherche publique. De nombreuses études mettent d'ailleurs en évidence une corrélation positive entre le niveau de la recherche universitaire d'un pays et la productivité enregistrée par la recherche privée.

Il faut ajouter également que les frontières ne sont pas toujours définies de façon évidente. Nous l'avons déjà mentionné, certains acteurs privés peuvent bénéficier d'aides publiques ce qui modifie leur calcul économique en rendant plus attractifs les efforts de recherche. À l'inverse, même si cela est plus rare, le fruit de la recherche universitaire peut être breveté.

Le brevet garantit a priori l'exclusivité des retombées commerciales. Cette avancée juridique qui stimule donc l'innovation et la prise de risque sans interdire à terme sa diffusion est encore relativement peu utilisée. Un peu plus de 40 % des innovations produits en Europe font l'objet d'un brevet (contre un peu plus de 50 % aux États-Unis), les chiffres sont encore plus bas pour les innovations de procédé (20 % en Europe, 44 % aux États-Unis). Cette faiblesse de l'usage de la protection juridique s'explique pour diverses raisons. En premier lieu, la protection n'est ni automatique, ni gratuite puisque la charge de la preuve incombe à l'entreprise innovante. Le devoir d'identifier le contrefacteur nécessite de disposer d'une capacité de surveillance très forte (judiciaire, technique, organisationnelle). En second lieu, c'est l'environnement juridique qui pose problème. Le droit en matière de protection de la propriété industrielle est uniforme alors que les problèmes sont différents selon les secteurs. D'autre part, la qualité du cadre juridique est très variable selon les pays.

LES DROITS D'AUTEUR

En ce qui concerne la protection intellectuelle portant sur des savoirs scientifiques, deux droits se sont imposés : les droits des brevets et les droits d'auteur. Curieusement, ces deux catégories se sont rapprochées l'une de l'autre, alors qu'au départ elles étaient très éloignées, traitant de manière autonome l'une de la propriété littéraire et artistique et l'autre de la propriété industrielle. La frontière se situait alors quelque part entre le beau et l'utile. Face au développement des savoirs scientifiques et technologiques, ces différents droits suivent désormais une destinée commune. Ce rapprochement est surtout le fait des droits d'auteur qui a conquis de nouveaux domaines. En devenant le droit favori des domaines des technologies de l'information et des industries de la culture et du multimédia, le droit d'auteur « est entré dans l'entreprise ».

D. Foray, *L'économie de la connaissance*,
Coll. Repères, Éd. La Découverte, 2000.

La relative sous-utilisation des brevets ne doit pas faire oublier qu'ils occupent une place de plus en plus croissante en économie. Ils couvrent aujourd'hui des champs ignorés jusque-là et, à l'échelle mondiale, les institutions internationales travaillent à la mise en place dans tous les pays d'un niveau de législation minimale sur la protection des droits de propriété intellectuelle. De plus, l'usage du brevet n'a pas pour unique finalité de protéger les innovations, il apparaît également comme un signal envoyé aux marchés (de biens et services mais aussi financier) afin de mettre en valeur la qualité des travaux de recherche de l'entreprise.

Paradoxalement, aujourd'hui, le nombre de brevets augmente très fortement et la propension à breveter également. Cela s'explique par le fait que les domaines pouvant faire l'objet de dépôt de brevet s'élargissent (logiciel, génétique, e-commerce...) et que les acteurs concernés deviennent plus nombreux aussi (universités et chercheurs du secteur public par exemple). Cette évolution fait naître la crainte d'un excès de privatisation de la connaissance limitant trop fortement sa diffusion et son utilisation pour de nouveaux progrès. Les externalités positives ne seraient plus possibles car la protection porterait sur le résultat sans prendre en compte la méthode ou, inversement, sur-protégerait les méthodes quelles que soient les applications dans lesquelles elles peuvent être utilisées. Autre biais dans la protection, la possibilité donnée de breveter très en amont et sur des fragments de découvertes (c'est le cas en génétique notamment) empêche toute possibilité d'assemblage indispensable aux découvertes importantes.

Au-delà de ces problématiques concernant les brevets, on assiste à une privatisation également de la recherche publique. Cette tendance observée aux États-Unis se traduit par l'autorisation donnée aux universités de céder des licences exclusives sur les fruits d'une recherche financée par les pouvoirs publics.

Il existe cependant des contre-pouvoirs. Les autorités publiques peuvent mettre en œuvre de systèmes de licence obligatoire qui contraignent à la diffusion d'une connaissance privée si celle-ci est jugée d'intérêt général. Dans le même esprit, l'État ou certaines fondations peuvent se porter acquéreur de brevets afin de faire basculer certaines innovations dans le domaine public.

Ces mesures restent cependant limitées et les craintes sont importantes de voir la sphère privée privilégier son intérêt à court terme au détriment du progrès social à plus long terme.

3. La stratégie européenne : programme ambitieux, résultats en demi-teinte

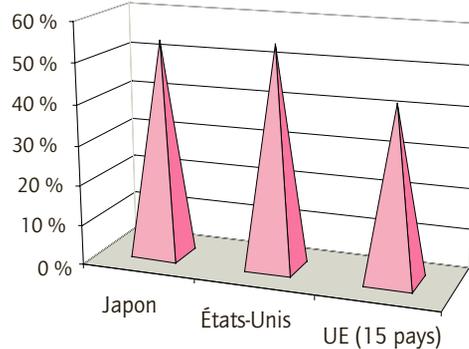
Le conseil européen de Lisbonne a fixé un objectif stratégique visant à faire de l'Union européenne « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde d'ici à 2010, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale ».

Selon les conclusions de la présidence du Conseil européen de Lisbonne, la réalisation de cet objectif nécessite une stratégie globale visant à :

- « préparer la transition vers une société et une économie fondées sur la connaissance, au moyen de politiques répondant mieux aux besoins de la société de l'information et de la recherche et développement, ainsi que par l'accélération des réformes structurelles pour renforcer la compétitivité et l'innovation et par l'achèvement du marché intérieur ;
- moderniser le modèle social européen en investissant dans les ressources humaines et en luttant contre l'exclusion sociale ;
- entretenir les conditions d'une évolution saine de l'économie et les perspectives de croissance favorables en dosant judicieusement les politiques macroéconomiques ».

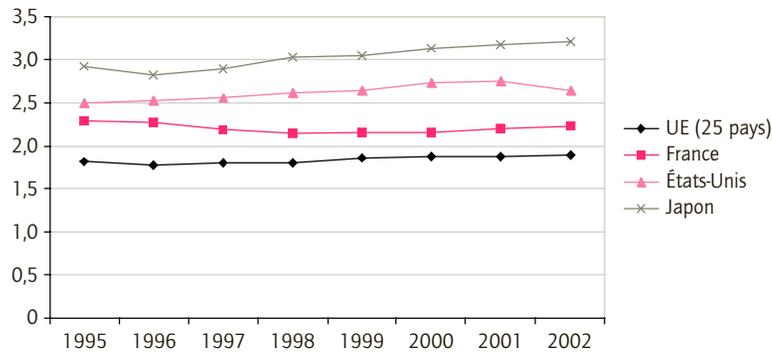
Il s'agissait donc de rattraper le retard sur les grandes puissances économiques puis de les dépasser dans le domaine de la recherche-développement et dans la diffusion des technologies de l'information et de la communication.

**POURCENTAGE DE MÉNAGES AYANT ACCÈS À INTERNET
(2003)**



Source : Eurostat.

**DÉPENSES INTÉRIEURES EN RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT
(en pourcentage du PIB)**



Source : Eurostat.

Un premier point a été réalisé à mi-parcours qui met en évidence la lenteur du processus et dresse un bilan mitigé de ces cinq premières années. On reconnaît notamment que le processus de Lisbonne présente l'intérêt de proposer une stratégie globale de progrès économique, social et environnemental sur le long terme. Mais le champ couvert est beaucoup trop large ce qui donne l'impression que la stratégie de Lisbonne « traite de tout et donc de rien ».

Le groupe d'experts européen chargé de relancer le processus a considéré qu'il était nécessaire de concentrer sur cinq domaines les efforts européens. Ces domaines sont les suivants :

- « promouvoir une société durable de la connaissance ;
- accroître le marché intérieur ;
- améliorer l'environnement des entreprises ;
- renforcer le marché du travail ;
- préserver l'environnement en diffusant l'éco-innovation et en améliorant durablement la productivité grâce à l'éco-efficacité ».

Pour proposer un programme de travail plus précis et plus opérationnel, le groupe a présenté trois axes d'actions prioritaires. Le premier axe concerne l'investissement dans les réseaux de la connaissance avec le lancement de projets considérés comme prioritaires. Dans un second temps, il s'agit de renforcer la compétitivité de l'industrie et des services plus précisément dans le domaine environnemental. Enfin, troisième et dernier axe, la recherche d'une participation plus forte des personnes âgées au marché du travail avec la promotion du concept de « vieillissement actif ».

Ces trois axes sont ensuite déclinés en quelque 24 lignes directrices.

Les critiques persistent et leur nature varie selon les institutions qui les émettent. Les représentants patronaux jugent le processus de Lisbonne trop social, alors que les syndicats le considèrent trop économique.

Un important effort doit être poursuivi en matière d'éducation dans l'esprit des conclusions adoptées par les ministres de l'Éducation nationale en 2001. Une politique globale doit être envisagée pour améliorer quantitativement et qualitativement les performances des systèmes éducatifs. Il s'agit notamment de proposer des indicateurs pertinents qui puissent servir de base de référence à l'échelle de l'Union. Une volonté est affichée de proposer de nouvelles idées comme celle d'universités d'été européennes construites autour d'une collaboration entre le monde étudiant, le monde économique et les collectivités territoriales. Des projets plus anciens de type Erasmus se poursuivent. Restent des recommandations quant à la formation des formateurs à travers la proposition de mise en place de programmes de développement professionnel sur la base d'une formation initiale et continue.

Toutefois, l'ambition d'une coopération européenne afin de partager connaissance et expérience ne pourra se réaliser que si l'apprentissage des langues est grandement amélioré.

Les efforts doivent également se poursuivre pour porter les dépenses de recherche et développement à 3 % du PIB à l'horizon 2010 alors qu'elles sont inférieures à 2 % aujourd'hui. Cela suppose que des mesures fiscales soient prises et qu'une meilleure collaboration entre la recherche privée et la recherche publique soit privilégiée. Ces efforts ne peuvent être envisageables que si les dépenses de recherche et développement sont soustraites des contraintes et obligations budgétaires.

RÉSUMÉ

Très tôt dans l'histoire économique, la connaissance est apparue comme un des moteurs essentiels des progrès techniques puis scientifiques à l'origine du développement économique. La connaissance, somme de savoirs et d'informations, n'est pourtant pas apparue comme une variable essentielle dans la pensée économique. La prise en compte dans la théorie de cette notion abstraite va se faire au rythme de la montée en puissance du secteur tertiaire et de la dimension de plus en plus immatérielle de la production de richesses. Les premiers travaux significatifs, à l'orée des années 1960, ne prennent pas encore en compte les phénomènes d'apprentissage et de cognition auxquels renvoient les problématiques de la connaissance notamment en économie.

Aujourd'hui, les investissements en recherche et développement engagés par les entreprises et les économies nationales apparaissent comme source d'avantages concurrentiels déterminants. D'anciennes questions méritent donc d'être revisitées. À l'échelle nationale mais également européenne, la stratégie des États oscille entre différentes directions : soutien et protection des initiatives privées, substitution ou collaboration entre recherches publiques et recherches des entreprises. Ces stratégies restent d'autant plus difficiles à définir et à mettre en œuvre que les travaux de recherche et développement s'effectuent aujourd'hui dans des secteurs pour lesquels des considérations éthiques importantes doivent être prises en compte.

Mais la connaissance ne s'inscrit plus uniquement dans une logique d'innovation. Elle doit être abordée plus généralement dans une problématique de diffusion des savoirs. Il existe, en effet, une corrélation entre niveau de formation et d'éducation de la population d'une part et taux de croissance et taux de chômage d'autre part. Là aussi, le rôle des pouvoirs publics doit être étudié à travers des analyses déjà anciennes comme celle de la croissance endogène et du capital humain. Mais la théorie englobe également aujourd'hui toute la complexité de la notion de connaissance en proposant de nouvelles approches en matière de cognition et de transmission des savoirs.

SUMMARY

Very early on in economic history, knowledge was seen as one of the essential engines of technical, then scientific, progress at the origin of economic development. And yet knowledge, the sum total of known facts, information and know-how, did not at first appear as an essential variable in economic thinking. But, as the weight of the tertiary sector continued to grow and as wealth production acquired an increasingly immaterial dimension, this abstract notion was gradually incorporated into economic theory. The first significant works in the early 1960s were not yet taking into account the learning and cognitive phenomena associated with the problematics of knowledge, notably in economics.

Today, the investments made by companies and national economies into research and development are seen as the source of decisive competitive edge. So old issues are worth revisiting. At the national but also European scale, States' strategies waver between different directions: backing and protection of private initiatives, encouraging collaboration between public research and corporate research or substituting one for the other. These strategies are all the more difficult to define and implement as research and development work today occurs in sectors for which important ethical considerations have to be taken into account.

But knowledge can no longer be solely considered within a logic of innovation. It must be taken more generally within a problematic of the diffusion of knowledge and information. This is because there is a correlation between the level of skills and education of the population on the one hand, and the growth and unemployment rates on the other. Here too, the role of public authorities has to be studied through already-old analytical models like that of endogenous growth and human capital. But economic theory today also encompasses the whole complexity of the notion of knowledge by offering new approaches to cognition and the transmission of knowledge.

MOTS CLÉS

En français	En anglais
Apprentissage organisationnel	Organisational learning
Apprentissage par la pratique	Learning by doing
Apprentissage par l'usage	Learning by using
Avantage(s) concurrentiel(s)	Competitive edge
Bien public	Public good
Brevets / breveter	Patents / to patent
Capital humain	Human capital
Compétences	Skills
Connaissance, savoirs	Knowledge (indénombrable)
Économie de la connaissance	Knowledge economy, knowledge-based economy
Formation	Training
Formation dans l'entreprise	In-house training
Innovation	Innovation
Management de la connaissance	Knowledge management
Propriété intellectuelle	Intellectual property
Recherche et développement	Research and Development (R&D)
Savoir-faire	Know-how
Savoirs formalisés	Formal knowledge

Savoirs tacites	Tacit knowledge
Secteur tertiaire	Service sector, tertiary sector
Stock de savoirs	Pool of knowledge
TIC	Information and Communication Technologies (ICT)
Tranfert technologique	Technological tranfer
Transmission de savoirs	Transmission of knowledge
Vision à court terme	Short-termism

DATES CLÉS

XVIII^e siècle – XIX^e siècle : Révolution industrielle, vagues d'innovations

1794 : Fondation de l'École polytechnique et de l'École des mines

1882 : Instruction obligatoire

Années 1990 : Développement des TIC et émergence de la « nouvelle économie »

LISTE INDICATIVE DE QUESTIONS CLÉS

- 1) Quels savoirs diffuser ?
- 2) Quelle place pour la connaissance dans les mécanismes de croissance ?
- 3) Le savoir est-il source d'inégalités ?
- 4) Quels mécanismes de marché pour la connaissance ?
- 5) Faut-il toujours transmettre la connaissance ?
- 6) Dans quelle mesure la connaissance est-elle source d'avantages concurrentiels ?
- 7) L'économie de la connaissance remet-elle en cause le capitalisme ?
- 8) Peut-on parler de mondialisation pour l'économie de la connaissance ?
- 9) Quelle est la place de la connaissance dans les processus d'innovation ?
- 10) Doit-on protéger la connaissance ?

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Commissariat Général du Plan, « La France dans l'économie du savoir pour une dynamique collective », La Documentation française, 2002.
- D. Foray, *L'économie de la connaissance*, Coll. Repères, Éd. La Découverte, 2000.
- Sous la direction de B. Guilhon et J.L. Levet, *De l'intelligence économique à l'économie de la connaissance*, Éd. Economica, 2003.
- Cahiers Français n° 323, « Croissance et innovation », La documentation française, novembre-décembre 2004.

SITES INTERNET

- ec.europa.eu/eurostat (pour la vision européenne)
- www.conseil-economique-et-social.fr/ (pour des analyses de groupes d'experts)
- www.cae.gouv.fr (*id.*)

LIBELLÉ

À partir de ce texte et de vos connaissances, vous présenterez une réponse structurée au sujet suivant : « Économie de la connaissance et système de formation ».

Back to school***Some remedial lessons are needed for European leaders***

"Teachers, teachers, teachers." Thus the headmistress of a school near Helsinki gives her explanation for why Finland has the best education system in the world. This week, as European Union heads of government gather for their usual pointless spring summit to lament their lack of progress with economic reform – the so-called Lisbon agenda – they might remember this Finnish mantra.

The Lisbon agenda proclaimed that the EU should aim to become the world's "most competitive and dynamic knowledge-based economy by 2010". Obviously, the words competitive and dynamic are hilariously inapt at such a sluggish time, when most of France seems to have taken to the streets to defend the notion that one's first job should come with a lifetime guarantee⁽¹⁾. But the phrase "knowledge-based" is almost as incongruous.

Europe is failing its students. Seventeen of the top 20 universities in the world are American, according to Shanghai's Jiao Tong university. Over a quarter of students studying outside their country of birth are in America. Moreover, the EU's universities seem to be falling further behind – and not just behind America. Britain has almost doubled its graduate numbers since the 1960s, but that increase (which is rapid by EU standards) has been enough only to keep it in roughly the same position in the rankings of countries

(1) Référence aux manifestations anti-CPE en 2006.

measured by graduates⁽¹⁾ per head – in so far as numbers, rather than quality, can be a proxy for total educational output. Germany has increased its graduate population only slightly, and thereby plummeted from the middle of such rankings to near the bottom.

The fact is that global competition in higher education has become ferocious. South Korea has invested hugely in education and is now overtaking Europe in numbers of graduates (it has the third-highest number of graduates per head). China and India are producing more graduate engineers than the entire EU, which may be one reason why Microsoft has a huge research centre in Beijing (though it also has more than one in Europe).

The blunt fact is that most Europeans do not value degrees⁽²⁾ as highly as Asians or Americans appear to. In a new study for the Lisbon Council, a Brussels pressure-group, Andreas Schleicher offers some calculations that try to estimate what degrees are worth to university graduates. Everybody does well: on average, a student gets a 10% return on his investment. But in America the average return is around 15%; in France and Italy it is only 8%.

Europe's failings in higher education are familiar enough. More surprisingly, it is falling behind in secondary schools as well. The performance in mathematics of an average 15-year-old from a big European country is at or below the international average, according to the PISA study run by the OECD. Top of the list are Hong Kong, South Korea and Japan, plus a few small outward-looking EU members (including Finland).

Worse still, European schools do not provide the equality of educational opportunity that people seem to think they do. The PISA study also tries to assess how much student performance is affected by socio-economic background and how much by personal skills, by considering variations in mathematics results both within and between schools. The first variation presumably reflects student skill; the second, the socio-economic background of schools and students. If EU countries had equitable education systems, one might expect a lot of variation within schools, because pupils vary, but rather less between schools.

In fact, one finds precisely the opposite. The differences between schools are larger in most big EU countries than in the United States. Only a few small EU countries actually deliver an equitable education; and these are the ones that have junked the devices, such as stringent national curricula, or central direction from state or national bureaucracies, that are supposed to ensure equal education.

The explanation, argues Mr Schleicher, is that European education is stuck with an industrial mindset and has not adapted to the post-industrial world. Post-industrial organisations insist that innovation must come from anywhere; that hierarchies must be flat; and that everyone should be well educated. Manufacturing required a pyramid: lots of unskilled manual workers, some skilled ones, plus a few highly educated managers. The schools that meet this old demand – with early selection of students into academic and vocational⁽³⁾ streams, elite academic colleges and good vocational training – are still around, especially in Germany and central Europe. They are testimony to Europe's resistance to change.

Looking at France today, one might despair that change will ever come. Its government even blocked the publication of findings on French educational achievement and incomes (we have done some calculations which suggest that standards in French schools are more closely related to incomes than in other countries). Yet in the 1960s, Finland had all these faults. Now, it has the best schools in the world. Finnish 15-year-olds have the highest level of mathematical skills, scientific knowledge and reading literacy of any rich industrialised country.

(1) *Titulaire d'une licence.*

(2) *Licence, diplôme universitaire.*

(3) *Désigne les filières professionnelles, techniques, etc.*

It has achieved all this by changing its entire system, delegating responsibility to teachers and giving them lots of support. There is no streaming⁽¹⁾ and no selection; no magnet schools; no national curriculum; and few national exams. It is all, as that Finnish headmistress suggested, about getting good teachers –and then giving them freedom. If there is a lesson for EU leaders, it is: forget about multiple priority areas and action plans. European governments should go back to school. In Finland.

The Economist, March 23rd 2006.

(1) *Séparation des classes par niveau d'aptitude.*

Réseaux, territoires, pôles de compétitivité

- SECTION 1 Le territoire dans l'analyse économique
 - SECTION 2 Les réseaux, une nouvelle forme de division du travail
 - SECTION 3 Accroître la compétitivité par le développement régional
- RÉSUMÉ • COMPLÉMENTS • APPLICATION

Le territoire génère de nombreuses réflexions lorsque l'on cherche à l'aborder sur le plan économique. Traditionnellement et d'une façon générale, il couvre deux dimensions, la dimension géographique et la dimension politique, qui s'inscrivent également toutes les deux dans une perspective historique. Ces deux aspects ne sont pas indépendants l'un de l'autre, la réflexion quant à la délimitation géographique induit toute une analyse sur les zones de pouvoir. Alors que l'on évoque constamment la mondialisation, l'idée même de frontière semble déplacée. Il apparaît pourtant que l'État nation, considéré comme impuissant, parvient à retrouver de la puissance à travers les zones d'intégration internationales et à l'exprimer dans sa politique de soutien aux régions.

Bien que ces analyses quelque peu datées conservent de leur pertinence, l'analyse du territoire ne peut plus s'aborder en restant sur les réflexions classiques ou néoclassiques sur la division du travail. Même la division internationale des processus de production ne semble pas apporter des réponses entièrement satisfaisantes aux nouvelles situations de concentrations régionales que de nombreuses études viennent confirmer. À l'heure de l'économie de la connaissance et du développement des technologies de l'information et de la communication, l'idée même d'immobilité des facteurs apparaît comme saugrenue. Paradoxalement, les investissements directs à l'étranger reposant sur un programme d'innovation s'inscrivent dans la durée ; même si la connaissance peut s'échanger à distance, l'indispensable confiance qui sous-tend le développement des réseaux demande de la proximité.

Les principes d'implantation se sont modifiés depuis deux décennies, la stratégie des pouvoirs publics se devait de s'adapter à ces mutations. Il ne s'agit plus aujourd'hui de se contenter de programmes d'aides publiques pour attirer les capitaux étrangers, la qualité des infrastructures en matière de logistique mais aussi pour tout ce qui concerne la formation et la recherche sont des critères essentiels de choix des investisseurs internationaux. Avec le programme des pôles de compétitivité, l'État français cherche à s'adapter à ces nouvelles contraintes.

SECTION 1

LE TERRITOIRE DANS L'ANALYSE ÉCONOMIQUE

La notion de territoire est une notion ancienne en économie. Elle renvoie notamment aux atouts qu'offre le sol national pour la croissance et le développement du pays. Cependant, le territoire ne se limite pas à une approche économique, il comporte une dimension politique. De ce fait, le territoire économique explique les politiques offensives et défensives que les États ont mis en place pour protéger les intérêts nationaux. Aujourd'hui, il s'agit de s'interroger sur le niveau pertinent d'analyse : mondialisation, zone d'intégration régionale, nation, région...

1. Le déterminisme territorial dans le développement économique

Lorsque l'on s'interroge sur les raisons qui expliquent que le développement économique se soit déroulé en Europe, la place jouée par les éléments naturels et par conséquent par les données géographiques est très souvent évoquée. La place de la mer dans le développement du commerce est indéniable. Si l'on excepte la Russie, partout ailleurs sur le continent européen la mer est toujours à moins de 500 km alors que, pour certaines contrées d'Asie, elle est distante de plus de 2 000 km.

Le climat tempéré présente également un certain nombre d'avantages. On enregistre sous les cieux européens moins de maladies et moins de catastrophes naturelles ; les efforts s'en trouvent facilités. De plus, la régularité des vents et le calme des nombreux cours d'eau participent grandement au développement de l'énergie éolienne et hydraulique.

Autre élément à prendre en compte, l'importance des forêts qui couvrent presque 30 % du territoire, pour à peine 5 % en Afrique du Nord et 10 % en Chine. Cet aspect était très important car la forêt fournit le bois qui constitue le combustible essentiel et génère ainsi de l'énergie.

Si l'on s'intéresse plus particulièrement à l'Angleterre, cette dernière dispose de charbon et de fer mais, nous y reviendrons ultérieurement, les Anglais ne sont pas les seuls. La Belgique et l'Allemagne disposent de charbon en plus grande quantité. S'agissant du fer, si l'Angleterre fait partie des plus gros producteurs au début du XVIII^e siècle, elle n'est certainement pas le premier.

Une autre particularité de la Grande-Bretagne concerne les transports fluviaux très compétitifs puisque, sur le plan intérieur, l'absence de montagnes facilite la construction de canaux, tandis que, sur le plan extérieur, l'insularité ouvre des débouchés bien sûr vers l'Europe mais également vers les treize colonies que deviendront les États-Unis.

Les éléments démographiques ont pu également jouer. L'Angleterre enregistre une augmentation de sa population à partir de XVIII^e siècle. Cependant, cette évolution semble bien tardive pour expliquer notamment la révolution agricole anglaise que l'on situe généralement au début de ce siècle. Autre élément sur le plan démographique, la population urbaine. Avec une très grande ville comme Londres, les agriculteurs disposent d'un débouché essentiel pour écouler leur surplus. Londres est en effet dès cette époque une très grande agglomération ; dès 1600, elle compte 300 000 habitants. En 1700, avec 600 000 habitants,

Londres accueille un dixième de la population anglaise (Paris à la même époque correspond à un quart de la population française). En 1800, Londres passe le cap du million de citoyens.

La structure du territoire est souvent évoquée pour expliquer l'expansion américaine. C'est notamment la thèse de la « soupe de sûreté » développée par Turner en 1893. Au regard de l'étendue du territoire, les Américains ont la possibilité de partir vers l'Ouest dès que les conditions économiques et sociales deviennent difficiles. Ce développement géographique permet un rééquilibrage du marché du travail et offre de nouveaux débouchés pour les produits manufacturés de l'Est du pays. La surface du territoire américain est un facteur important dans le déclenchement, au cours des années 1920, du processus production de masse – consommation de masse – production de masse. Ce qui est vrai pour l'industrie, se vérifie également pour l'agriculture. En 1910, chaque actif agricole américain dispose de 15 hectares contre 5 hectares pour l'agriculteur français.

LE CONTRE-EXEMPLE DU JAPON

Sur plus de quatre mille îles qui composent le Japon, quatre (Honshu : 227 000 km² ; Hokkaido : 79 000 km² ; Kyushu : 36 000 km² ; Shikoku : 18 000 km²) représentent 95 % de la superficie totale, soit 373 000 km². Les côtes s'étendent sur 33 000 km. Les montagnes occupent 71 % du territoire. La superficie habitable se limite donc à environ un cinquième du territoire. En conséquence, si l'importance de la mer et les avantages d'une forte densité ne peuvent être niés, dans le cas du Japon, les chiffres présentés apparaissent plutôt comme un très lourd handicap. Pourtant, le Japon va être le premier pays non européen ou de population européenne à réussir son développement. De même, la crise énergétique des années 1970 aurait dû provoquer l'effondrement de l'économie japonaise excessivement dépendante de l'extérieur quant à son approvisionnement en matières premières et plus précisément en ressources pétrolières. Non seulement, il n'en a rien été mais de plus l'économie japonaise est devenue une référence au cours des années 1980.

Mais l'analyse du territoire en économie ne se limite pas à la dimension géographique. Le territoire, c'est également le territoire national sur lequel s'exerce un pouvoir politique. Ce pouvoir peut fournir un cadre favorable ou néfaste au développement économique.

On considère souvent que les bouleversements politiques connus par l'Angleterre à la fin du XVII^e siècle, ont grandement favorisé l'essor agricole et industriel. L'émergence d'une classe intermédiaire (la gentry), dans laquelle on trouve de grands marchands mais également des nobles, voit ses intérêts représentés et défendus par le régime parlementaire. La classe intermédiaire (on ne peut pas parler encore de classes moyennes) fait également naître l'idée de mobilité sociale, favorable à la prise de risque et à l'innovation. En conséquence, les grands propriétaires vont s'investir dans l'exploitation de leurs terres, multiplier les expériences et finalement provoquer la révolution agricole.

De même, au Japon, le retour de l'empereur qui annonce l'ère Meiji en 1868 va se traduire par une mutation profonde des structures sociales et une ouverture importante du pays sur les progrès enregistrés à l'étranger. Dans un pays pauvre en ressources naturelles, seuls ces changements politiques et sociaux expliquent le décollage économique.

À l'inverse, l'insuffisance de réformes en Russie explique, pour une grande partie, le retard économique que va prendre ce pays au XIX^e siècle. Malgré l'émancipation des paysans en 1861, les performances de l'agriculture restent médiocres. Deux raisons à cela : d'une part la poursuite de l'organisation rurale autour de la communauté villageoise qui ne stimule pas l'initiative individuelle, d'autre part, les bénéfices très importants tirés de l'exportation des céréales dont profitent les grands propriétaires et qui les placent dans une situation très confortable peu propice à la prise de risque économique.

Territoire économique et territoire géographique peuvent se rejoindre lorsque la puissance publique décide de dessiner de nouveaux contours à l'espace économique. Ainsi, l'avance prise par l'Angleterre sur la France au XVIII^e siècle est souvent expliquée par l'existence d'un véritable marché national en Grande-Bretagne ce qui n'était pas le cas sur le sol français. La Grande-Bretagne était, en effet, unifiée économiquement puisqu'il n'y avait ni douanes intérieures ni postes de péages.

L'UNIFICATION ÉCONOMIQUE AVANT L'UNIFICATION POLITIQUE : LE CAS DU ZOLLVEREIN

L'industrialisation et le démarrage économique de l'Allemagne au XIX^e siècle sont étroitement liés à l'unification non pas politique (elle aura lieu seulement en 1871 avec la naissance de l'Empire allemand) mais en premier lieu économique. En effet, en 1834, est instituée une union douanière, le Zollverein qui permet la libre circulation des hommes et des capitaux entre tous les États allemands (39 États). C'est une étape essentielle pour faciliter la construction des voies de communication et lever les obstacles aux mouvements de main-d'œuvre et financiers.

2. La difficile détermination du territoire pour l'analyse économique

« Ce sont enfin les conséquences de la concurrence universelle, pour produire tout au meilleur marché possible, dont il faut prévoir les suites, aujourd'hui que tous nos progrès nous amènent à ne considérer l'univers que comme un seul vaste marché » (Sismonde de Sismondi, *Nouveaux principes d'économie politique*, 1819). À défaut de parler de mondialisation, on s'aperçoit que l'idée d'économie mondialisée est déjà relativement ancienne. Toutefois, avant que l'espace géographique mondial devienne un espace économique, encore faut-il que le monde soit « fini ». Au milieu des XV^e et XVI^e siècles, les grandes découvertes ont permis aux Européens d'« élargir » le monde au continent américain (1492) et à l'ensemble du continent asiatique (découverte du Japon par les Portugais en 1543). Après deux siècles de colonisation et d'organisation des nouveaux territoires, le navigateur français Bougainville peut regretter à la fin du XVIII^e siècle « qu'il n'y ait plus rien à découvrir » à la suite des dernières expéditions menées vers l'Océanie (Cook en 1774).

La Révolution industrielle au XIX^e siècle va s'accompagner d'un développement important des échanges internationaux.

Si l'on définit simplement la mondialisation comme « l'extension de l'économie de marché à l'ensemble de la planète », il semble alors que ce phénomène apparaisse dès le XIX^e siècle et se traduise notamment par la division du monde entre pays développés, d'une part, et

pays sous-développés, d'autre part. Cependant, cet espace économique mondialisé ne signifie pas que les frontières aient disparu, les territoires économiques nationaux existent encore. Les politiques commerciales ou bien encore les politiques de change ont souvent pour objectif l'intérêt national. Pourtant la mondialisation qui fait débat aujourd'hui est une notion dont on situe l'émergence au début des années 1980. Par l'ouverture des frontières aux marchandises, aux hommes et aux capitaux qu'elle provoque, elle semble faire disparaître les cloisonnements territoriaux.

L'ÉCONOMIE-MONDE

« Par économie-monde, mot que j'ai forgé à partir du mot allemand de *Weltwirtschaft*, j'entends l'économie d'une portion seulement de notre planète, dans la mesure où elle forme un tout économique... Une économie-monde peut se définir comme une triple réalité : elle occupe un espace géographique donné ; elle s'organise autour d'un pôle, un centre, représenté par une ville dominante, une capitale économique ; elle est construite en zones successives, le cœur, autour du centre, des zones intermédiaires autour du pivot central, des zones périphériques qui se trouvent subordonnées et dépendantes plus que participantes... »

Fernand Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVI^e-XVIII^e siècles*, vol. 3 « Le temps du monde », coll. Références histoire, 1993.

Si sur le plan économique la notion d'État nation semble fragilisée du fait de la mondialisation, l'analyse doit être abordée sur le plan régional. Les années 1990 ont, en effet, été marquées par l'apparition de blocs régionaux dans toutes les zones de la planète. Outre l'Union européenne, projet déjà ancien, on peut citer l'ALENA (Accord de libre échange nord-américain), le Mercosur (Marché commun du Sud) ou bien encore l'ASEAN (Association des nations de l'Asie du Sud-Est). Ces zones ont pour but, en premier lieu, de favoriser le libre échange entre nations qui sont historiquement et naturellement des partenaires privilégiés car les plus proches. Mais le trait spécifique de la formation des ensembles régionaux réside dans son caractère institutionnel puisqu'il délimite le cadre concurrentiel des échanges, notamment, par la création de normes. Cette dimension institutionnelle (intervention des États) et cette production de normes peuvent laisser à penser que la création de zones d'intégration régionales s'inscrit dans une logique protectionniste.

Les blocs commerciaux (libre échange dans la zone mais protection vis-à-vis de l'extérieur) s'opposent, a priori, à l'idée d'ouverture qui prévaut dans l'espace économique mondial depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale. Si les institutions internationales acceptent l'existence de ces zones commerciales, il n'en est pas moins vrai que des conflits importants éclatent de plus en plus fréquemment, aujourd'hui, entre les différentes zones. Ainsi, les blocs commerciaux peuvent également s'envisager comme la reconstitution au niveau régional de la souveraineté des États face au phénomène de mondialisation.

D'autres approches sont envisageables en termes de pouvoir. Le bloc commercial peut être le moyen pour un pays dominant de chercher à réguler sa zone puis d'instaurer la suprématie de celle-ci sur les autres. On peut également citer la théorie de « l'arrière-pays » (*hinterland*) dans laquelle il s'agit pour un État de profiter des zones proches ayant une demande solvable et une main-d'œuvre bon marché. Ainsi, l'ALENA pourrait être considérée comme une combinaison de la technologie américaine, de la main-d'œuvre mexicaine et des ressources naturelles du Canada.

Pour les pays les moins avancés, l'existence de zone de libre échange se justifie pour éviter leur marginalisation face aux blocs des pays industrialisés. On peut ainsi citer le Pacte andin (Bolivie, Équateur, Pérou, Colombie, Venezuela) et l'Union douanière et économique de l'Afrique Centrale.

LA THÉORIE DES DOMINOS

«La proximité joue bien évidemment un rôle essentiel dans la formation des zones régionales. Les secteurs des pays périphériques à la zone constituée interviennent d'autant plus facilement en faveur de l'adhésion que la zone s'est agrandie par élargissements successifs. Les effets de proximité, combinés à l'influence de certains groupes de pression, poussent ainsi à la régionalisation des accords commerciaux. La « théorie des dominos » de R. Baldwin (1993) donne un élément d'explication à cette dynamique d'élargissement dans un contexte de concurrence imparfaite où les économies d'échelle sont limitées par les débouchés. La « prime » que confère aux producteurs l'intégration régionale par rapport à une simple intégration « naturelle » induit un manque à gagner pour les pays non membres. Celui-ci est d'autant plus élevé que ces pays exclus se situent à proximité de la zone et que, celle-ci, en s'élargissant, accroît encore sa dimension. Les secteurs exportateurs défavorisés sont alors de plus en plus incités à investir dans un lobbying qui peut modifier l'équilibre politique en faveur de l'adhésion. L'aspect compact de l'Union européenne a sans doute exercé un effet favorable, alors que le caractère relativement dispersé des pays asiatiques, et a fortiori des pays du Pacifique, tendrait au contraire à freiner le mouvement d'intégration « formelle ».

J.M. Siroën, *La régionalisation de l'économie mondiale*,
Éd. La Découverte, 2004.

La nouvelle définition des territoires qui découle du processus de mondialisation semble montrer une dissolution des États dans des espaces régionaux internationaux. Un autre mouvement doit cependant être mentionné à travers le poids croissant accordé aux régions cette fois au sens national du terme.

En France, l'existence de régions a pendant longtemps été synonyme de cloisonnement (péages et douanes intérieures) et donc de frein aux échanges justifiant la centralisation. Il faudra attendre la fin de la Seconde Guerre mondiale pour qu'apparaisse une nouvelle unité territoriale, la région, instituée pour servir la politique de reconstruction nationale et non pour développer les initiatives locales.

C'est en 1982 qu'est relancé le processus de régionalisation avec les lois Defferre qui permettent aux collectivités territoriales de s'émanciper de la tutelle du préfet. D'autre part, des ressources financières supplémentaires sont dégagées pour faire face aux nouvelles compétences qui sont octroyées.

Au début des années 1990, une nouvelle impulsion est donnée au processus avec la possibilité offerte aux régions de recevoir tout ou partie des impositions de toute nature et les opportunités données quant à des redécoupages territoriaux (fusion entre deux départements). Le phénomène de décentralisation apparaît comme une autre forme de dislocation du territoire national mais cette fois de l'intérieur.

DÉCENTRALISATION-RÉGIONALISATION EN EUROPE

Grande-Bretagne : Réforme de décentralisation en 1999, dévolution de pouvoirs accordés à l'Écosse et au Pays de Galles ne semble pourtant pas avoir remis en cause l'unité du Royaume Uni.

Espagne : C'est le pays le plus engagé dans la voie de l'autonomie territoriale. Le gouvernement est notamment contraint de dialoguer avec 17 communautés autonomes dont certaines ont une très grande liberté fiscale. Un pouvoir de décision économique important reste entre les mains du pouvoir central.

Italie : On assiste à un renforcement du pouvoir des régions (5 régions autonomes). À terme, l'État italien conservera la maîtrise de la politique extérieure, de la défense et de l'économie.

Allemagne : 16 Länder fonctionnent comme des petits États (éducation, culture, police gérées localement) ; la Bavière dispose par exemple d'un budget treize fois supérieur à celui de la région Île-de-France.

3. Le territoire, objet de conflit économique

Dans l'histoire de la pensée et des faits économiques, le premier courant qui place le territoire au cœur de la compétition économique est le courant mercantiliste. Il serait préférable d'ailleurs d'évoquer « les » courants mercantilistes. Le plus ancien et le plus rudimentaire est le mercantilisme espagnol qui voit dans l'accumulation des métaux précieux la source de toutes les richesses. L'objectif de la colonisation à l'époque de Philippe II va donc être de faire entrer sur le territoire national, des flux de plus en plus importants d'or et d'argent et par la suite d'en empêcher la sortie.

Le mercantilisme commercial anglais est moins agressif mais s'il s'inscrit dans une perspective de libre échange, il aborde celui-ci dans l'optique d'une compétition voire d'une guerre économique.

C'est aussi sous cet angle qu'il faut comprendre le mercantilisme industriel français qui va marquer l'histoire économique en donnant naissance à la tradition qualifiée de colbertiste. Dans cette doctrine mise en œuvre par Colbert au XVII^e siècle, la force d'une nation réside dans la puissance de son industrie. Il s'agit donc de favoriser le développement industriel qui apparaît comme l'outil majeur de la croissance économique plus que la croissance du secteur agricole pourtant prédominant à l'époque. À cette idée originale vient s'en ajouter une seconde qui fait de l'État l'acteur essentiel dans l'expansion de l'industrie tant du point de vue décisionnel que dans la mise en œuvre. L'État va donc financer la création de manufactures et organiser la construction de canaux. Le système fonctionne ensuite sous la forme d'un monopole de production dans lequel l'État vérifie la qualité des produits. Dernière originalité enfin, l'appel à des techniques et de la main-d'œuvre étrangères dans les secteurs où la France connaît du retard. Le colbertisme apparaît comme la première manifestation significative de l'intervention de l'État dans l'organisation de la production nationale.

Le deuxième volet de la politique de Colbert renvoie encore un peu plus à la notion de territoire puisqu'il s'agit de la politique commerciale menée par la France qui se construit autour de mesures de défense de l'industrie nationale. En premier lieu, il s'agit de taxer les

importations de produits manufacturés. Cette politique repose également sur la taxation des exportations françaises de produits de base. Cette mesure plus surprenante s'explique par la volonté de ne pas laisser les industries étrangères profiter des produits français à des prix trop faibles.

Concernant les activités de commerce et de navigation, Colbert décide d'accorder le monopole d'importations à certains ports seulement.

Ce qui va devenir une tradition économique française, à savoir interventionnisme industriel et protectionnisme, exprime bien l'idée que les échanges commerciaux entre les nations doivent être perçus comme une compétition, voire comme « une guerre d'argent ».

LA GUERRE D'ARGENT

Comme il faut que les peuples ayant de quoi payer avant qu'ils pensent à s'acquitter de leurs impositions, et qu'elles doivent toujours avoir leur proportion avec l'argent que chaque particulier peut avoir, la conduite universelle des finances doit toujours veiller et employer tous les soins et l'autorité de Votre Majesté, pour attirer l'argent dans le royaume, le répandre dans toutes les provinces pour procurer aux peuples la facilité de vivre et de payer leurs impositions [...]. Le bon état des finances et l'augmentation des revenus de Votre majesté consistent à augmenter par tous les moyens le nombre de l'argent [...] qui roule continuellement dans le royaume et à maintenir dans les provinces la juste proportion qu'elles en doivent avoir [...], augmenter l'argent dans le commerce public en l'attirant des pays d'où il vient, en le conservant au-dedans du royaume en empêchant qu'il n'en sorte, et donnant des moyens aux hommes d'en tirer profit. Comme en ces trois points consiste la grandeur, la puissance de l'État et la magnificence du Roi par toutes les dépenses que les grands revenus donnent occasion de faire, qui est d'autant plus relevée qu'elle abaisse en même temps tous les États voisins, vu que n'y ayant qu'une même quantité d'argent qui roule dans toute l'Europe et qui est augmentée de temps en temps par celui qui vient des Indes occidentales, il est certain et démonstratif que s'il n'y a que 150 millions de livres d'argent qui roulent dans le public, l'on ne peut parvenir à l'augmenter de 20, 30 et 50 millions qu'en même temps que l'on ôte la même quantité aux États voisins [...] je supplie Votre Majesté de me permettre de lui dire que, depuis qu'elle a pris l'administration des finances, elle a entrepris une guerre d'argent contre tous les États de l'Europe. Elle a déjà vaincu l'Espagne, l'Allemagne, l'Italie, l'Angleterre, dans lesquelles elle a jeté une très grande misère et nécessité, et s'est enrichie de leurs dépouilles, qui lui ont donné les moyens de faire tant de grandes choses qu'elle a faites et fait encore tous les jours. Il ne reste que la Hollande qui combat encore avec de grandes forces [...]. Votre Majesté a formé des compagnies qui, comme des armées, les attaquent partout [...]. Les manufactures, le canal de transnavigation des mers, et tant d'autres établissements nouveaux que Votre Majesté fait, sont autant de corps de réserve que Votre Majesté crée et tire du néant pour bien faire leur devoir dans cette guerre Le fruit sensible du succès de toutes ces choses serait qu'en attirant par le commerce une très grande quantité d'argent dans son royaume, non seulement

elle parviendrait bientôt à rétablir cette proportion qui doit être entre l'argent qui roule dans le commerce et les impositions qui sont payées par le peuple, mais même elle les augmenterait l'un et l'autre, en sorte que ses revenus augmenteraient et elle mettrait ses peuples en état de pouvoir l'assister plus considérablement en cas de guerre ou d'autre nécessité.

Colbert, 1670 in P. Devon, « Lettres, instructions et mémoire de Colbert », *Le Mercantilisme*, Flammarion, Paris, 1969.

Au-delà de la compétition commerciale, les échanges internationaux peuvent être également perçus comme l'expression d'une domination des puissances industrielles sur le reste du monde. C'est ce que l'on appelle généralement l'impérialisme. Le XIX^e siècle est le siècle de la diffusion de la Révolution industrielle mais c'est également celui de la montée en puissance des nationalismes. Ce double phénomène explique l'expansion coloniale des pays européens au premier rang desquels la Grande-Bretagne et la France. Dans la colonisation, il faut isoler les raisons qui relèvent de la dynamique économique. En premier lieu, elle constitue une réponse à la montée du protectionnisme constatée à la fin du siècle ; elle permet donc aux entreprises européennes de trouver de nouveaux débouchés pour des biens de consommation (le textile notamment) et pour des biens d'équipement (construction de ports ou de chemins de fer). En second lieu, les colonies constituent des sources d'approvisionnement pour les produits alimentaires et les matières premières. L'impérialisme apparaît alors comme la version la plus extrême de la domination territoriale en économie puisqu'en 1914, les colonies, marché captif, représentaient plus de 55 % de la superficie de la planète et plus d'un tiers de la population mondiale.

LA THÉORIE DE L'IMPÉRIALISME

La théorie de l'impérialisme a été élaborée par des auteurs marxistes ou sociaux-démocrates (R. Hilferling, Rosa Luxembourg). Le commerce international y est expliqué par l'évolution du capitalisme : l'exploitation des pays tiers est nécessaire à la prospérité des pays capitalistes avancés pour éviter les crises de surproduction. D'autre part, la baisse du taux de profit dans les pays capitalistes est compensée par le surprofit réalisé dans les pays les moins avancés, où le taux d'exploitation est plus élevé. La loi tendancielle à la baisse des taux de profit dans les pays capitalistes est contrecarrée par l'existence de salaires très faibles dans les pays pauvres.

A. Silem, J.M. Albertini, *Lexique d'économie*, Éd. Dalloz, 2006.

Depuis quelque temps, et plus précisément depuis qu'en juillet 2005 le Premier ministre français de l'époque, Dominique de Villepin, en a appelé au « patriotisme économique », l'idée de nation en économie a été remise au goût du jour. Il s'agissait notamment de venir secourir les entreprises françaises sur le point d'être rachetées par des firmes étrangères.

On peut s'interroger sur le pourquoi d'un renouveau du nationalisme en économie. Divers objectifs sont avancés à commencer par l'objectif social, les opérations de rachat d'une société française par un groupe étranger s'accompagneraient toujours d'un plan social que l'État se doit d'empêcher. Un objectif stratégique est également évoqué. Certains secteurs (énergie nucléaire, industrie d'armement...) sont considérés comme indispensables à la

sécurité du pays et ne peuvent être, par conséquent, dirigés par des étrangers. Enfin, un objectif économique est envisageable s'il s'agit de permettre à l'État d'exercer sa « main visible » afin de créer des synergies entre différentes entreprises nationales et permettre de mener une action cohérente dans certains secteurs ce que les intérêts privés étrangers ne permettraient pas de mettre en œuvre.

Dans un espace économique mondialisé, on peut toutefois s'interroger sur le sens d'un patriotisme économique. Au-delà des difficultés à déterminer la nationalité d'une entreprise (lieu du siège social, nationalité des dirigeants, nationalité des actionnaires...), on peut douter que le sentiment patriotique d'un dirigeant ou d'un actionnaire puisse interférer dans la rationalité économique de ces agents au point de modifier significativement le sens de leurs décisions.

Le regain de ferveur pour cette défense du territoire national n'est toutefois pas sans risque. Elle fait resurgir les vieilles menaces protectionnistes mais sous des formes différentes. Il ne s'agit plus en effet de mettre en place des barrières douanières mais de construire des dispositifs contraignant les investissements étrangers sur le sol national. Les conséquences sont en revanche identiques avec une diffusion des mesures coercitives, phénomène assez paradoxal dans un monde libéral et plus encore dans le cadre de l'espace européen.

SECTION 2

LES RÉSEAUX : UNE NOUVELLE FORME DE DIVISION DU TRAVAIL

De tout temps, les territoires ont développé des compétences qui leur étaient spécifiques et qui devaient les positionner efficacement sur les marchés nationaux et internationaux. Longtemps cette division du travail dans l'espace économique s'est établie sur la base de savoir-faire productifs. Les mutations économiques font apparaître des stratégies nouvelles des entreprises qui cherchent à centrer leur activité sur les compétences de base pour mieux fonctionner en réseau par la suite.

1. La spécialisation économique du territoire

Adam Smith est le premier, dans la *Richesse des Nations* (1776), à construire une théorie du commerce international reposant sur l'idée de spécialisation. Il constate tout d'abord que les mesures protectionnistes émanent de groupes de pression non représentatifs de l'intérêt national. Toutefois, l'idée essentielle de Smith réside dans la théorie de l'avantage absolu, qui est l'avantage obtenu dans l'échange international par une nation lorsqu'elle produit et vend un bien à un prix inférieur à celui des nations concurrentes. En conséquence, la spécialisation des appareils productifs nationaux sur leurs points forts conduit à un accroissement général de la richesse de chaque pays. Pour le pays producteur, les firmes vont se diriger vers le secteur d'activité le plus lucratif et contribuer à l'augmentation de la richesse nationale. Dans les pays importateurs, les consommateurs vont pouvoir profiter des prix les plus bas proposés par l'économie la plus performante.

Au-delà de la défense du libre échange, Adam Smith montre de cette manière que la spécialisation est profitable pour l'ensemble des économies.

D. Ricardo va rester dans cette logique en considérant que le libre échange aboutit à une spécialisation des nations bénéfique à tous. Toutefois, chaque économie ne dispose pas d'un avantage absolu ce qui pose problème quant aux conclusions de Smith. Pour Ricardo, la spécialisation va se réaliser sur la base des avantages comparatifs, c'est-à-dire l'avantage obtenu dans l'échange international par une nation dans un secteur où ses performances sont les plus importantes même si elles restent en deçà des performances enregistrées par d'autres pays.

C'est aux deux célèbres auteurs suédois E.F. Hecksher et B. Ohlin dont les travaux seront complétés par P. Samuelson que l'on doit le renouvellement de l'analyse économique en matière de spécialisation (1919, pour les premiers travaux de E.F Hecksher). Ce modèle, connu sous le nom de modèle HOS, s'inscrit dans la mouvance de la théorie néo-classique. Ainsi, sont reprises les principales hypothèses de ce courant : immobilité internationale des facteurs de production et hypothèses de concurrence pure et parfaite. Sous ces conditions, le modèle HOS explique la division internationale du travail par la loi des dotations en facteur de production qui conclut qu'un pays va exporter les produits dont la fabrication nécessite une grande quantité du facteur qu'il possède en abondance. Le modèle HOS fournit donc une explication à la spécialisation dans les productions pour lesquelles les pays ont les plus grandes compétences. La mobilité des produits permettrait d'une certaine manière la mobilité des facteurs et donnerait naissance à un vaste marché mondial qui ne se limite pas aux seuls biens et services. Le théorème de W. Stolper et P. Samuelson (1948) aboutit d'ailleurs à la conclusion d'un équilibre à l'échelle internationale des prix des biens, des salaires et des taux d'intérêts.

LE PARADOXE DE W. LÉONTIEFF (1953 ET 1956)

W. Léontieff met en évidence la nécessité de décliner la notion de facteurs de production. En effet, si l'on suit les conclusions du modèle HOS, les États-Unis devraient importer des biens dont la fabrication nécessite beaucoup de main-d'œuvre et exporter de biens intégrant de grandes quantités de capital. Léontieff montre toutefois, à travers ses études statistiques, qu'il n'en est rien. Mais ce paradoxe disparaît lorsque l'on constate que, certes les États-Unis exportent des biens intégrant une main-d'œuvre abondante, mais qu'il s'agit d'une main-d'œuvre hautement qualifiée.

La théorie de R. Vernon sur les différences internationales de technologie met en évidence, pour sa part, quatre phases dans le cycle de vie du produit dans une approche internationale.

Phase de lancement	Production et vente uniquement sur le sol national
Phase de croissance	Production effectuée sur le sol national et démarrage des exportations
Phase de maturité	Implantation de filiales à l'étranger
Phase de déclin	Chute de la production nationale et importation des produits fabriqués par les filiales

D'après R. Vernon, 1966.

Cette théorie est intéressante car elle est la première à mettre l'accent sur la recherche-développement dans la construction d'avantage comparatif. En matière de production, les

phases de lancement et de croissance correspondent à la fabrication de petites séries puis de grandes séries avec une utilisation croissante du facteur capital. Dans la phase de maturité, l'implantation de filiales à l'étranger correspond à la mise en place de productions de masse très intensives en travail peu qualifié. En dernier lieu, la phase de déclin entraîne des transferts technologiques vers les pays en développement.

Toutes ces approches restent centrées sur le concept de nation. Il apparaît aujourd'hui que les firmes jouent un rôle important dans la manière dont se façonnent les territoires économiques. Les nouveaux théoriciens s'écartent de la notion de division internationale du travail pour évoquer plutôt la division internationale de processus de production (ou décomposition internationale des processus de production). En effet, il apparaît que la logique très complexe d'intégration des activités d'une multinationale à l'échelle internationale repose sur un certain nombre de paramètres : paramètres économiques (recherche de taille critique pour les filiales en fonction de la nature des pièces fabriquées, de la qualité de la main-d'œuvre et des infrastructures), d'un certain nombre de paramètres fiscaux et sociaux (implantation en fonction de la souplesse ou de la rigidité des régimes fiscaux, des aides reçues lors de l'installation sur le territoire, de l'importance de la place occupée par les régimes sociaux), enfin de paramètres de gestion comptables et financiers (liberté dans la fixation des prix dans les échanges entre filiales par exemple).

Ainsi, cette division internationale des processus remet en cause le rôle des États nations en termes d'acteurs économiques principaux, cela d'autant plus que le commerce intra-firme représente environ un tiers du commerce mondial. La lecture des échanges entre pays en est d'ailleurs rendue de plus en plus difficile (notamment pour certains pays en développement pour lesquels la part réalisée par des multinationales dans leurs exportations est très importante).

La stratégie des firmes semble donc déterminante dans la structuration de l'espace économique international.

2. La stratégie de localisation des firmes

Depuis quelques décennies, les travaux de recherche en économie s'intéressent au phénomène de concentration. À ce titre, les districts industriels italiens sont devenus un objet de curiosité à partir de la fin des années 1970, car représentatifs de ces zones de développement économique fortement localisées mais également très performantes dans la compétition internationale.

Les travaux dans le domaine sont toutefois très anciens puisque, dès le début du XX^e siècle, A. Marshall avait mis en évidence le phénomène à travers l'industrie de la coutellerie dans la région de Sheffield. C'est d'ailleurs sur les travaux de Marshall que P. Krugman va centrer son analyse sur la localisation des activités économiques. P. Krugman part du constat que certaines zones aux États-Unis sont fortement spécialisées (l'automobile à Detroit par exemple). Cette localisation dans une même zone d'entreprises concurrentes s'expliquerait par la recherche d'économies d'échelle internes mais également par la volonté de profiter d'économies d'échelle externes. C'est cette notion « d'économies d'échelle externes » que Marshall a mise en évidence. Pour simplifier, nous pouvons considérer que ce phénomène permet aux firmes de profiter d'économies liées à la taille dans un premier temps du marché local puis par la suite du marché national. Sur cette base, les producteurs nationaux vont approvisionner le marché national à partir d'une localisation unique. Cette spécialisation

géographique est favorisée par l'absence de barrières entre les différents États. La localisation des industries se fera au cœur des marchés plutôt qu'à leur périphérie, même si les différentiels de coûts sont significatifs.

LES EXEMPLES HISTORIQUES DES DISTRICTS ITALIENS

Le modèle des districts italiens repose sur une mutualisation des moyens de production proprement dits et reflète les évolutions contrastées du rôle et de l'intérêt de la puissance publique dans la constitution de réseaux d'entreprises. Ainsi, l'action des pouvoirs publics à l'égard des systèmes productifs locaux, baptisés dès la fin des années soixante-dix en Italie « districts industriels », peut encore faire l'objet de lectures contrastées car selon leurs étapes de développement, les régions ou encore les niveaux de collectivités, le soutien public à ces organisations n'a pas été de même importance.

Analysés comme des phénomènes socio-économiques spontanés et expressions de solidarités déterminées par l'histoire et la géographie, les districts industriels sont nés et se sont épanouis sans aide spécifique des pouvoirs publics. Toutefois, les collectivités territoriales de proximité (région, ville) ont été à leur côté et à leur écoute tout au long de leur évolution et ont, les premières, apporté un soutien à ces groupes d'entreprises. Il est vrai que, pour les observateurs et responsables publics nationaux, ces organisations productives ont d'abord été vues comme une étape préalable à la constitution d'unités productives plus importantes, la grande entreprise restant le modèle de référence. L'Italie a longtemps plus cru en Fiat ou en Montedison qu'en ses districts.

Mais, les districts se renforçant et affirmant leur compétitivité, on s'est interrogé sur ce qui faisait leur force mais aussi leur faiblesse. Leur force reposait bien sur cette multiplicité d'entrepreneurs souvent concurrents qui innovaient en permanence, grâce en particulier à leur proximité et à la courte distance entre concepteurs et exécutants.

La faiblesse serait venue en revanche de la lenteur avec laquelle les entreprises pouvaient absorber les avancées technologiques. Les institutions intermédiaires professionnelles ont joué un rôle de catalyseur en apportant une assistance aux entreprises sur les plus élémentaires des services comme la préparation des feuilles de paie ou la tenue de la comptabilité, à d'autres plus élaborés en relation avec les équipements, les process ou les technologies.

C'est à partir des années quatre-vingt-dix qu'un cadre normatif a été arrêté par l'État pour organiser et favoriser les interventions de l'État et des régions en faveur des districts industriels. Elles s'inspirent en particulier des modalités d'appui apportées par les municipalités.

Le premier pas de cette politique a été la définition et la délimitation des districts. À cet effet, la loi n° 317 du 5 octobre 1991 a défini des critères de reconnaissance des districts.

Malgré une traditionnelle ouverture à l'international des districts industriels, le ministère chargé des activités productives a fait de cette ouverture une priorité. Pour cela une « task force » a été mise en place. Son objet est de proposer toutes mesures qui, par le biais de l'internationalisation, permettront aux districts d'améliorer leur compétitivité.

De nombreux exemples témoignent qu'il s'agit là d'une voie largement empruntée. Nombreux sont en effet les districts qui ont procédé à des délocalisations productives conservant en Italie une base de « commandement » (avec des fonctions à haute valeur ajoutée) et qui développent leur production dans des pays à bas coûts de main-d'œuvre étrangère.

Le mouvement de « déterritorialisation » et de rupture avec la Vallée initiale semble donc engagé.

Par ailleurs, avec l'aide de l'Institut pour le commerce extérieur (ICE) qui promeut l'exportation des entreprises italiennes, se développent les partenariats entre « districts ». Le district de la soie de Côme-Brianza vient par exemple de se rapprocher avec les zones textiles de la préfecture d'Ishikawa au Japon.

Extrait de N. Jacquet et D. Darmon, *Les pôles de compétitivité à la française*, Éd La Documentation française, 2005.

Les phénomènes de polarisation ou de concentration des activités semblent s'intensifier aujourd'hui mais surtout prendre un caractère quelque peu différent. On peut distinguer deux grandes stratégies de localisations des firmes, celle basée sur la flexibilité productive et celle qui repose sur une volonté d'enrichir la capacité d'innovation.

Les stratégies de recherche d'une plus grande flexibilité s'expliquent par le caractère fluctuant de la demande en particulier sur le plan quantitatif. Dans ce cadre, les considérations logistiques deviennent essentielles. La production de biens dont la logistique de distribution est lourde va appeler une logique d'implantation qui permette l'installation à proximité des partenaires industriels (les sous-traitants). Pour les firmes dont la demande est très dispersée, les stratégies adoptées se traduisent par une centralisation des flux logistiques et par la réduction des centres de distribution.

Dans une perspective de valorisation des capacités de recherche de l'entreprise, il s'agit de se rapprocher de partenaires potentiels, privés ou publics, qui contribuent à accroître de façon significative les possibilités de l'entreprise en matière de recherche-développement.

On observe une tendance à la polarisation plus forte pour les activités de connaissance que pour les activités de production. Pour ces dernières qui relèvent pour certains d'une organisation taylorienne flexible (activité à faible valeur ajoutée pour lesquelles on recherche la meilleure adaptation au marché), les choix d'implantation se font sur la recherche des coûts les plus faibles. Les aides publiques dans ce cas sont un facteur très important. Le facteur coût placé au centre du raisonnement économique ne contribue pas à rendre l'implantation durable sur une zone déterminée. En d'autres termes, toute baisse de coûts quelque peu significative entraîne la délocalisation de l'activité.

Lorsque prédomine la logique d'organisation cognitive du travail, l'ancrage territorial est plus fort car c'est structurellement que la zone doit permettre de favoriser l'innovation. L'implantation sur un territoire se fera, pour reprendre la formule de J.B. Zimmermann (2000), que s'il existe et que peuvent être mises en œuvre des « rencontres productives ». Par cette formule, il faut comprendre « la capacité à résoudre des problèmes productifs par le biais de coopérations et d'apprentissages collectifs, la capacité à susciter et résoudre des problèmes productifs inédits ».

L'EXEMPLE AMÉRICAIN

Le concept de cluster

Le phénomène des clusters, défini par Michael Porter, repose sur la proximité géographique et culturelle ainsi que sur la complémentarité d'entreprises ou d'institutions partageant un même domaine de compétence. Il prend souvent la forme d'une agglomération d'entreprises en tissus industriels partageant une activité similaire. Il va au-delà de la simple recherche d'économies d'échelle entre entreprises concurrentes (mutualisation des moyens de production), mais crée des synergies entre différents acteurs (recherche, entreprise) qui suscitent une croissance endogène et jouent un rôle d'aimant en termes d'attractivité.

La Silicon Valley

L'exemple américain de la Silicon Valley repose depuis l'origine sur le dynamisme de l'initiative privée (exemple du capital-risque à l'américaine et des *business angels* ou capital-risqueurs) sans implication directe de la puissance publique.

L'exemple américain de la Silicon Valley est une excellente illustration des dynamiques à l'œuvre dans le développement des clusters.

Dans les années 20, la jeune université de Stanford (Californie), créée à la fin du XIX^e siècle, a décidé de renforcer la qualité de son enseignement et de développer son prestige en recrutant des professeurs renommés tels que Frederik Terman, ancien élève de cette université et professeur d'ingénierie électrique au Massachusetts Institute of Technology (MIT).

À l'époque, la côte Est, beaucoup plus réputée et plus ancienne du fait de l'existence de sites tels que celui de l'université de Boston, attirait la majorité des jeunes diplômés à la recherche d'emplois de bon niveau. Le professeur Terman, souhaitant remédier à cette situation, incitait fortement ses élèves à créer leur entreprise près de l'université de Stanford. Deux d'entre eux, devenus célèbres depuis, William Hewlett et David Packard, particulièrement innovants puisqu'ils avaient réussi à mettre au point un nouvel oscillateur audio, décidèrent de suivre ces enseignements. Leur start-up, lancée dans un garage en 1939, fait aujourd'hui 74 Md\$ de chiffre d'affaires. Ce n'est pas le seul exemple d'une telle réussite puisque l'université de Stanford a fourni également un local et 100 \$ à deux jeunes frères, Sigurd et Russel Varian, pour mener leurs recherches en échange de royalties sur leurs découvertes. L'une d'entre elles, le tube klystron, allait permettre le développement de l'industrie des micro-ondes et rapporter plusieurs millions de dollars à l'université.

La vallée devint un cluster de high tech où se mêlaient chercheurs, ingénieurs, entrepreneurs et investisseurs. Elle produisit notamment les premiers circuits intégrés en silicium grâce à Fairchild, une entreprise fondée en 1958, d'où allaient naître plusieurs *spin offs* dont Intel et AMD, aujourd'hui respectivement numéros 1 et 2 mondiaux des semi-conducteurs. La richesse et la fertilité du cluster lui permirent de rester en pointe malgré les temps de cycles très courts des vagues de technologie : chaque fois que l'une d'entre elles s'essoufflait, c'est encore dans la Valley que naissait la vague suivante.

Dans ce microcosme, où tout le monde connaissait tout le monde, les relations de confiance étaient un facteur majeur de réussite. Le jour où Gordon Moore et Bob Noyce quittèrent Fairchild pour fonder Intel, ils purent obtenir 2,5 M\$ de financement en 48 heures de la part d'Arthur Rock, un investisseur qui connaissait leurs compétences pour les avoir déjà soutenus auparavant.

Ces relations de confiance favorisaient la prise de risque : les bons ingénieurs savaient que, même si leur création d'entreprise échouait, ils pourraient toujours rebondir car ils étaient reconnus dans leur communauté. L'abondance du capital-risque et sa rapide mobilisation expliquent ainsi la réussite du cluster californien, qui est aujourd'hui le modèle mondial en termes de synergie entre recherche fondamentale et appliquée.

Extrait de N. Jacquet et D. Darmon, *Les pôles de compétitivité à la française*, Éd. La Documentation française, 2005.

3. Le développement des réseaux

L'axe stratégique majeur poursuivi par les firmes multinationales porte aujourd'hui sur la connaissance, les savoirs, la recherche-développement. On peut considérer que de véritables stratégies de globalisation de la recherche et développement se mettent en œuvre. Si pendant longtemps on a constaté une volonté des entreprises de conserver leurs activités de recherche sur leur territoire national, depuis la fin des années 1980 la recherche-développement s'internationalise. Cela se traduit par des investissements directs plutôt concentrés sur le développement et qui se polarisent encore énormément sur les pays de la Triade. Les firmes multinationales mettent donc en concurrence les territoires dans cette recherche de montée en compétence technologique. Cette dimension technologique est l'un des aspects d'une stratégie plus globale de mise en réseaux des entreprises.

Dans la course à l'acquisition de nouvelles connaissances, les grandes entreprises ont privilégié les opérations de fusion-acquisition qui permettaient de s'approprier rapidement des savoirs localisés de façon diffuse dans les organisations et non de façon explicite dans les produits. Le développement des entreprises qualifiées de « jeunes pousses » (start-up) s'inscrivait dans cette logique d'appropriation des compétences. Constituées autour d'une idée innovante, ces sociétés étaient par la suite rachetées une fois l'idée validée par le marché. Ces stratégies ont été observées dans le secteur des technologies de l'information et de la communication mais plus encore dans l'industrie pharmaceutique où les recherches en biotechnologies étaient réalisées par de jeunes sociétés, les « biotech ». On se trouve alors dans ce cas dans une forme originale d'externalisation de la recherche.

Cela traduit une tendance très forte, constatée sur les marchés, de recentrage des grandes entreprises sur leurs compétences clés et d'appel à l'extérieur pour un certain nombre d'activités jugées quelquefois comme non essentielles mais présentant parfois un caractère stratégique comme la recherche. Dans cette division cognitive du travail, les transferts de connaissance se font à l'intérieur des entreprises mais aussi à l'extérieur. L'importance donnée à la recherche-développement dans certaines sociétés situées sur des marchés de haute technologie est telle que les services concernés finissent par devenir en eux-mêmes des sources de débouchés puisque leurs performances sont directement valorisées sur les marchés pour une large part. Toutefois, cet exemple de « marchandisation » de la recherche

(cession de brevet, de licence...) ne reflète pas la tendance générale en matière d'innovation et d'acquisition de savoirs.

L'évolution qui découle d'une plus grande externalisation se concrétise beaucoup plus par la mise en place de relations partenariales très étroites que par l'échange marchand. Sur des éléments aussi importants, l'incomplétude des contrats exige la mise en place d'une relation de confiance et de savoir très forte que la proximité géographique doit renforcer. Ce besoin de proximité est d'autant plus fort que les projets en sont en phase de recherche et que la connaissance reste encore très tacite

Ces alliances inter-entreprises autour du partage de la connaissance et du savoir prennent des formes différentes. Elles se constituent sous la forme d'alliances technologiques afin de partager les dépenses d'investissement de recherche et développement excessivement élevées dans certains secteurs d'activité. L'autre forme fréquemment rencontrée a pour finalité la combinaison de compétences ; c'est notamment ce qui se produit lors du développement d'internet avec des accords passés entre les fournisseurs de contenus et les fournisseurs de contenus.

En final, la constitution de ces réseaux présente l'avantage de fournir aux entreprises une plus grande souplesse en matière de recherche et développement que celle plus traditionnelle de l'internalisation.

Dans le développement des réseaux, il est nécessaire d'inclure également la relation recherche publique, recherche privée.

L'EXEMPLE DE L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

L'étude de Cockburn et Henderson [1995], sur 21 cas historiques de découvertes et développements de médicaments, montre le rôle essentiel de la connaissance publique produite et mise à disposition par les institutions de recherche publique puis exploitée et commercialisée par les entreprises privées. Dans ce modèle, la connexion des entreprises privées à la recherche publique est un facteur clé des performances innovatrices. Or cette connexion « se paie ». L'établir et la maintenir oblige les firmes privées à contribuer elles-mêmes à la recherche de base et à suivre les normes de publication et de divulgation prédominantes dans le secteur public. On découvre ainsi un « modèle » fait d'équilibre et de compromis (équilibre entre les deux secteurs dont les rôles sont relativement bien définis compromis des firmes privées qui, même dans les dernières étapes des processus d'innovation, continuent de publier et de divulguer leurs informations pour maintenir la règle d'échange et de réciprocité), modèle dont on voit qu'il permet de nombreuses et puissantes externalités entre le public et le privé et au sein même du secteur privé, entre les firmes concurrentes.

Mais cet exemple n'attire pas seulement notre attention sur la richesse des liens entre les deux secteurs. Il montre aussi l'imbrication des comportements.

D. Foray, *L'économie de la connaissance*, coll. Repères, Éd. La Découverte, 2000.

En France notamment, les liens entre recherche privée et recherche publique se trouvent confrontés à des problèmes d'ordre financier. G. Dang Nguyen montre que le taux de financement de la recherche et développement des entreprises françaises est notoirement insuffisant au regard du financement public. Par ailleurs, faute de moyens, les laboratoires

universitaires, pourtant nombreux, ne parviennent pas à produire des résultats de qualité car difficilement transférables aux entreprises.

En final, une plus grande compétitivité ne peut donc être obtenue que par des mesures visant à faciliter l'émergence de réseaux d'entreprises auxquels vient se greffer une recherche publique performante.

SECTION 3

ACCROÎTRE LA COMPÉTITIVITÉ PAR LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Pendant longtemps, le soutien des pouvoirs publics aux régions a eu pour finalité l'aménagement du territoire ou la sauvegarde des emplois. En intégrant, les nouvelles stratégies des entreprises, les régions prennent l'initiative d'avancer des projets correspondant à leurs compétences traditionnelles ou présentant de nouvelles idées. À travers l'expérience des pôles de compétitivité, l'État français tente l'expérience de la région pour accroître les performances internationales de l'économie nationale.

1. Les approches traditionnelles de valorisation ou de défense du territoire

Différentes formes d'actions sont envisageables pour valoriser le territoire ; en premier lieu, les responsables publics se fixent pour objectif d'équilibrer le pouvoir et les moyens des différents pôles géographiques du pays, ensuite l'État a pour mission de venir en aide aux régions qui subissent le déclin industriel, enfin, une politique de relance de l'investissement sert parfois à valoriser des territoires jusque-là sous-développés.

La politique majeure en direction des régions est la politique d'aménagement du territoire. Elle se justifie car certaines régions se développent après avoir bénéficié d'avantages que l'histoire ou la géographie leur ont donnés. On aboutit ainsi parfois à de profonds déséquilibres sur le plan des infrastructures et des implantations industrielles. La concentration entraîne la concentration. L'État prête ainsi plus d'attention aux zones qui semblent jouer un rôle moteur en matière de croissance et d'emploi.

En France, la centralisation administrative a amplifié les effets pervers de la concentration économique en venant y superposer une concentration des décisions et des responsabilités.

PARIS ET LE DÉSERT FRANÇAIS

En 1947, J.F. Gravier publie *Paris et le désert français* qui va dans le sens d'une prise de conscience de la population des déséquilibres économiques et sociaux entre la région parisienne et le reste du territoire. La capitale n'a cessé d'accueillir les sièges sociaux des grandes entreprises, les ministères, les centres universitaires et de recherche... En conséquence, les investissements dans les plus importantes infrastructures culturelles et sportives sont réalisés dans la capitale.

À ce déséquilibre entre capitale et province viennent s'ajouter d'autres inégalités entre le nord et l'est du pays mieux développés que le sud et l'ouest.

C'est au cours des années 1950 que la France lance sa première politique d'aménagement du territoire qui comporte de nombreuses mesures d'incitations afin de rapprocher les grandes entreprises nationales et les responsables locaux. D'autre part, pour contrôler l'évolution de l'urbanisation, les pouvoirs publics inventent le concept de ville nouvelle qui devait permettre de soulager les grandes agglomérations existantes des contraintes liées à une trop forte densité.

En 1963, notamment avec la création de la Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale (Datar), les pouvoirs publics ont voulu montrer leur volonté de réduire la trop grande influence de la capitale. Pour ce faire, des organismes publics ont été transférés en province et des mesures prises pour éviter que des ministères ne continuent à agrandir leurs infrastructures dans la capitale. Cette tendance sera poursuivie en 1991 avec une nouvelle vague de délocalisations de service public.

En final, si les déséquilibres ne s'amplifient pas entre la capitale et la province, entre le monde rural et le monde urbain, ils persistent tout de même. En effet, au début du XXI^e siècle, 80 % des Français vivent sur 20 % du territoire. Le problème reste entier puisque la politique menée pour réduire l'influence de la capitale est mise en œuvre à Paris. D'autre part, il semble difficile de lutter contre la trop grande centralisation en instaurant comme en 1963 avec la Datar un organisme centralisateur.

Dans le pays de la première Révolution industrielle, les politiques régionales se sont construites autour d'autres préoccupations. Dès les années 1920, l'Angleterre semble entrer dans une phase de déclin, les mutations technologiques mettent en grande difficulté des secteurs traditionnels comme le coton, le charbon et la métallurgie dont les zones de production sont très localisées dans certaines régions en particulier.

Dès les années 1930, l'État prend des mesures afin d'apporter une aide aux zones les plus sinistrées dans lesquelles le taux de chômage varie entre 30 et 60 %. Le *Development and Improvement Act* est construit autour de deux axes.

- En premier lieu il s'agit de voter une aide pour encourager à la mobilité et au reclassement. 200 000 travailleurs viennent ainsi s'installer dans la région de Londres et dans le sud-est de l'Angleterre. De plus, des aides financières sont accordées aux entreprises qui viennent s'installer dans les zones sinistrées. C'est le système de *Trading Estates* qui permet à des entreprises de louer des terrains et des bâtiments appartenant à l'État.

Ces premières mesures ne vont pas rencontrer un franc succès sur le long terme, le déclin des régions de la première révolution industrielle se confirmant dans les décennies suivantes. Au cours des années 1960, sont définies onze régions de planification qui devaient faire l'objet des aides les plus conséquentes afin de leur permettre de rattraper leur retard. Au cours de cette décennie, on assiste à une augmentation spectaculaire des crédits publics en faveur des zones les plus pauvres. De plus, on active à nouveau des instruments déjà anciens comme les « certificats de développement industriel » qui avaient été créés en 1947 pour dissuader les entrepreneurs d'investir dans les régions surchargées du sud-est et de se tourner vers les zones les plus défavorisées.

- En second lieu, plus classiquement furent accordées des subventions aux entreprises qui transféraient leurs activités vers les régions à développer.
- Enfin, une prime régionale à l'emploi est mise en place qui consiste à subventionner l'emploi en partant du constat que c'est la main-d'œuvre qui est la principale ressource en surplus dans les régions sinistrées.

L'exemple de la politique régionale anglaise visant à soutenir les régions en difficulté est instructif car il montre sur une longue période l'inefficacité d'une politique visant à maintenir artificiellement en activité des secteurs et par la suite des régions victimes de l'évolution économique.

Le célèbre exemple américain de la *Tennessee Valley Authority* dans le cadre du New Deal apparaît comme une réussite, dans laquelle se sont articulés harmonieusement relance de l'économie et aménagement du territoire. La récession dans laquelle se trouve l'économie américaine après la crise de 1929 pousse l'administration Roosevelt à stimuler l'investissement public pour pallier les carences de l'investissement privé.

En conséquence, il est décidé de lancer un programme de grands travaux dans la vallée du Tennessee afin de mettre un terme aux inondations, de rendre le fleuve navigable et de développer l'énergie hydraulique. L'aménagement doit porter sur plus de 1 000 km et concerner également les vallées de l'Ohio et du Mississippi.

À l'issue du programme, outre les emplois créés, le fleuve va permettre de fournir en électricité toutes les fermes aux alentours (auparavant, 2 % seulement étaient équipées). Les programmes d'assainissement des marais vont permettre également l'exploitation de nouvelles terres pour l'agriculture.

À l'ère de la mondialisation, les politiques régionales s'inscrivent dans la relation États/firmes multinationales. À partir des années 1980, les pays d'origine de ces firmes ont exprimé des craintes à l'égard de leurs multinationales car leurs implantations à l'étranger se traduisaient par des pertes d'emplois et des transferts technologiques. La problématique ne repose plus alors sur le contrôle des ressources, comme dans les années 1960-1970, mais sur la création de ressources. C'est d'ailleurs la thèse défendue par R. Reich dans son ouvrage *L'économie mondialisée* (1991). Il insiste en effet sur le fait que l'État nation en économie est dépassé et que le niveau de vie des citoyens ne dépend plus du profit réalisé par les entreprises nationales ni de leur part dans l'économie internationale, mais du capital humain et matériel que ces pays possèdent, c'est-à-dire des compétences maîtrisées par les hommes et des infrastructures disponibles sur le sol national. Ainsi doivent se mettre en place de nouvelles politiques d'attractivité des territoires nationaux.

2. La stratégie régionale

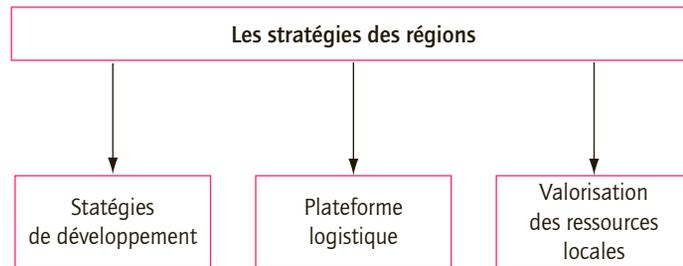
Si l'État, comme nous venons de le voir, joue un rôle en matière d'aménagement du territoire ou de soutien aux zones en difficulté, les régions elles-mêmes ont la possibilité de mener une politique de développement qui leur soit spécifique et cela d'autant plus aisément dans un cadre politique favorisant la décentralisation.

Ces politiques sont de différentes envergures ; on peut distinguer les grands pôles technologiques et les centres d'excellence. Les grands pôles technologiques ont une taille critique très importante et apparaissent dans quelques grandes régions françaises seulement. Les centres d'excellence locaux sont des projets de plus faible ampleur qui se construisent autour de quelques compétences spécifiques.

Les stratégies adoptées dépendront d'un certain nombre de critères spécifiques à chaque région. Les ressources naturelles et humaines vont conditionner l'ampleur et la nature des programmes qui sont envisagés et envisageables. De même, le positionnement géographique est source d'opportunités ou apparaît comme une contrainte forte. Enfin, l'histoire

et la place que la région a occupée dans les politiques que l'État a mises en œuvre sont des éléments qui influencent notamment le caractère plus ou moins innovant des stratégies régionales.

Dans tous les cas de figures, il apparaît aujourd'hui en Europe une volonté des régions de mettre en place de véritables programmes de recherche-développement et de mobiliser à cet effet des ressources financières et matérielles. Cette détermination s'exprime à travers des travaux de prospective qui déterminent les axes à privilégier en fonction des atouts de la région. Il est possible d'observer trois stratégies.



Les stratégies de développement de pôles technologiques correspondent à une concentration spatiale d'activité de recherche-développement. Il s'agit de faire circuler la connaissance entre les centres de recherche et les entreprises alors même que la concurrence peut exister entre les différents facteurs. Les moyens pour faire émerger ces pôles peuvent relever de l'initiative privée qui impulse la collaboration formation-recherche-entreprise et veille à sa cohérence. Une autre approche a été observée avec l'implantation d'entreprises, suivie quelque temps plus tard de la mise en place par l'État d'un système de formation de haut niveau.

L'HISTOIRE DE SOPHIA-ANTIPOLIS

Sophia-Antipolis compte aujourd'hui parmi les principaux pôles de haute technologie européens et figure comme un exemple de développement technopolitain. Il est une composante essentielle du pôle de compétitivité Solutions Communicantes Sécurisées (Du silicium aux usages), dont le label de pôle à rayonnement mondial reçu durant l'été 2005 consacre l'excellence dans le domaine des TIC (et plus particulièrement dans les technologies mobiles)⁽¹⁾. L'histoire du cluster sophilopolitain est pourtant marquée par une succession de paradoxes. Ainsi, Sophia-Antipolis est né dans les années 1970 pour être un centre d'activités de recherche-développement (R&D), à haute valeur ajoutée, dans une région dépourvue de culture et ressources industrielles ainsi que de tradition universitaire. Dans les années 1960, l'implantation d'un centre de recherche d'IBM, puis de Texas Instrument dans la région de Nice, va renforcer et crédibiliser une idée qui se fait jour à l'époque. Ce pays de « mer et de soleil », qui vivait essentiellement du tourisme, pouvait, à l'image de la côte ouest américaine, attirer des entreprises dans les secteurs de la recherche et des hautes technologies et générer un nouveau modèle de développement. Mais sans doute cette idée serait-elle restée en l'état sans l'influence d'un homme, Pierre Laffitte alors directeur adjoint de l'École des mines de Paris, et

d'une vision, celle d'un « Quartier Latin aux champs »⁽²⁾, « d'une cité des sciences, de la culture et de la sagesse ». P. Laffitte l'a concrétisée dès 1969 dans un projet précis visant à promouvoir les activités de recherche-développement (R&D) et d'enseignement sur un site dédié. Selon une règle explicite établie par P. Laffitte, les activités à caractère innovant et le tertiaire supérieur sont prioritaires, les activités doivent être non polluantes, les activités à faible valeur ajoutée et peu créatrices d'emplois sont normalement exclues. Une impulsion majeure au projet va être donnée par l'engagement important de France Télécom qui crée à Sophia-Antipolis une « zone de télécommunications avancées » (ZTA)⁽³⁾, et dote ainsi le projet d'infrastructures de réseaux de télécommunications exceptionnelles. Soleil, mer, aéroport international (et plus généralement infrastructures de transport de qualité liées à l'industrie du tourisme) et tradition culturelle cosmopolite constituaient le capital du territoire ; les infrastructures de télécommunications vont s'y rajouter en tant qu'actif clé qui va constituer un avantage compétitif fort, au service d'un marketing territorial efficace. Soulignons enfin que ce projet de technopole s'inscrit alors dans un contexte d'action publique promouvant la décentralisation. Côté recherche, l'École des mines de Paris, l'INRIA, le CNRS installent différents laboratoires ; côté entreprises, Air France, Organic (société d'assurance)..., implantent à Sophia-Antipolis qui, leur centre de réservation, qui leur centre de ressources informatiques. Pour nombre de ces organisations industrielles, la stratégie de délocalisation est guidée par la politique publique mais le choix du territoire semble directement lié à l'offre d'infrastructures attachée à Sophia-Antipolis. L'offre d'infrastructure de télécommunications sur le site de Sophia-Antipolis va contribuer à drainer des implantations qui auraient pu se faire ailleurs en Europe.

Trois facteurs clés doivent être réunis pour le développement de ces pôles. En premier lieu, le volet formation-recherche doit être assuré par un grand pôle d'enseignement supérieur et de recherche et la mise en place d'infrastructures scientifiques et techniques afin de mettre à disposition une masse critique suffisante de personnel qualifié. La construction d'un parc industriel autour de quelques grandes entreprises pilotes constitue le deuxième facteur qui va permettre la mise en œuvre d'un réseau d'entreprises innovantes. Ensuite, mais peut-être aurions-nous dû commencer par cela, il est important de faciliter l'accès à différentes sources de financement (capital-risque) sachant que la mise en réseau elle-même va contribuer à instaurer des relations de confiance entre financier et entrepreneur.

(1) Aujourd'hui, Sophia-Antipolis accueille environ 1 300 sociétés et 27 000 salariés. Avec quelque 25% des raisons sociales du parc, les technologies de l'information représentent quasiment la moitié des emplois. Si l'on prend comme indicateur de l'activité de recherche des entreprises la répartition nationale du crédit impôt recherche, Sophia-Antipolis est en 3^e position. Selon la dernière analyse de l'OST, Sophia représentait, en 1999, 0,5 % des demandes de brevets européens de la France et 3,3 % des publications des SPI.

(2) Selon l'expression utilisée par Pierre Laffitte dans son article publié en 1960 dans le journal *Le Monde* et intitulé « Le Quartier Latin aux Champs ». L'association Sophia-Antipolis est créée en juillet 1969 avec, pour références, les modèles américains de la Route 128 près de Boston et de la future Silicon Valley.

(3) Zone dans laquelle plusieurs organisations peuvent partager l'accès à une infrastructure télécommunication à haut débit.

Le positionnement d'une région comme plate-forme logistique est un autre choix dans les stratégies que peuvent adopter les régions. Outre le positionnement géographique, l'importance des aides publiques est essentielle pour attirer les grands groupes. Ces aides peuvent parfois atteindre près de 10 % de l'investissement réalisé par les firmes. À cela doivent enfin s'ajouter des efforts importants en matière d'infrastructure de manière à assurer la performance logistique. Au regard des fonds publics qu'il est nécessaire de mettre en œuvre, il est rare que la région assure à elle seule la totalité de l'effort financier. Les aides viennent aussi de l'État, voire de fonds européens.

La dernière politique régionale consiste à valoriser les ressources locales ou ce que l'on appelle les ressources fixes. Il s'agit des stratégies adoptées par des territoires de petite taille disposant de faibles ressources financières et dépendant de facteurs naturels. Pour ces régions, il ne reste plus qu'à valoriser les actifs immobiliers du territoire (d'où la formule « ressources fixes ») comme l'agriculture et le tourisme. Cette stratégie qui peut sembler modeste au premier abord s'avère quelquefois plus ambitieuse si à la valorisation des ressources locales viennent se greffer des activités complémentaires. Ainsi, le littoral sud de la côte atlantique française, qui n'avait que ses vagues à offrir comme ressources fixes, a su développer toute un pôle sur les sports de glisse autour de quelques très grandes firmes internationales du secteur.

Les différentes politiques régionales envisagées montrent bien l'existence d'inégalités en matière de développement, inégalités qu'il est parfois difficile de combattre au regard de certaines caractéristiques géographiques et historiques. L'élargissement de l'Europe donne plus d'ampleur encore à ce problème. Malgré la faiblesse de la politique structurelle européenne, on peut se demander si celle-ci doit avoir pour objectif le décloisonnement ou si elle doit accepter la polarisation des activités économiques dans certaines régions seulement. La réponse à cette question peut sembler évidente tant la puissance publique doit garantir un développement harmonieux sur le long terme. Toutefois, une volonté trop affirmée de parvenir à une convergence sur le long terme entraîne quelques effets pervers. Ainsi, le décloisonnement de certaines régions grâce aux investissements dans les infrastructures de transport contribue à réduire les coûts de celui-ci mais rend par là même possible l'approvisionnement de ces régions par d'autres alors que, jusqu'alors, celui-ci était assuré grâce aux productions locales.

Sur le plan de l'efficacité économique, les aides qui se dirigent vers des zones moins développées provoquent un effet d'éviction dans la mesure où elles seraient mieux employées dans des régions plus performantes. Dans cet esprit, l'effort des pouvoirs publics européens devrait avoir pour objectif d'accroître la mobilité des hommes même si cela a pour conséquence de stimuler encore un peu plus les phénomènes de concentration. La priorité aujourd'hui, dans une économie de la connaissance, est d'accroître les investissements dans les infrastructures de réseaux afin de permettre une diffusion plus grande des technologies de l'information et de la communication, et d'abandonner ainsi plus facilement l'objectif illusoire d'une occupation homogène de l'espace économique européen.

Plus globalement, il ne doit pas s'agir de freiner les ambitions des grands pôles technologiques mais de stimuler le développement de centres d'excellence locaux, projets peut-être moins ambitieux mais plus cohérents.

LES INSTRUMENTS DE LA POLITIQUE RÉGIONALE EUROPÉENNE

Les conclusions du conseil de Berlin précisent que les fonds structurels seront davantage concentrés dans les zones qui en ont le plus besoin au moyen d'une réduction du nombre des objectifs à trois contre six auparavant.

Le premier d'entre eux « vise à promouvoir le développement et l'ajustement structurel dans les régions en retard de développement ». Entre 1994 et 1999, près de 62 % de ces fonds ont été dirigés vers les régions dont le PIB par tête se situait en dessous de 75 % de la moyenne européenne. Entre 2000 et 2006, sur la base d'une hypothèse de travail prévoyant les premières adhésions en 2002, les régions en retard de développement devraient mobiliser près de 70 % des fonds structurels. Le second objectif vise « à soutenir la reconversion économique et sociale des zones en difficulté structurelle ». Il concerne « les zones en mutation socio-économique dans les secteurs de l'industrie et des services, les zones rurales en déclin, les zones urbaines en difficulté et les zones en crise dépendant de la pêche » et représente près de 12 % des fonds. Enfin, le troisième objectif vise « à soutenir l'adaptation et la modernisation des politiques et systèmes d'éducation, de formation et d'emploi » et représente lui aussi environ 12 % de la dotation.

Alors que les fonds structurels peuvent bénéficier à tous les États membres, les fonds de cohésion viennent s'ajouter aux fonds structurels pour les pays dont le PIB par tête n'excède pas 90 % de la moyenne européenne.

Rapport du Commissariat général au plan, « La France dans l'économie du savoir », groupe dirigé par Pascal Vignier.

3. Une nouvelle forme d'action publique : la promotion des pôles de compétitivité

Avant de devenir l'intitulé de la nouvelle politique industrielle française, le pôle de compétitivité était une notion théorique développée par G. Lafay (1981). La réflexion portait sur la manière de se positionner face à la concurrence internationale. Deux visions se sont très longtemps opposées avec une virulence accrue au cours des années 1970 : la stratégie de créneau et la stratégie de filière.

La notion de créneau renvoie à l'idée de spécialisation. Il s'agissait de repérer le produit ou le secteur faisant l'objet d'une demande croissante et encore en phase de décollage, avec par conséquent une offre limitée. Nous nous trouvions alors dans une stratégie micro-économique qui pouvait être difficilement stimulée par la puissance publique.

La notion de filière exprime l'enchaînement des différentes phases de production et d'échanges qui conduisent de la matière première au produit fini. La stratégie de filière est une stratégie que doivent mener en priorité les pouvoirs publics. L'idée repose sur la (re)conquête du marché intérieur, dans un premier temps par des actions protectionnistes et des mesures visant à favoriser la cohérence du tissu industriel national (opération de fusion par exemple).

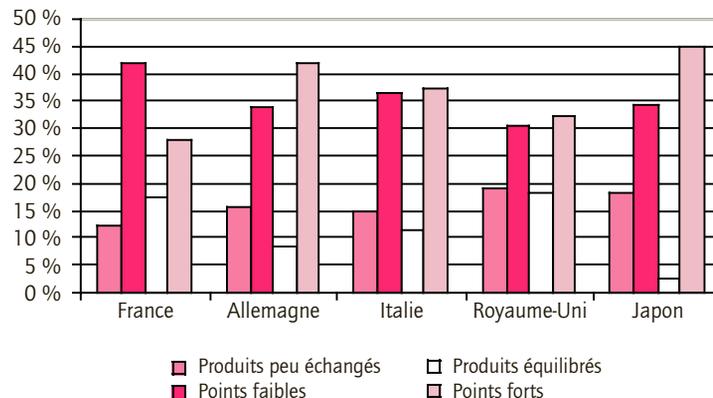
Une fois dissipés les arrières-plans idéologiques, on s'aperçoit que les deux approches sont finalement très complémentaires. En effet, pour une industrie nationale, il est primordial de

mettre en œuvre des stratégies sur les secteurs les plus prometteurs du commerce international (positionnement sur les bons créneaux) mais, dans le même temps, la recherche d'une plus grande compétitivité sur les secteurs choisis passe par une excellente maîtrise des activités situées en amont voire en aval (politique de filière). C'est cette synthèse que propose G. Lafay à travers la notion de pôle de compétitivité.

Le pôle de compétitivité correspond alors à l'ensemble des relations privilégiées au sein du tissu industriel constitué à l'intérieur d'une filière de production. Ces relations s'expliquent par la diffusion des effets des investissements réalisés par les entreprises d'une filière sur les autres. Ces effets sont d'autant plus forts que la détection puis la conquête d'un créneau nécessitent l'acquisition d'une forte compétitivité en amont. Le pôle de compétitivité apparaît donc sur le plan théorique comme l'ensemble des activités concernées par le créneau, cela tout au long de la filière.

REPÉRER LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

A. Orléan (1986) a cherché à apprécier la compétitivité de cinq pays (Japon, Allemagne, France, Italie, Royaume-Uni) par la mise en évidence de pôles de compétitivité. L'analyse a porté sur 121 branches de l'industrie pour lesquelles l'auteur a mesuré tout d'abord le taux d'internationalisation (exportation/production). Les branches pour lesquelles ce taux était inférieur à 20 % ont été considérées comme peu représentatives sur le plan du commerce international (produits peu échangés). Pour les autres, A. Orléan a mesuré le taux de couverture des importations par les exportations. De ce taux, il en a conclu l'existence de trois nouvelles catégories : les points faibles (taux de couverture inférieur à 80 %), les produits équilibrés (taux compris entre 80 et 120 %, les points forts (taux supérieur à 120 %). Les résultats peuvent être présentés de la manière suivante :



La conclusion est sans surprise, Allemagne et Japon confirment bien leur excellente spécialisation à travers le rôle prédominant des points forts. Mais l'analyse s'arrête ici faute de recul historique suffisant pour comprendre l'émergence des points forts.

Étude citée par M. Rainelli dans *Commerce international*,
Éd. La découverte, 2000.

Le terme de pôle de compétitivité est aujourd'hui associé à la nouvelle orientation de la politique industrielle. Cette politique prend deux aspects, une politique de stimulation des secteurs en devenir et une politique régionale visant au développement de ces dernières autour de leurs compétences clés. Cette approche est en France déjà assez ancienne et l'on cite toujours à cet égard la technopole Sophia-Antipolis dont le succès a été une surprise au regard des faibles traditions industrielles et universitaires de la région Côte d'Azur.

La définition de cette politique résulte des travaux de la Datar qui s'était intéressée aux phénomènes de concentration et de polarisation dans certaines branches d'activités, concentration à la fois sectorielle et géographique. Dans un premier temps, c'est le concept de « systèmes productifs locaux » que la Datar met en évidence. Les systèmes productifs locaux répondaient à trois conditions, une concentration géographique des entreprises, une spécialisation poussée autour d'un métier ou d'un produit, des coopérations se traduisant par une mutualisation des moyens, des outils et du savoir-faire mis en œuvre par les entreprises d'une même branche.

À partir de cette délimitation a émergé l'idée que, si la polarisation des activités dans les grandes agglomérations, notamment en recherche-développement, était profitable, il pouvait être intéressant également de soutenir d'autres formes de concentration au service de la compétitivité.

C'est ainsi qu'en décembre 2001, une nouvelle politique industrielle a vu le jour en France, politique qui se voulait à la fois globalisante et stimulante des initiatives locales par une action publique volontariste.

L'originalité de ce que l'on appelle maintenant les pôles de compétitivité est qu'ils s'inscrivent dans une démarche autour de domaines de compétences convergents sur un même pôle géographique. L'objectif est de faire naître des synergies entre les centres de recherche, les universités et les entreprises.

« Un **pôle de compétitivité** est la combinaison, sur un espace géographique donné, d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche publiques ou privées engagés dans une synergie autour de projets communs au caractère innovant. Ce partenariat s'organise autour d'un marché et d'un domaine technologique et scientifique qui lui est attaché et doit rechercher une masse critique pour atteindre une compétitivité et une visibilité internationale. »⁽¹⁾

Les procédures d'appel à projets montrent bien la volonté étatique de laisser au final l'initiative au privé, même si les pouvoirs publics vont consacrer des sommes importantes afin de stimuler ces pôles. Les caractéristiques de cette politique résident en deux points :

- en premier lieu, il s'agit de reproduire des phénomènes de concentration géographique qui sont apparus de façon plus naturelle sans que la puissance publique ne s'investisse de façon significative (voir l'exemple de la Silicon Valley ou les districts italiens cités précédemment) ;
- en second lieu, cette démarche visant à faire émerger des clusters reflète une volonté de mener conjointement une politique d'aménagement du territoire et une politique industrielle de recherche d'une plus grande compétitivité.

(1) N. Jacquet et D. Darmon, Les pôles de compétitivité, le modèle français, *Études de la documentation française*, Éd. La Documentation française.

QUELQUES EXEMPLES ÉTRANGERS

- L'Espagne offre une bonne illustration de la promotion des réseaux d'entreprises par les collectivités locales et en particulier la région. En effet, dans ce pays, la politique de promotion de l'économie est transférée aux régions.

C'est dans ce cadre que le gouvernement de Galice a engagé en 1994 un programme en faveur des clusters. Cette politique industrielle cherche à améliorer la compétitivité des entreprises en stimulant les coopérations entre entreprises et universités. Bénéficient de cette politique les trois principaux clusters suivants : l'automobile (20 % de la production espagnole), les industries navales et le secteur du bois.

De même, la région Catalogne a abrité dès la fin des années 1980 une quarantaine de clusters. Une réorientation stratégique a été opérée en 2004 vers quatre secteurs émergents : l'aéronautique (profiter de la proximité géographique avec la région toulousaine), les biotechnologies, l'agro-alimentaire, les énergies propres.

- Le système des clusters concerne également les pays émergents à commencer par la Chine. Dans ce pays se sont développés également des pôles de compétitivité qui revêtent différentes formes : les ZES (zones économiques spéciales) sortes de zones industrielles très généralistes, les ZDET (zones de développement économique et technologique) conçues surtout pour donner un cadre favorable aux investissements étrangers notamment, les ZDIHT (zones de développement industriel de haute technologie) organisées autour d'une spécialisation très précise. Plus généralement, on constate l'apparition de multiples parcs « high tech » stimulée par les autorités provinciales.

F. Braudel fait la distinction entre économie mondialisée et économie monde. La première fait référence à l'espace économique mondial, la seconde renvoie à une zone géographique donnée mais qui s'est construite sur un ensemble de mécanismes cohérents. F. Braudel met ainsi en évidence la complexité du concept de territoire en économie. Dans une approche basique, il délimite l'espace dans lequel se déroulent les échanges. Dans une analyse plus poussée, il permet de mettre en évidence des modes de fonctionnement spécifiques. Les notions de mondialisation, de régionalisation, correspondent à cette seconde approche dans la mesure où elles mettent en perspectives les processus de division internationale du travail et les politiques commerciales mises en œuvre par les États. Les évolutions observées montrent le rôle majeur joué aujourd'hui par les firmes.

Dans le cadre de l'économie de la connaissance, des phénomènes de concentration géographique des activités de recherche sont apparus de façon très significative. Cette nouvelle forme de division internationale s'accompagne également de nouvelles stratégies d'entreprise construites à la fois sur des logiques de recentrage sur les compétences clés et d'intégration en réseaux. Ces choix en matière de localisation s'expliquent par les compétences distinctives des territoires et contribuent dans le même temps à les valoriser.

En conséquence, la volonté toujours affirmée de la puissance publique de raisonner dans une logique territoriale prend dorénavant une nouvelle ampleur. L'action régionale de l'État s'était traditionnellement exprimée à travers les politiques d'aménagement du territoire ou de soutien aux zones victimes du déclin industriel de certains secteurs. L'orientation aujourd'hui est différente, il s'agit de comprendre les attentes des entreprises pour rendre attractif le territoire mais aussi de contribuer à rendre plus performante la mise en réseau des entreprises comme tente de le faire le projet français de pôles de compétitivité.

F. Braudel distinguishes between **the** world economy and **a** world-economy. The former refers to the global economic space, and the latter to a given geographic area, but one which has taken shape according to a set of coherent mechanisms giving it a certain organic unity. Through this distinction Braudel thus shows how complex the concept of "territory" is in Economics. In his study he first defines in a basic approach the space within which exchanges take place in a given period of history. In a more in-depth analysis, he then shows the existence of specific economic mechanisms. The notions of globalisation and of regionalisation correspond to this second approach in so far as they put in perspective international division of labour processes as well as States' trade policies. The developments observed show the major role played by firms nowadays in the shaping up of economic territories.

Substantial geographic concentration of research activities has been a feature of the knowledge economy. This new form of international division has also gone hand in hand with new corporate strategies based on firms both refocusing on core competence areas and integrating into networks. The motivation behind such localisation choices lies in the distinctive competences of regional territories, and at the same time they offer a favourable framework for enhancing these territories' competitiveness.

As a consequence, public authorities' continuously reaffirmed commitment to a regional perspective now takes on a new dimension. Traditionally, the State's regional action plans had taken the form of regional development policies or policies aiming to rejuvenate regions which had experienced industrial decline in some sectors. Today, the new emphasis is on understanding what firms' expectations are, so as to bolster the attractiveness of regional territories but also to increase the efficiency of enterprise networking, as the French "poles of competitiveness" project has been trying to do.

MOTS CLÉS

En français	En anglais
Aménagement du territoire	Regional development
Avantage comparatif	Comparative advantage
Barrières commerciales / douanières	Trade barriers, customs barriers
Blocs commerciaux	Trade blocs
Centre d'excellence	Centre of excellence
Colbertisme	Colbertism
Concentration	Concentration, agglomeration
Commerce international	International trade
Concurrence internationale / mondiale	International / global competition
Créneau d'excellence	Area of excellence
Décentralisation	Decentralisation
DIPP (division internationale des processus de production)	IDPP (International division of production processes)
Échanges	Trade, commercial exchanges
Economie-monde	A world-economy
Économie mondialisée	THE world economy
Économies d'échelle externes	External economies of scale
État nation	Nation state

Impérialisme	Imperialism
Intégration régionale	Regional integration
Intervention de l'État	State intervention
Mercantilisme	Mercantilism
Mesures protectionnistes	Protectionist measures
Mise en réseau	Networking
Mondialisation	Globalisation
Patriotisme économique	Economic patriotism
Plateforme logistique	Logistics platform
Plateforme de réseau	Network(ing) platform
Pôle d'excellence	Centre / pole of excellence
Pôle industriel	Industrial cluster
Pôle technologique	Technological cluster
Politique régionale	Regional policy
Politique d'aménagement du territoire	Regional development policy
Protectionnisme	Protectionism
Régionalisation	Regionalisation
Réseau d'entreprises	Cluster, inter-enterprise network
Révolution industrielle	Industrial revolution
Stratégie de créneau	Focus / niche strategy
Stratégie de filière	Vertical integration strategy
Territoire économique et géographique	Economic and geographic territory
Stratégie de localisation	(Co-)Localisation strategy
Zone de libre échange	Free trade area (FTA)
Zone régionale de libre échange	Regional FTA
<p>Cluster : terme anglais fréquemment utilisé en français, et englobant les notions de proximité, de mise en réseau et de spécialisation. Il correspond dans notre langue à diverses appellations, notamment : pôle de compétitivité, grappe d'entreprises, système productif local (SPL) (<i>Local Productive System</i> en anglais).</p>	

DATES CLÉS

Milieu et fin XIX^e siècle : Colonisation et impérialisme

1963 : Création de la Datar

1975 : Création du Feder

1995 : Relance de la politique d'aménagement du territoire

2002 : Annonce du programme des pôles de compétitivité

LISTE INDICATIVE DE QUESTIONS CLÉS

- 1) Quels territoires prendre en compte dans l'analyse économique ?
- 2) L'amélioration de la compétitivité passe-t-elle par une intervention de l'État ?
- 3) Quelle politique européenne pour les régions ?
- 4) Quelles stratégies des firmes dans leur décision de localisation ?
- 5) Faut-il délocaliser les activités de recherche et développement ?
- 6) Quelles sont les spécificités des pôles de compétitivité à la française ?
- 7) Sur quelle base se fait aujourd'hui la division internationale du travail ?
- 8) Pourquoi travailler en réseau ?
- 9) Quelles sont les limites d'une politique d'aménagement du territoire ?
- 10) Le patriotisme économique a-t-il un sens ?

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Commissariat Général du Plan, « La France dans l'économie du savoir pour une dynamique collective », La documentation française, 2002.
- N. Jacquet et D. Darmon, « Les pôles de compétitivité à la française », Éd. La documentation française, 2005.
- M. Rainelli, *Commerce international*, Éd. La découverte, 2000.
- J.M. Siroën, *La régionalisation de l'économie mondiale*, Éd. La découverte, 2004.
- C. Blanc, « Les pôles de compétitivité, l'industrie de demain », Rapport à consulter sur www.christian-blanc.net

SITES INTERNET

- ec.europa.eu/eurostat (pour la version européenne)
- www.conseil-economique-et-social.fr/ (pour la vision globale des politiques françaises en matière de régularisation)
- www.cae.gouv.fr (*id.*)
- www.territoires.gouv.fr/ (pour une vision précise des politiques de pôles de compétitivité)
- www.diact.gouv.fr/ (*id.*)

LIBELLÉ

À partir de ce texte et de vos connaissances, vous présenterez une réponse structurée au sujet suivant : « L'État face à la polarisation régionale ».

Cluster audit in Montreal

The first task for policy makers was to identify the key characteristics of clusters and understand their different dynamics and potentials. This work was undertaken in Montreal through the Metropolitan Strategy for Economic Development by Area of Excellence (Stratégie métropolitaine de développement économique par créneaux d'excellence). Montreal's economy is based on strong specialisation in a number of sectors. The preliminary research phase identified 15 possible clusters to focus on in Greater Montreal: agriculture/bio-food, professional and business services, tourism/leisure; aerospace, information technology, life sciences, nanotechnology, metals and metal products, fashion/textiles, transportation/distribution, plastics, composite materials, printing/publishing, chemicals, and environmental industries. These were divided into three categories: existing/traditional clusters, emerging clusters and diffused clusters (those not geographically concentrated).

The point of departure in the case of Montreal was that the strategy should take a metropolitan-region perspective. Unless cluster initiatives are specifically structured to engage actors throughout the Metropolitan region, they run the risk of heightening the tensions that exist between smaller municipalities in the region and the new megacity of Montreal itself. A second principle of the cluster strategy was that it should address problems of duplication among institutions, streamlining interventions according to an agreed set of priorities. Given the potential for conflict between proponents of specific locations or specific institutions, it was important that the process of identifying priority clusters and priority measures was both transparent and focused. In this respect, the initiative to engage a working group to elaborate a development strategy based on clusters "of excellence", appears to be an important step forward.

While there is a great deal of activity around the different clusters – various cluster-based associations and committees – there has not been until now an overview of the range of clusters in the metropolitan region that both diagnosed strengths and weaknesses and proposed concerted policy action. The ultimate aim of the group is to follow an open methodology by which the results are verified and lead to agreement regarding the policy actions as well as the level and type of public investment.

Source : OECD, Territorial Review of Montreal, 2004.

TAMA

The process that led to the emergence of the Industrial Cluster Programme owes much to the success of one of the most prominent examples of the cluster principle, the TAMA (Technology Advanced Metropolitan Area) association. The area of TAMA is in a suburb of Tokyo and became industrialised as enterprises moved out of inner city and coastal areas, partly due to the Factory Restriction Laws, to find less congested areas for industrial locations. The area developed a strong accumulation of subcontracting enterprises in the electronics, transportation, precision machinery and other technologically advanced branches. Despite being sub-contractors for large firms, these SMEs developed strong product development capacities. As large firms moved overseas or contracted out their operations during the 1990s, the smaller firms located in the TAMA region lost a major part of their customer base. A 1996 White Paper on SMEs noted that firms with the characteristics of those in the TAMA region could perhaps maintain their competitiveness through networking with other similar producers and with research generators such as universities and labs. The success of the TAMA initiative led directly to the national programme.

Source : OECD, "A review of National Cluster Policies: why are they popular again", 2006.

Croissance, économique, équilibres sociaux et environnementaux

- SECTION 1 Le constat des inégalités spatiales et temporelles de la croissance
- SECTION 2 La théorie économique et la question de l'équilibre de la croissance
- SECTION 3 Croissance et environnement
- SECTION 4 Croissance, développement et inégalités
- SECTION 5 Enjeux environnementaux et responsabilité sociale des entreprises

RÉSUMÉ • COMPLÉMENTS • APPLICATION

La croissance constitue traditionnellement un enjeu clé pour les économistes compte tenu de ses liens étroits avec la plupart des grandes problématiques économiques d'une part et des choix politiques et sociaux qu'elle implique, d'autre part. Ainsi la croissance peut-elle être mise en relation avec les questions de l'emploi et du chômage, de l'évolution conjoncturelle, de la répartition des revenus, du changement technologique, de la mondialisation, des ressources énergétiques, etc.

Traiter de la croissance et de ses effets suppose de bien préciser la **terminologie** en matière de croissance et les **indicateurs de mesure** correspondants, ainsi que de rendre compte des statistiques disponibles. C'est l'objet de la première section.

Le constat d'importantes **inégalités et de déséquilibres dans le temps et dans l'espace** nous conduit dans une seconde section à nous interroger sur la manière dont la **théorie économique** aborde et explique ces problèmes posés par la croissance.

Les deux sections suivantes abordent deux questions aux enjeux fondamentaux pour la croissance : celle des répercussions de la croissance sur l'**environnement au sens écologique** du terme (section 3), puis celle de la **répartition harmonieuse (ou non) de cette croissance** aux plans respectivement national et international (section 4).

La croissance et les problèmes qu'elle suscite constituent certes un phénomène macroéconomique mais renvoient aussi bien évidemment aux pratiques et aux stratégies des acteurs et entre autres des **entreprises**. C'est pourquoi une cinquième section est consacrée à la question aujourd'hui majeure de la responsabilité sociale et environnementale des entreprises, déclinaison **microéconomique** du développement durable.

SECTION 1

LE CONSTAT DES INÉGALITÉS SPATIALES ET TEMPORELLES DE LA CROISSANCE

L'analyse de la croissance repose pour commencer sur des conventions terminologiques (l'objet à mesurer) avec en arrière-plan un certain regard sur les finalités de la croissance. Les choix conceptuels appellent le recours à certains types d'indicateurs de mesure qui permettent d'identifier immédiatement différentes formes de déséquilibres et d'inégalités de la croissance.

1. Terminologie et indicateurs de mesure

Les mots pour qualifier la croissance sont nombreux et divers suivant que sont privilégiés les aspects quantitatifs ou qualitatifs. La désignation la plus courante reste cependant la vision quantitative dont on précise les indicateurs de mesure.

1.1 Les mots de la croissance

Nombre de termes d'usage courant chez les économistes font intervenir de près ou de loin la notion de croissance : le terme de croissance économique lui-même mais également ceux d'expansion économique, de développement économique, social ou durable, voire ceux de progrès et de productivité. On peut les différencier suivant l'objet pris en compte (dimensions quantitative ou qualitative) et l'horizon temporel concerné.

Traditionnellement les économistes privilégient la dimension **quantitative**, soit l'idée d'une augmentation de la production. Deux appellations sont particulièrement utilisées : celles de « croissance » et d'« expansion ».

La **croissance** est l'augmentation soutenue de la production d'un pays d'une année sur l'autre.

La **croissance économique** est employée couramment pour désigner une croissance sur une longue période (plusieurs années).

La notion d'expansion se distingue de celle de croissance, car elle correspond à la seule phase ascendante du **cycle économique** et est implicitement de courte durée.

L'**expansion économique** est une augmentation conjoncturelle de la production d'un pays.

D'autres qualificatifs de la croissance renvoient aux conditions et aux effets mêmes de la croissance. En ce sens ils intègrent des dimensions **diversifiées** et **qualitatives** du phénomène (même si elles font l'objet d'opérations de quantification et de comptabilisation). Ainsi les termes de « **développement** » respectivement économique, humain et durable, illustrent le hiatus entre la seule mesure quantitative de la croissance de la production... et l'obtention effective de progrès en matières économique, sociale et environnementale pour les populations. Ces autres mots de la croissance seront exposés lors de l'examen de deux grands problèmes posés par la croissance : le rapport à l'environnement (écologique) et la question du partage de la croissance (voir sections 3 et 4).

1.2 Les indicateurs traditionnels de mesure de la croissance

Les indicateurs de référence correspondant à la mesure de la croissance (dimension quantitative) sont respectivement le produit intérieur brut (le PIB) et le revenu national brut (RNB).

Le **PIB** est l'évaluation de la production d'un pays destinée à un usage final.

Il peut être calculé de trois façons différentes ; la première consistant à calculer la valeur ajoutée, en d'autres termes la différence entre la production totale des entreprises et leurs consommations intermédiaires⁽¹⁾.

$\text{PIB} = \sum \text{valeurs ajoutées brutes} = \text{production} - \text{consommations intermédiaires}$

Le RNB est un indicateur voisin qui recouvre un champ légèrement différent : on fait intervenir ici le critère de nationalité et non celui de résidence.

Le **revenu national brut** (RNB) s'obtient en ajoutant au PIB les revenus des facteurs en provenance du reste du monde et en déduisant les revenus des facteurs versés au reste du monde.

Le calcul de ces indicateurs fait intervenir différents calculs et choix complémentaires qui sont résumés dans le tableau suivant.

DIFFÉRENTS CALCULS ET USAGES EN MATIÈRE D'INDICATEURS DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE				
Composantes	Critères d'enregistrement de la production	Prise en compte de l'évolution des prix	Prise en compte de l'usure du capital fixe	Prise en compte de la population
PIB marchand	Nationalité (PIB)	Élimination de la variation des prix (PIB en volume)	Prise en compte (PIN)	Prise en compte (PIB par habitant)
PIB non marchand	Résidence (RNB)	Absence d'élimination (PIB en valeur)	Non-prise en compte (PIB)	Non-prise en compte (PIB)

Ces indicateurs de mesure renvoient tous à la perception traditionnelle de la croissance ; ils restent dominants malgré l'émergence d'autres indicateurs renvoyant à la problématique du développement (voir section 4).

2. La croissance dans le temps et dans l'espace

Différentes organisations internationales : le FMI, l'OCDE ou encore l'UE collectent année après année des statistiques harmonisées sur les principales grandeurs économiques au premier rang desquelles l'évolution de la production.

(1) Pour un exposé des autres méthodes, se référer par exemple au chapitre traitant de la croissance dans le manuel DCG 5, Économie, Dunod Éd.

La prise en compte de ces statistiques permet d'observer à la fois des inégalités et des déséquilibres dans le temps et dans l'espace en rappelant au lecteur que pour l'instant on se borne à la seule appréciation quantitative de la croissance sans prendre en compte les problématiques du bien-être et des incidences qualitatives et écologiques de la croissance.

2.1 La croissance du PIB dans quelques grands pays industrialisés : le constat des inégalités spatiales

Les données de très longue période, relatives à des économies très différenciées (pays développés, émergents ou en développement) font apparaître des tendances et contrastes saisissants. La prise en compte des seuls pays développés sur les 25 dernières années est déjà riche d'enseignements.

ÉVOLUTION DU PIB À PRIX CONSTANTS DE QUELQUES GRANDS PAYS INDUSTRIALISÉS						
Pays	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2004	2005
États-Unis	3,2	3,3	2,4	4,1	4,2	3,5
Royaume-Uni	2,0	3,2	1,7	3,2	3,2	1,9
Japon	3,1	4,8	1,5	1,3	2,7	2,0
Allemagne	1,2	3,4	2,2	1,9	1,6	0,8
France	1,6	2,9	1,2	2,8	2,0	1,5

Source : FMI, World Economic Outlook, *Alternatives économiques* n° 66, 4^e trimestre 2005.

Ces données sur un quart de siècle rendent compte d'abord du **caractère continu** de la croissance et illustrent la tendance de long terme à l'augmentation de la production observable depuis plusieurs siècles.

Elles révèlent aussi l'existence de **variations significatives dans le temps et dans l'espace** qui résultent à la fois de caractéristiques structurelles propres à chaque type d'économie, de phénomènes de rattrapage et de considérations conjoncturelles. La France affiche de ce point de vue des taux très inférieurs à ceux des États-Unis, du Japon (sur une grande partie de la période étudiée) et du Royaume-Uni.

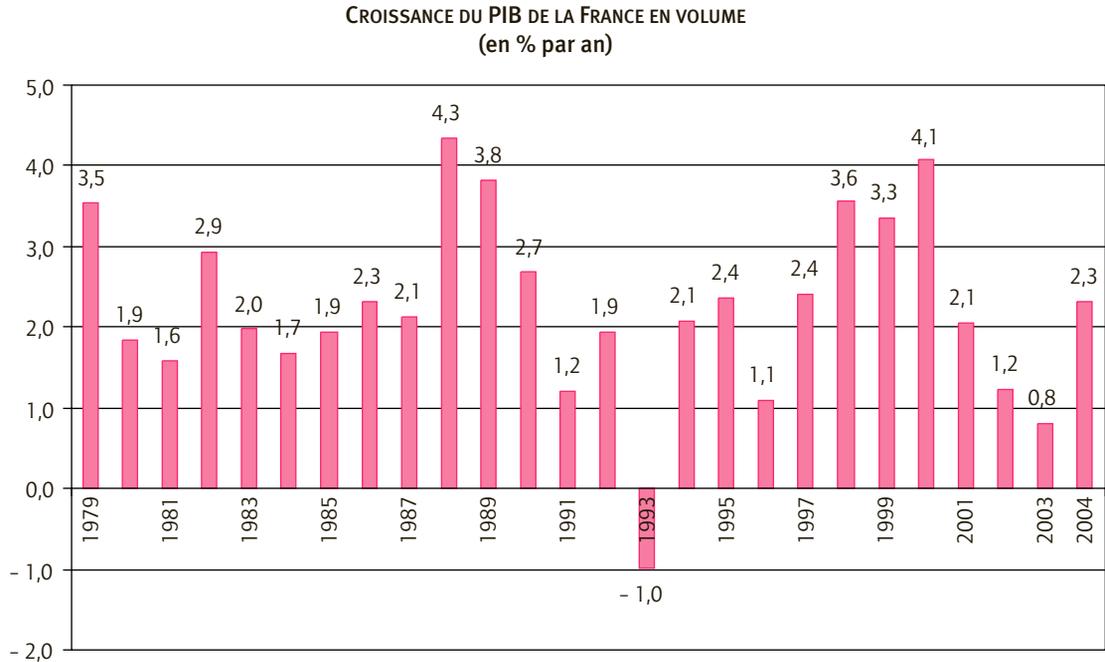
Ce dernier constat, d'ailleurs partagé avec d'autres grands pays européens comme l'Allemagne, alimente un débat important sur les liens entre les caractéristiques socio-économiques nationales (place de l'État dans l'économie, flexibilité des marchés, importance de la réglementation, type de politique économique, etc.), d'une part, et les performances économiques notamment en termes de croissance et d'emploi, d'autre part.

L'observation de ces inégalités spatiales de la croissance, déjà significatives entre pays développés, est encore plus saisissante lorsqu'on prend en considération des pays de niveau de développement différent. **Elle ouvre également la voie à une discussion des effets de la croissance sur les grands équilibres économiques et sociaux au plan international.**

2.2 Un quart de siècle de croissance française : le constat des inégalités temporelles

La France a connu une période de forte croissance entre 1945 et 1975, qualifiée de Trente Glorieuses d'après le titre de l'ouvrage de Jean Fourastié (1979). Le taux de croissance annuel

moyen est alors d'environ 5 % par an sur toute cette période. Après le premier choc pétrolier, la croissance ralentit considérablement et évolue dans un couloir, oscillant entre 1 et 3,5 % par an. Depuis 1976, nous sommes dans l'ère des « Trente Piteuses » pour reprendre le titre d'un autre ouvrage connu de l'historien économiste Nicolas Baverez (1998).



Source : Construit d'après données INSEE 1979 – 2004.

La chronique des taux de croissance successifs porte la marque des grands événements politico-économiques : chocs et contre-chocs pétroliers, essor de la nouvelle économie à la fin des années 1990, chute des marchés boursiers et déclenchement d'une grave crise financière à partir de 2001-2002, etc. Ces chiffres témoignent ce faisant des différences de rythme significatives affectant la croissance dans le temps avec **toutes les conséquences que cela implique** : problème d'ajustement des capacités de production, manque de main d'œuvre ou à l'inverse chômage, phénomènes d'anticipation, etc. (cf. chapitre 2).

SECTION 2

LA THÉORIE ÉCONOMIQUE ET LA QUESTION DE L'ÉQUILIBRE DE LA CROISSANCE

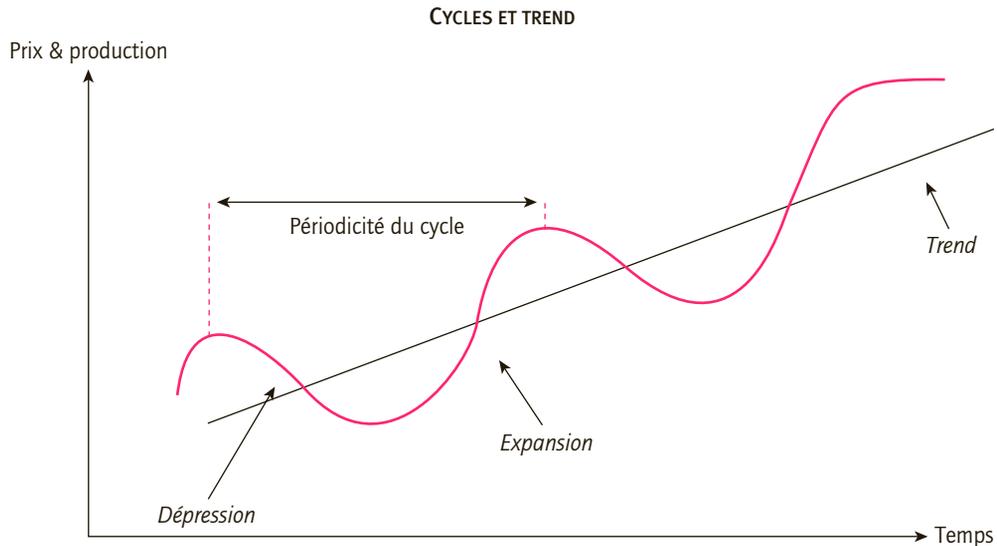
La croissance est tout sauf un phénomène linéaire, avec ses inégalités manifestes dans le temps comme dans l'espace, d'où la nécessité d'en connaître les ressorts. C'est tout l'intérêt de l'analyse des cycles économiques et au-delà des théories de la croissance.

1. L'analyse des cycles

Après une présentation des différents types de cycles économiques, il devient possible de fournir les grands types d'interprétation en la matière.

1.1 Cycles et trend

L'observation des courbes de croissance fait apparaître une tendance de long terme à l'accroissement des quantités produites (le **trend**) et **différents cycles de périodicité différents** qui se traduisent par l'alternance de phases d'expansion et de dépression.



Ces cycles se caractérisent par une première phase de croissance forte (ou d'expansion) durant laquelle on peut observer un mouvement d'augmentation de la production et des prix, suivie d'une deuxième phase qualifiée de dépression (ou récession) marquée par un accroissement faible, voire négatif, de la production et des prix.

Si, au XIX^e siècle, les cycles apparaissent marqués et de forte amplitude, au XX^e on repère pour l'essentiel des phases de faible et forte croissances (le trend croissant s'affirme).

LES GRANDES FAMILLES DE CYCLES

Elles doivent leur nom aux économistes qui les ont découvertes : le Soviétique Kondratieff, le Français Juglar et l'Américain Kitchin.

Il y a d'abord les cycles longs dits « cycles de Kondratieff » qui présentent une forte amplitude (durée : 50 ans) avec deux phases respectivement d'expansion et de dépression.

Il y a ensuite des cycles plus courts appelés respectivement « cycles de Juglar » (durée de 10 ans) et des « cycles de Kitchin » ou « cycles ultracourts » (d'environ 3 à 4 ans).

Ces cycles sont en quelque sorte encastrés les uns dans les autres, mais ils ne sont, ni toujours parfaitement identifiables, ni toujours réguliers.

1.2 L'interprétation théorique des cycles

Les analyses qui sont faites de ces cycles fournissent de premières clés pour comprendre les irrégularités et déséquilibres qui affectent l'activité économique. Il faut de ce point de vue distinguer le cas des différents cycles.

a) L'interprétation des cycles courts

Les cycles de Kitchin sont commandés par l'alternance de mouvements de stockage et de déstockage ; alors que les Juglar traduisent plutôt des phases de redimensionnement de l'appareil de production à la hausse (respectivement à la baisse). Derrière ces constats, on retrouve de grands types d'explications par la monnaie, par la demande (les keynésiens) ou par l'offre (les libéraux) :

- pour les keynésiens, ce sont les mouvements de la **demande** et notamment de l'investissement (composante la plus instable), sous les effets des anticipations négatives des entrepreneurs (en termes de ventes) qui commandent les cycles économiques ;
- pour les libéraux, c'est l'**offre** au contraire qui est en cause : la croissance des coûts (par exemple salariaux) en réduisant les marges des entreprises conduit *in fine* à la baisse de l'investissement.

b) L'interprétation des cycles longs

Les cycles longs font l'objet également de différentes interprétations avec en particulier l'**explication schumpétérienne** reposant sur les caractéristiques mêmes du phénomène d'innovation (cf. chapitre 2). Dans l'optique schumpétérienne, les crises apparaissent inévitables et constituent un passage obligé entre expansion et dépression.

D'autres types d'interprétation renvoient à la prise en compte des grandes transformations techniques, sociales et institutionnelles du système capitaliste (thèse de « **l'école de la régulation** »).

Au-delà de ces analyses explicatives des cycles, il convient d'insister sur le fait que le principe même de l'existence (ou non) de ces cycles constitue en lui-même un débat et cela, pour différentes raisons : difficulté à cerner les cycles, caractère discutable de l'hypothèse de rendements décroissants dans des économies tertiariées et soutenues par le développement des technologies de l'information et de la communication (TIC).

2. Les théories économiques de la croissance

Les différentes **théories de la croissance** dépassent le cadre éventuellement discutable d'une analyse économique fondée sur la seule interprétation de cycles. Elles s'efforcent de donner des éléments de réponse globaux à la question des origines de la croissance et de son caractère équilibré (ou non). Si l'on retrouve déjà des réflexions sur la croissance chez les économistes classiques, on s'attachera ici à restituer quelques grands travaux plus contemporains, essentiellement d'origine keynésienne ou néoclassique.

2.1 La thèse de la croissance déséquilibrée des keynésiens Harrod et Domar

L'un des objectifs centraux des travaux conduits par ces économistes keynésiens⁽¹⁾ dans les années 1940 est d'apprécier dans quelle mesure l'économie a tendance (ou non) à s'engager dans **une croissance équilibrée**, soit une croissance régulière suivant un taux maximum.

(1) E.D. Domar, «Expansion and Employment», *American Economic Review*, mars 1947. R.F. Harrod, *Towards a Dynamic Economics*, Mac Millan, 1948.

LE MODÈLE D'HARROD

L'analyse Harrod distingue, dès le départ, trois taux de croissance :

- le taux de croissance réalisé (réel) ;
- le taux de croissance assurant le plein emploi ;
- le taux de croissance garanti (c'est-à-dire celui qui assure l'égalité entre l'épargne et l'investissement).

La possibilité d'une croissance équilibrée suppose que ces trois taux coïncident et donc que le taux de croissance garanti soit justement le taux de croissance de plein-emploi ; or, la probabilité d'une telle égalité est faible car le taux de croissance garanti a peu de chances d'être atteint puisqu'il résulte de plusieurs facteurs différents et indépendants et il y a peu de chances qu'il coïncide lui-même avec le taux de croissance de plein emploi.

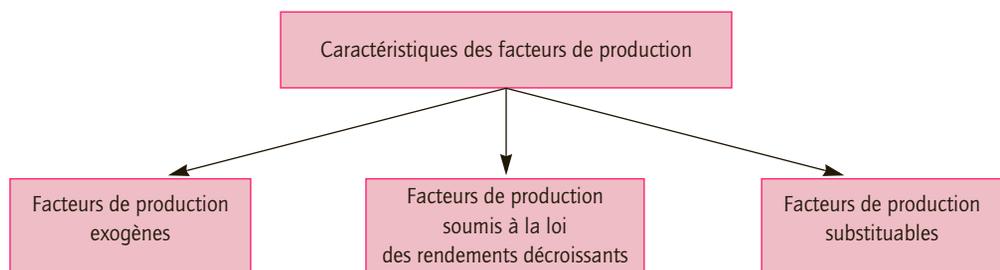
L'hypothèse de la croissance équilibrée est jugée improbable, d'où la thèse « d'une croissance sur le fil du rasoir ».

2.2 Le modèle néoclassique de la croissance équilibrée et le rôle des facteurs exogènes

Les travaux des keynésiens qui viennent d'être rappelés étaient fortement marqués par le contexte sombre de la crise de 1929 et par un *a priori* favorable à l'intervention de l'État. Les économistes néoclassiques, en particulier Solow⁽¹⁾, vont développer une analyse profondément différente conduisant à l'inverse à la thèse de la croissance équilibrée.

a) Les hypothèses de travail des économistes néoclassiques

LES FACTEURS DE PRODUCTION DANS LE MODÈLE NÉOCLASSIQUE



b) Un modèle de croissance équilibrée

En premier lieu, les déterminants de la croissance : le travail comme le capital sont des facteurs **exogènes** dont l'accumulation produit la croissance.

De plus, comme dans l'univers néoclassique la production fonctionne suivant la **loi des rendements décroissants**, la productivité par tête au départ commence par s'élever avant de plafonner sous l'effet du processus d'accumulation du capital. L'accroissement continu du rapport capital/travail finit cependant par dégrader la productivité. Selon les néoclassiques, les économies développées sont donc conduites à l'**état stationnaire** et à n'évoluer

(1) R.M. Solow, «A Contribution to the Theory of Economic Growth», Quarterly Journal of Economics, février 1956.

qu'au rythme de l'augmentation de la population active. Cependant, comme l'élévation de la production apparaît bel et bien comme un processus durable, les néoclassiques à la suite de Robert Solow sont amenés à reconnaître l'impact d'un progrès technique exogène apte à contrecarrer la tendance à l'état stationnaire.

Enfin, les néoclassiques défendent la thèse « **d'une croissance équilibrée** » qu'ils justifient par l'hypothèse de parfaite substituabilité des facteurs (à la différence des keynésiens qui utilisent des fonctions de production à facteurs faiblement substituables).

2.3 La théorie de la croissance endogène

Dans les années 1980, plusieurs économistes, notamment Paul Romer, Robert Lucas et Robert Barro⁽¹⁾, néo-libéraux mais aussi pour certains néokeynésiens, ont cherché à dépasser les hypothèses les plus irréalistes de la vision néoclassique et à fournir une analyse plus solide de la croissance en introduisant l'idée que le progrès technique sous différentes formes est une variable interne au système économique, sur laquelle on peut agir (cf. chapitre 2).

L'intérêt de cette analyse est non seulement de redonner une place et un rôle aux acteurs économiques (l'État et les entreprises notamment) mais aussi d'expliquer les différences de taux de croissance observés entre pays et ce, en fonction justement de l'efficacité avec lesquels les supports du progrès technique (R&D, formation...) sont mis en œuvre.

2.4 Les courants de pensée face à la question de la croissance

Le débat sur la croissance fait intervenir en réalité de nombreux courants de pensée ; le cœur du débat évoluant avec le contexte : les conditions de l'équilibre dans les années 1950-1960, le rôle du progrès technique à partir des années 1980..., jusqu'à la prise en compte des enjeux environnementaux dans les années 2000. On dresse ici un tableau synoptique de quelques courants particulièrement représentatifs.

TABLEAU SYNOPTIQUE DES COURANTS DE PENSÉE		
Courant	Idées essentielles	Principaux auteurs
Schumpéterien (qualifié quelquefois de structuraliste)	La croissance repose sur l'innovation et le rôle des innovateurs. La croissance est soumise fondamentalement à des cycles.	J. Schumpeter (1912)
Néoclassique	La croissance dépend de facteurs exogènes soumis à la loi des rendements décroissants et garantissant une croissance équilibrée.	R. Solow (1956)
Croissance endogène	La croissance est un processus cumulatif résultant de multiples facteurs (capital humain, infrastructures publiques, recherche...) liés pour une large part au rôle de l'État.	P. Romer (1986) R. Barro (1990) R. Lucas (1988)
Keynésien et néokeynésien	Pour les keynésiens, la croissance dépend fondamentalement du partage salaires/profits ; elle présente un caractère fondamentalement instable.	R. Harrod (1939 et 1948) et E. Domar (1947)

(1) P. Romer, «Increasing Returns and Long Run Growth», Journal of Political Economy, 1986. R. Barro, «Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth», Journal of Political Economy, 1990. R. Lucas, «On the Mechanics of Economic Development», Journal of Monetary Economics, n° 22, 1988.

 Courant	Idées essentielles	Principaux auteurs
Écologiste	La croissance économique épuise les ressources naturelles. Elle n'est pas soutenable dans le long terme.	D. Meadows (1972) S. Latouche (2004)
Théorie de la régulation	La croissance est expliquée par les caractéristiques du mode d'accumulation.	M. Aglietta (1976) R. Boyer (1986)

SECTION 3

CROISSANCE ET ENVIRONNEMENT

La représentation de la croissance a changé avec le constat des effets négatifs de la croissance sur l'environnement. La croissance n'est plus appréhendée seulement comme un phénomène quantitatif qu'il faut encourager et promouvoir pour assurer le plein emploi (cf. chapitre 2). Dans ces conditions, les économistes ou tout au moins une partie d'entre eux envisagent autrement la croissance afin de la rendre compatible avec la préservation des différentes ressources environnementales. Ces nouvelles perspectives débouchent sur la proposition et la mise en place de différents instruments de maîtrise des risques environnementaux.

1. Le constat des effets négatifs de la croissance

Ce constat apparaît clairement à partir de la deuxième moitié du XX^e siècle et plus précisément à partir des années 1970 avec un point de repère majeur : les travaux du Club de Rome.

1.1 Les travaux fondateurs du Club de Rome

Le **rapport du Club de Rome** (« Halte à la croissance ») est un cri d'alarme lancé en 1972 par un groupe d'experts internationaux sur les dangers et les limites mêmes de la croissance. Ces experts avancent des prévisions très pessimistes sur les effets de la croissance à partir d'une prolongation des tendances observées dans le passé et prévoient un arrêt du processus de croissance (« la **croissance zéro** ») dans un horizon rapproché.

D'autres travaux célèbres (rapport de la commission Brundtland préconisant le développement durable en 1987, conférence sur l'effet de serre à Kyoto en 1997, etc.) jalonnent cette prise de conscience des dégâts écologiques et des risques graves induits par la marche accélérée vers la croissance.

1.2 Tour d'horizon des méfaits de la croissance

Aujourd'hui les effets négatifs de la croissance sont mieux connus et peuvent être déclinés dans leurs différentes dimensions.

Le tableau suivant en donne quelques aperçus significatifs. Sa lecture permet de voir les effets cumulatifs de la croissance en matière écologique conduisant à l'épuisement de nombreuses ressources génératrices, à la multiplication des risques ou encore aux dérèglements climatiques.

CROISSANCE ET RISQUES ÉCOLOGIQUES	
Élément d'environnement concerné	Effets et risques encourus
EFFETS GÉNÉRAUX DE LA CROISSANCE	
Production de déchets	<ul style="list-style-type: none"> • Multiplication des déchets • Coût de traitement et d'élimination croissant • Augmentation des risques sanitaires • Gaspillage d'éléments du patrimoine naturel (lorsqu'ils sont recyclables)
EFFETS GÉNÉRAUX DE LA CROISSANCE	
Émissions de gaz à effet de serre (CO ₂)	<ul style="list-style-type: none"> • Réchauffement climatique avec tous les effets induits (accroissement des risques de catastrophe, problèmes sanitaires en tous genres, etc.)
Urbanisation	<ul style="list-style-type: none"> • Poursuite du phénomène d'urbanisation • Accroissement des besoins de transport et donc des besoins en énergie générateurs eux-mêmes de pollution. • Problèmes de logement (...)
ÉTAT DE QUELQUES RESSOURCES NATURELLES	
Eau	<ul style="list-style-type: none"> • Épuisement des ressources en eau • Gaspillages • Pollution très importante liée à l'agriculture intensive • Ces différents phénomènes posent des problèmes sanitaires évidents, ainsi que la question de la viabilité de nombreuses productions agricoles
Pétrole	<ul style="list-style-type: none"> • Diminution des réserves • Explosion du prix du brut • Pollutions induites par l'utilisation de ce type d'énergie avec en perspective le réchauffement climatique
Bois – forêts	<ul style="list-style-type: none"> • Recul et mutation des forêts (cf. urbanisation, expansion des terres agricoles, exploitation du bois à des fins commerciales et énergétiques...) • Avec comme effets induits la réduction de la biodiversité, un moindre renouvellement de l'eau et des sols, des effets sur le climat...

Ces constats font l'objet d'évaluations incertaines et discutées concernant la gravité des effets repérés ou encore leur caractère irréversible (ou non) ; ils sont cependant suffisamment tangibles pour être désormais systématiquement étudiés, suivis régulièrement par la mise en place d'indicateurs et combattus par des mesures à caractère écologique.

2. La recherche d'une croissance compatible avec l'environnement

Les économistes n'ont que progressivement admis l'intérêt d'intégrer les variables écologiques dans la problématique de la croissance. Aujourd'hui, les analyses contemporaines de la croissance économique proposent de nouvelles perspectives allant de la notion de **développement durable** à celle plus contestée de **décroissance**.

2.1 L'intégration progressive des enjeux environnementaux par les économistes

Un passage en revue rapide de la pensée économique permet de saisir l'intérêt inégal manifesté longtemps par les économistes concernant la question des ressources naturelles et plus généralement du facteur « terre ».

Pour **les classiques**, la nature – facteur de production déterminant compte tenu des modes de production et de consommation de leur époque – est considérée comme un bien abondant et **gratuit**. Pour A. **Smith** (1723-1790), la croissance ne connaît pas a priori de limites. L'économiste **T. Malthus** (1766-1834) s'inquiète toutefois des effets de l'accroissement accéléré de la population qui risque de ne pas permettre à terme la satisfaction des besoins de la population ; **D. Ricardo** (1772-1823) souligne de son côté les limites possibles de la croissance (notion d'état stationnaire) en raison du rendement décroissant des terres.

Plus tard, **les économistes néoclassiques** minimisent les conséquences d'un épuisement possible de certaines ressources naturelles en faisant l'hypothèse d'une parfaite **substituabilité** des facteurs de production et en intégrant les effets bénéfiques du progrès technique.

Dans cette perspective, l'intégration des ressources naturelles dans l'analyse économique et le constat d'une éventuelle dégradation de ce capital naturel sont contrecarrés par un progrès technique générateur d'une plus grande productivité de ce facteur et incidemment d'une substitution de facteurs de production : les facteurs, respectivement capital et travail, prennent le relais du capital naturel.

La découverte du phénomène des externalités par Alfred Marshall (1842-1924) et son exploitation par Cecil Pigou (1877-1959) au début du **xx^e** siècle constituent une rupture majeure dans ce domaine ; c'est le point de départ de l'intégration des questions environnementales dans les problématiques économiques.

Il y a **externalité** (ou effet externe) lorsque les effets positifs ou négatifs d'une transaction ne sont pas pleinement reflétés par les prix de marché. C'est le cas par exemple quand une entreprise occasionne une pollution de l'environnement sans supporter le coût (social) correspondant.

Ces travaux débouchent finalement sur l'idée que d'une façon générale, l'optimum économique (ou bien-être social) peut différer des intérêts individuels et qu'en particulier, en l'absence d'une internalisation des effets externes de l'activité économique, les biens d'environnement risquent d'être sacrifiés, entraînant pollution et épuisement des ressources naturelles. Une telle situation pose à terme la question de la poursuite de la croissance.

Les économistes avancent différentes solutions pour traiter le problème posé par les externalités, ce qui conduit aux problématiques contemporaines du rapport entre croissance et environnement et aux différents types d'instruments de protection de l'environnement.

2.2 La problématique du développement durable

La prise en compte de certains effets négatifs de la croissance déjà repérés en 1972 lors de la publication du rapport du Club de Rome est redevenue une question centrale depuis la fin des années 1990 avec le concept de développement durable, équivalent français de l'expression *sustainable development* utilisée par la Commission mondiale sur l'environnement et de développement (**commission Brundtland**) en 1987.

Le **développement durable** est un développement qui répond aux besoins présents sans compromettre la capacité des générations futures à satisfaire les leurs.

Ce concept part de l'idée que le développement des activités humaines ne peut être abandonné aux seules considérations économiques ; il doit également tenir compte d'exigences sociales, sociétales et environnementales.

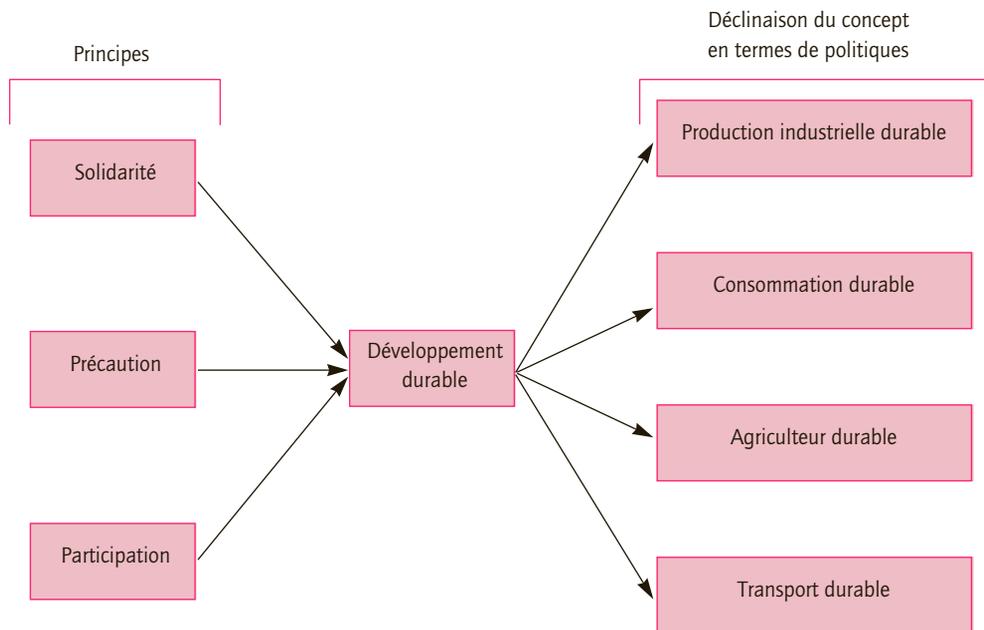
Dans cette perspective, il repose sur quelques principes fondamentaux, notamment les principes de solidarité (avec les générations futures et entre les populations de la planète), de précaution (recherche d'une approche préventive en matière de risques) et de participation (consultation et intervention de tous les acteurs à la prise de décision).

Le **principe de précaution** incite à prendre les mesures préventives nécessaires pour éviter les risques importants pour l'environnement, particulièrement ceux qui ont un caractère irréversible.

Ces principes servent de fil conducteur aux orientations recherchées et mises en œuvre quoique à des rythmes et une intensité très variable par les institutions internationales et les différents États (au niveau macroéconomique) des entreprises ou des citoyens (au plan microéconomique).

La vision économique soutenant ces principes maintient le principe de la nécessité d'une croissance mais pousse à des ruptures significatives tant dans les modes de production que de consommation. Le développement durable se décline ensuite en de multiples politiques : production industrielle durable, consommation durable, transport durable, urbanisation durable, etc.

PRINCIPES ET APPLICATIONS DU DÉVELOPPEMENT DURABLE



OBJECTIFS ET MOYENS D'UNE POLITIQUE DURABLE L'EXEMPLE DES TRANSPORTS

Les objectifs

À titre indicatif les orientations en matière de transport durable visent à satisfaire tout à la fois les besoins de transport et de mobilité des individus et des entreprises tout en économisant les ressources naturelles et en préservant la santé publique.

Quelques orientations générales envisageables

De tels objectifs peuvent être servis par de nouvelles orientations politiques, économiques et techniques : soutien au rail, développement des transports collectifs, diffusion de « véhicules propres », nouvelles politiques d'urbanisation et d'implantation des activités économiques...

2.3 Du développement durable à la décroissance

Les politiques proposées dans le cadre d'un développement durable se mettent donc en place mais lentement et de façon très irrégulière suivant les États, les acteurs considérés... et le champ concerné. Si bien que, dans de nombreux cas, les dégâts écologiques persistent, sinon s'aggravent. L'inertie de la relation de la croissance à l'écologie conduit certains économistes minoritaires à défendre une thèse radicale, celle de la « décroissance ».

LA THÈSE DE LA DÉCROISSANCE***Les hypothèses de départ***

Les partisans de cette thèse, tels l'économiste roumain N. Georgescu-Roegen ou le Français S. Latouche partent des hypothèses suivantes : le caractère inéluctable des catastrophes écologiques compte tenu de la croissance en cours ; le fait que ce sont les pays les plus pauvres qui sont les premiers et les plus directement touchés par les dérèglements des écosystèmes ; l'incapacité même des politiques de développement durable à prévenir ces dangers, enfin la remise en cause radicale d'une croissance conçue généralement comme une fin en soi bien plus que comme un moyen.

Les moyens de la décroissance

Dans de telles perspectives, ces économistes recommandent l'engagement dans une politique de décroissance qui toucherait en premier lieu les pays industrialisés. Les moyens préconisés pour conduire cette reconversion des économies développées sont partiellement esquissés : développement d'une économie relationnelle (à base d'échanges de services), relocalisation des activités humaines (pour développer les relations de proximité), retour à des méthodes de production et de consommation traditionnelles...

Les limites de cette thèse

Cette thèse fait l'objet de vives critiques, y compris par les tenants du développement durable qui font valoir plusieurs transformations en cours de la croissance : le poids dorénavant majeur dans le PIB des activités tertiaires à forte utilité sociale et à impact faible sur l'environnement, le recours dans l'industrie à de nouvelles technologies économes en énergie sans oublier les capacités très importantes de production d'énergie renouvelables.

3. Les instruments de maîtrise des risques environnementaux

L'ampleur des risques et des pollutions liés à la croissance ainsi que les limites des mécanismes de prix ont conduit les économistes à proposer différentes solutions qui constituent autant d'outils au service d'un développement durable.

Il y a d’abord des solutions de type interdiction et normes répondant à l’impossibilité de dégager une solution intégrant le calcul économique soit parce que les dégâts commis sont irréversibles, soit parce que les risques correspondants sont très difficilement chiffrables.

La **norme** consiste à fixer un niveau maximum de pollution tolérable ou à imposer des procédés techniques définis.

Ces solutions offrent cependant bien peu de souplesse. Aussi, d’autres systèmes ayant un pouvoir incitatif lié à leur inscription dans des mécanismes de marché ont la faveur des pouvoirs publics et des agents économiques.

L’**écotaxe** est une taxe imposée au pollueur et versée à la collectivité dont le prix est généralement proportionnel à l’importance de la pollution.

Ce système a été proposé dans les années 1920 par Arthur Pigou⁽¹⁾ pour « internaliser » les externalités en faisant subir le coût des externalités négatives à leur auteur (l’agent producteur d’externalités positives pouvant à l’inverse bénéficier de subventions). Il est censé encourager les pollueurs à réduire leur activité polluante. Proposé au sommet de Rio de Janeiro en 1991, il a été rejeté finalement par l’OCDE compte tenu de ses inconvénients, notamment issus de l’impossibilité de connaître *a priori* les effets de ce type de mesure sur les quantités (les pollueurs peuvent préférer payer la taxe plutôt que limiter leur pollution).

Le système des permis à polluer négociables est une autre solution inspirée des travaux de l’économiste R. Coase⁽²⁾ pour lequel le problème des externalités est lié à un problème de **droits de propriété** mal définis. Il a été proposé par l’économiste canadien J. Dales⁽³⁾ en 1968.

Le système des **permis à polluer** consiste à définir au préalable un plafond de pollution tolérable puis à créer un nombre de permis d’émission de pollution (ou encore de droits à polluer) correspondant à ce plafond et à allouer ces permis aux pollueurs (États et entreprises). Enfin la possibilité est donnée aux pollueurs d’acheter ou de vendre ces permis sur un marché informel ou organisé.

Cette solution présente le double avantage de fixer un plafond global maximum de pollution tout en laissant aux agents économiques une liberté de choix (payer pour maintenir leur droit à polluer ou s’équiper pour limiter leur pollution).

AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DES DIFFÉRENTS INSTRUMENTS		
Type d’instrument	Avantages	Inconvénients
Interdiction totale (ex. : cas des gaz CFC)	<ul style="list-style-type: none"> • Adapté si une réinternalisation est impossible 	<ul style="list-style-type: none"> • Problème de la capacité à faire respecter l’interdiction • Risque de pollution par substitution
Norme	<ul style="list-style-type: none"> • Adapté si une réinternalisation est impossible 	<ul style="list-style-type: none"> • Problème de fixation du niveau des normes • Caractère uniforme de la norme

(1) A. Rigou, *The Economics of Welfare*, MacMillan, 1920.

(2) R. Coase, «*The Problem of Social Cost*», *Journal of Law and Economics*, 1960.

(3) J. Dales, *Pollution, Property and Prices*, University of Toronto Press, 1968.

Type d'instrument	Avantages	Inconvénients
Écotaxes	<ul style="list-style-type: none"> • Solution incitative • Simplicité de mise en œuvre • Donne les moyens aux pouvoirs publics de financer les réparations 	<ul style="list-style-type: none"> • Problème de la fixation de l'écotaxe • Simple « signal prix »
Permis de polluer	<ul style="list-style-type: none"> • Solution incitative • Force d'un « signal quantité ». Permet d'atteindre des objectifs déterminés de pollution 	<ul style="list-style-type: none"> • Système complexe et coûteux à mettre en œuvre • Les petits pollueurs échappent à ce système • Privatisation de l'environnement

Le système des permis de polluer connaît un succès indéniable : c'est en particulier la solution retenue au protocole de Kyoto entré en vigueur en 2005. Elle n'épuise pas pour autant le débat pour différentes raisons : opposition de pays de premier plan dont les États-Unis, complexité de mise en œuvre et de suivi, également interrogations d'ordre éthique sur le bien-fondé « d'une privatisation de l'environnement ».

Le **protocole de Kyoto** est un traité international proposant un calendrier de réduction des émissions de gaz à effet de serre considérés comme la cause majeure du réchauffement climatique, grâce à la mise en place de marchés de permis d'émission négociables.

Au total, le principe même de la croissance n'est pas généralement remis en cause mais les impératifs écologiques conduisent les États à mettre en place très lentement des dispositifs pour orienter la croissance dans le sens plus conforme à « un développement durable ».

SECTION 4

CROISSANCE, DÉVELOPPEMENT ET INÉGALITÉS

Les insuffisances du PIB et la recherche d'un développement durable expliquent le recours à d'autres indicateurs permettant l'appréhension des différents effets de la croissance en particulier en matière d'inégalités et de consommation de ressources environnementales.

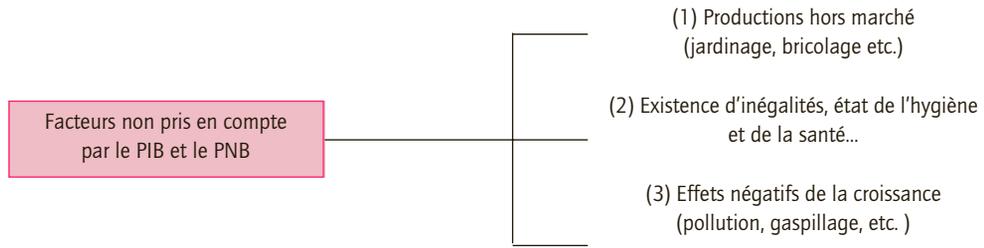
Cette analyse de la relation croissance/inégalités peut être alors conduite à deux niveaux : celui des inégalités entre pays (dimension externe) ; celui des inégalités à l'intérieur de chaque pays (dimension interne).

1. Une batterie d'indicateurs pour mesurer le développement

Le PIB et le RNB font l'objet de nombreuses critiques qui ont conduit les chercheurs à proposer différents types d'indicateurs alternatifs permettant de mesurer des dimensions plus qualitatives (notion de développement humain) et plus écologiques (notion de développement durable).

1.1 Les insuffisances du PIB et du RNB

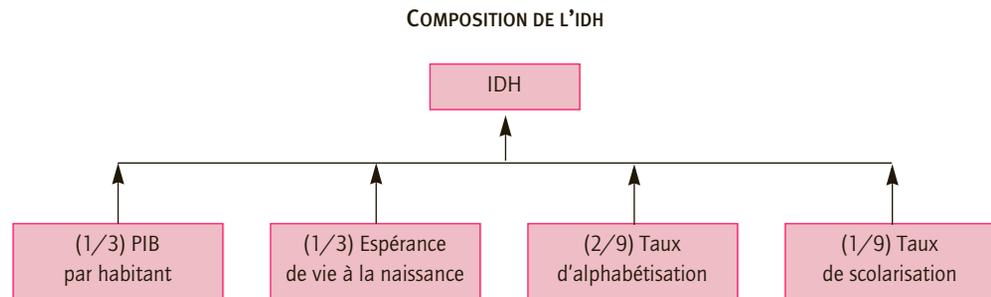
Ces insuffisances sont de plusieurs ordres et sont bien connues :



PIB et RNB donnent bien une mesure de la croissance mais ils rendent mal compte du développement notamment dans ses dimensions qualitatives et de long terme. C’est pourquoi les économistes et les institutions internationales ont développé plusieurs indicateurs complémentaires ou alternatifs. À la différence du PIB, ils cherchent à évaluer tout ou partie des dégâts sociaux et environnementaux engendrés par la croissance, y compris lorsque cette appréciation ne fait pas intervenir d’éléments marchands ou monétaires.

1.2 Les indicateurs de développement humain

Le plus connu et ouvrant sur des comparaisons internationales reste l’indicateur de développement humain (IDH) établi à partir des travaux d’Amartya Sen (prix Nobel d’économie en 1998) et produit par le Programme des Nations-Unies pour le développement (PNUD).



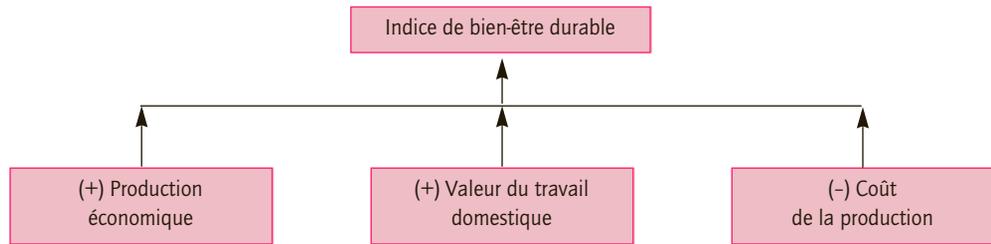
Le chiffre entre parenthèses donne le coefficient de pondération de chaque critère dans le calcul de l’IDH.

L’**indicateur de développement humain** (IDH), calculé en faisant la moyenne de quatre paramètres donne une mesure du développement intégrant outre le niveau de vie (PIB par habitant), une saisie de l’état sanitaire (espérance de vie) et de l’éducation (taux d’alphabétisation et de scolarisation).

Le développement ne repose plus par conséquent sur des critères seulement monétaires. Il bouscule les classements y compris au sein des pays développés en plaçant en tête notamment les pays scandinaves... loin devant des pays comme les États-Unis ou le Japon. L’IDH a ouvert la voie à de multiples indicateurs faisant intervenir des pondérations différentes des composantes du bien-être telles l’*Index of Human Progress* (IHP), l’*Index of Social Progress* (ISP), etc.

1.3 Les indicateurs de développement durable

D’autres indicateurs cherchent à aligner le calcul de la croissance sur la perspective d’un développement durable. C’est le cas par exemple de l’**indice de bien-être économique durable** calculé par l’OCDE, premier pas vers la construction d’un « PIB vert ».



De même, pour intégrer la contribution d'un pays à la consommation de ressources naturelles et environnementales, on peut calculer l'empreinte écologique à la suite des travaux du Fonds mondial pour la nature (WWF).

L'empreinte écologique est en quelque sorte un indicateur mesurant la surface de la planète exprimée en hectares dont une population a besoin compte tenu de son mode de vie, pour satisfaire sa consommation en ressources de la nature (produits du sol, forêts, etc.).

L'intérêt de ce dernier indicateur est de mettre en relation le développement actuel avec l'état des ressources naturelles disponibles et partant d'évaluer l'orientation (ou non) des économies dans une perspective de développement durable.

Tant que cet indicateur sera en progression, il sera difficile de conclure au succès des réorientations économiques de l'économie mondiale et notamment des pays développés.

Le calcul de ces différents indicateurs fait ressortir des rapports très contradictoires entre eux, par exemple entre le niveau de développement humain d'une part et certains critères de développement durable comme la maîtrise de l'empreinte écologique d'autre part. Ainsi, les pays à fort degré de développement humain sont ceux-là même qui opèrent les plus grandes ponctions sur l'environnement, à commencer par le premier d'entre eux, les États-Unis. Cela pose une nouvelle fois la question des voies mais aussi de la faisabilité d'un développement durable.

2. Croissance et inégalités de développement

Un des enjeux essentiels de la croissance est celui du développement général (ou non) des différents continents et pays. Cela suppose de connaître tout d'abord les différentes conceptions théoriques en la matière avant de voir, sur la base des statistiques disponibles, si la croissance est mieux partagée (ou non) et permet effectivement (ou non) la sortie des pays pauvres de l'état de sous-développement.

2.1 La théorie du retard

L'observation des situations économiques et sociales permet de constater immédiatement de très grandes inégalités en matière de développement ; toute la question est de savoir si le faible niveau de développement de nombreux pays est un phénomène durable ou à l'inverse transitoire et si par conséquent l'économie mondiale peut s'orienter effectivement vers une réduction généralisée des inégalités entre pays.

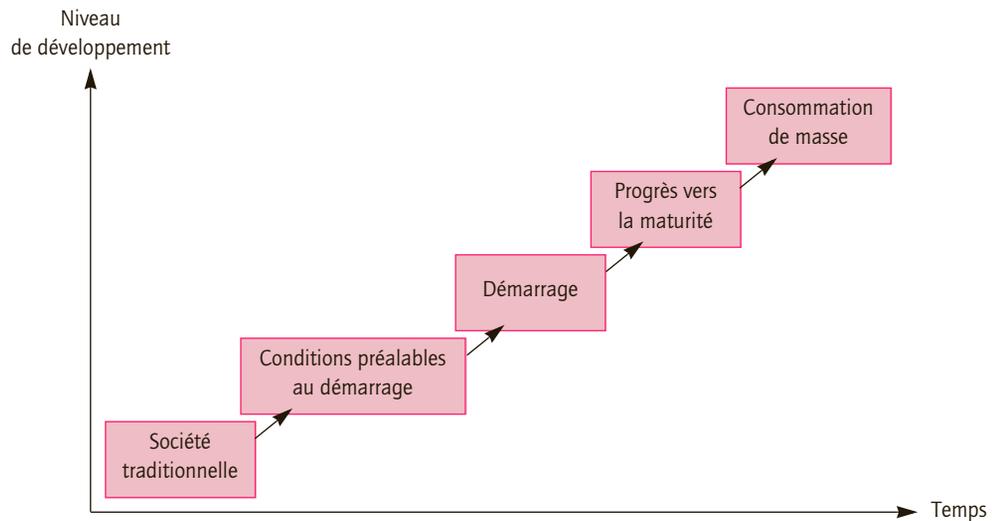
Les économistes libéraux considèrent généralement, à la suite des travaux de l'économiste américain Walt Whitman Rostow (1960)⁽¹⁾, que l'état de sous-développement n'est qu'une

(1) The Stages of Economic Growth, 1960. Trad. française : Les étapes de la croissance économique, Le Seuil, 1970.

question de temps et que tous les pays peuvent être appelés à connaître une amélioration de leur niveau de vie ; cela suppose néanmoins de franchir un certain nombre d'étapes, respectivement : l'état de société traditionnelle ; les conditions préalables au démarrage ; le décollage (ou *take off*) ; puis les progrès vers la maturité enfin l'ère de la consommation de masse.

Le franchissement de ces différentes phases prend un temps très variable suivant l'étape considérée. D'une façon générale, il suppose des changements sur différents plans : économiques, sociaux, politiques afin de produire les enchaînements vertueux attendus. Au terme de cette course d'obstacles, les pays peuvent atteindre l'ère de la consommation de masse assurant l'accumulation des richesses et la hausse du niveau de vie.

LE SCHÉMA DU DÉVELOPPEMENT SELON ROSTOW



Selon cette perspective, le développement n'est plus qu'une question de temps et la croissance des uns n'empêche pas le développement des autres. Tout se résume à une question de transition et de degré d'évolution.

2.2 L'analyse en termes de dépendance

La vision proposée par Rostow a fait l'objet de nombreuses critiques : caractère mécanique et binaire, vision excessivement occidental-centriste, explications insuffisantes sur les dimensions démographiques et technologiques, constat de l'appauvrissement durable de certains pays, etc.

D'autres courants économiques qualifiés quelquefois de **tiers-mondistes** présentent des visions critiques en faisant valoir les effets négatifs de la dépendance des pays pauvres par rapport aux pays riches et préconisent des stratégies spécifiques de développement.

Cette domination des pays riches est à la fois d'ordre économique, industriel ou encore culturel ; elle conduit à retarder, à déséquilibrer ou empêcher purement et simplement le développement des pays pauvres. Dans cette perspective, sont mis en avant le caractère **fondamentalement déséquilibré de la croissance des pays en développement** (PED) et l'existence d'un dualisme (avec une différenciation entre les secteurs dédiés à l'exportation à forte productivité... et le reste de l'économie souvent à l'abandon) ; les

formidables inégalités sociales qui en découlent à l'intérieur des PED, enfin l'état d'infériorité structurelle des PED qui sont dans un rapport de force défavorable par rapport aux pays développés si l'on suit, par exemple, la thèse de la détérioration des termes de l'échange.

La **détérioration des termes de l'échange** désigne une situation économique caractérisée par une évolution de prix des exportations de matières premières produites par les PED à un rythme inférieur à celui caractérisant l'évolution des prix des biens manufacturés produits par les pays développés.

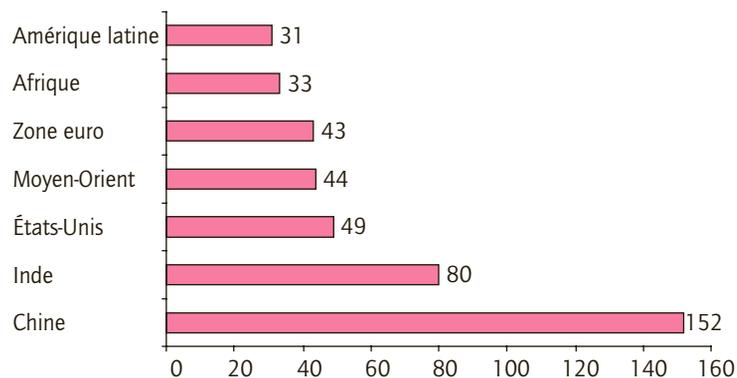
Cette autre vision du développement fait elle-même l'objet de sévères critiques liées d'une part à l'échec des stratégies de développement, préconisées par les économistes partisans de cette vision et d'autre part au décollage et au développement accéléré de nombreux PED notamment d'Asie.

2.3 Croissance et évolution des inégalités mondiales

Les études statistiques disponibles sont quelque peu contradictoires et ne permettent pas de fournir de vision simple et incontestable sur la réduction (ou non) des inégalités entre les pays au XX^e siècle. Ces études peuvent conduire même à des constats quelquefois opposés (constat d'une réduction ou au contraire d'une aggravation des inégalités), car ils dépendent en fait très largement de choix méthodologiques (calculs en taux de change de parité de pouvoir d'achat ou en taux de change courant ; pondération ou non des données par pays suivant la population, etc.).

En pratique, on peut surtout retenir l'existence de phénomènes très contrastés : certaines inégalités indiscutablement s'aggravent : ainsi le rapport entre le PIB par habitant des vingt pays les plus riches et celui des vingt pays les plus pauvres est passé de 17 en 1960 à 37 en 1996 ; de même la situation générale des pays dits « les moins avancés » (PMA) s'est nettement dégradée. À l'inverse, un grand nombre de pays asiatiques connaissent une amélioration significative de leur situation avec un revenu moyen par habitant qui progresse plus vite que la moyenne mondiale.

CROISSANCE DU PIB PAR HABITANT DE QUELQUES ZONES ÉCONOMIQUES (EN %) ENTRE 1994 ET 2004



Source : FMI, *Alternatives économiques* n° 66 (4^e trimestre 2005)

Sur la dernière période, il semble bien que l'on assiste à une certaine réduction des inégalités entre les pays du Sud et ceux du Nord mais elle n'est pas systématique et s'explique pour une très large part par la croissance très forte de deux géants asiatiques : la Chine et l'Inde.

On ne peut donc conclure à la réduction générale et systématique des inégalités entre pays ; en revanche, il est possible de montrer que la pauvreté (pourcentage de population vivant avec moins d'un dollar par jour) observable dans les PED recule d'autant plus vite que le pays concerné connaît un taux élevé de croissance économique. La corrélation est peu contestable : sans croissance, il n'y a pas de réduction durable de la pauvreté ; ce qui conduit à relativiser les oppositions binaires faites fréquemment entre pays développés et tiers-monde.

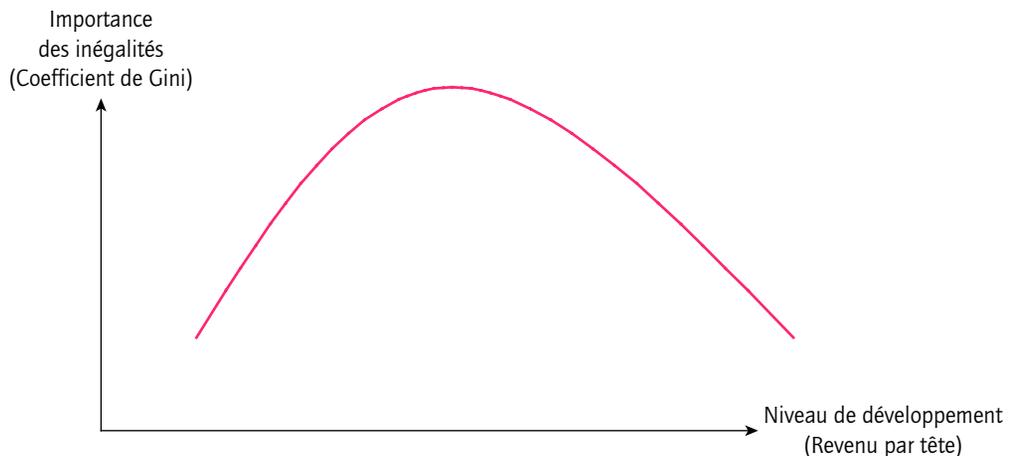
3. Croissance et inégalités internes

Le rapport entre croissance et inégalités se pose également au niveau interne à chaque pays ; c'est une question complexe qui fait intervenir le processus même de la croissance mais également les choix politiques et sociaux propres à chaque pays. Après l'exposé des travaux de l'économiste Simon Kuznets, on rend compte des observations statistiques disponibles dans ce domaine.

3.1 Les rapports entre croissance et inégalités selon l'économiste Kuznets

L'économiste S. Kuznets a proposé une analyse des effets à long terme de la croissance sur les inégalités internes à un pays⁽¹⁾.

LA COURBE EN U RENVERSÉ DE KUZNETS



Kuznets est parti de l'observation d'une baisse des inégalités depuis le XIX^e siècle dans les pays développés et a effectué l'analyse suivant laquelle les inégalités commencent par s'accroître dans les premières phases du développement avec la migration de la main-

(1) S. Kuznets, «Economic Growth and Income Inequality», *American Economic Review*, 1955.

d'œuvre de secteurs à faible productivité mais égalitaires (le secteur agricole) vers des secteurs à forte productivité mais à degré élevé d'inégalités, avant de connaître finalement une stabilisation puis une réduction de ces mêmes inégalités. La progression des inégalités apparaît donc comme incontournable dans les premières phases de développement économique ; mais cet effet ne serait qu'un phénomène transitoire.

3.2 Les relations complexes entre croissance et inégalités internes

Une telle courbe en U renversé a été effectivement constatée dans les années 1960-1980 où les inégalités des PED d'Amérique latine en phase de croissance sont apparues bien plus élevées que celles caractérisant des PED en stagnation... tandis que les pays industrialisés connaissaient des inégalités plus faibles.

Les observations contemporaines ne permettent pas cependant de confirmer une telle analyse en raison de nombreux contre-exemples : pays en développement combinant faible croissance et grandes inégalités, croissance forte de certains pays du Sud-est asiatique sans progression correspondante des inégalités, stabilisation ou reprise de la croissance des inégalités dans certains pays développés notamment aux États-Unis et au Royaume-Uni, etc. Le cas chinois apparaît à l'inverse plus conforme au schéma de Kuznets ; la Chine conjuguant croissance rapide, croissance des inégalités (et réduction de la pauvreté).

Au total, la relation entre croissance et inégalités internes (en termes de revenus) n'est ni systématique, ni unidirectionnelle ; la croissance a bien sûr des effets directs sur les inégalités, mais d'autres facteurs comme les grandes orientations économiques, les choix en matière de politique sociale ou encore l'état du système de protection sociale interviennent de façon très significative. Ainsi, partout dans les pays développés, les inégalités en matière de revenus primaires se sont accrues depuis la fin des années 1980, mais l'effet final reste très variable d'un pays à l'autre suivant l'ampleur des corrections dues aux revenus de transfert.

SECTION 5

ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX ET RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES

À côté de ses dimensions macroéconomiques, la croissance interpelle au quotidien les acteurs et notamment les entreprises. Au-delà de l'enjeu essentiel de la croissance et de la rentabilité financière (conditions de développement, voire de survie des entreprises) se pose aujourd'hui la question de leur responsabilité sociale et environnementale (RSE), expression microéconomique de l'engagement pour un développement durable.

Après avoir défini le concept de RSE, on fait l'inventaire des différents outils de RSE à la disposition des entreprises avant de s'interroger sur la portée de ces nouvelles pratiques et sur leurs conséquences vis-à-vis de la croissance des économies.

1. Les contours de la responsabilité sociale et environnementale des entreprises

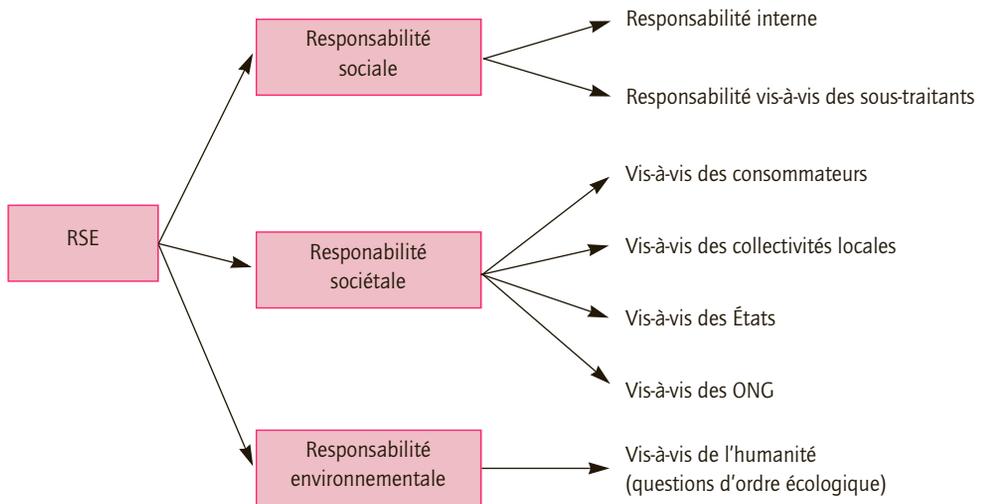
La **responsabilité sociale et environnementale** (RSE) des entreprises est une notion relativement récente. Très présente aujourd'hui dans la littérature économique et managériale,

elle cohabite avec une multitude de termes voisins : éthique, entreprise citoyenne, responsabilité sociale, voire développement durable, etc.

Dès lors, il convient de bien préciser ce que recouvre le concept de responsabilité sociale et environnementale des entreprises.

La **responsabilité sociale et environnementale (RSE)** des entreprises, équivalent français de *Corporate social responsibility*, fait référence à un ensemble de responsabilités et de bonnes pratiques en matière sociale et environnementale que les entreprises entendent assumer au-delà de leurs objectifs financiers traditionnels et des contraintes légales.

LES COMPOSANTES DE LA RSE DES ENTREPRISES



La RSE comporte donc plusieurs volets suivant le champ considéré (social, sociétal ou environnemental) d'une part, et les parties prenantes impliquées (salariés, consommateurs, États, organisations, collectivités territoriales, l'humanité dans son ensemble) d'autre part. Elle conduit les entreprises à se soucier des conditions de travail et de rémunération de leurs salariés et de ceux relevant de leurs sous-traitants, à veiller à la préservation de l'environnement (en termes de consommation de ressources naturelles, de gestion des déchets, etc.)...

À ce stade, il convient d'ores et déjà de noter la multiplicité des formes que peut revêtir la RSE et le fait qu'elle peut donner lieu à des arbitrages, des actions et des résultats totalement différents selon le domaine et la partie prenante considérés.

Un dénominateur commun à ces pratiques reste leur montée en puissance explicable elle-même par une multitude de facteurs (montée des risques de tous ordres, extension du cadre réglementaire et injonctions des Pouvoirs publics, pressions sociétales et citoyennes, effacement de l'État-providence, etc.).

2. Les outils et les pratiques de la RSE

Proposer un inventaire exhaustif des outils et des pratiques en matière sociale et environnementale serait une gageure tant les pratiques mêmes sont nombreuses et variables d'une entreprise à l'autre, d'un État à un autre.

Cela étant, il est possible de recenser quelques grandes familles d'outils :

LES OUTILS DE LA RSE DES ENTREPRISES

Les codes de conduite

De nombreuses entreprises se sont dotées de **chartes** et **codes de (bonne) conduite** pour améliorer et rendre plus transparentes leurs pratiques sociales et environnementales, par exemple en encadrant leur politique salariale et en édictant des normes salariales à destination de leurs fournisseurs. La limite de ce type de démarche reste l'absence de contrôle de ces pratiques par un organisme externe et leur hétérogénéité même.

Les normes et labels

Ils constituent des formes plus achevées de RSE car le respect de normes ou l'apposition de labels signifient que l'entreprise considérée respecte un cahier des charges précis (labels) ou certaines procédures (normes). La supériorité de ces outils réside aussi dans l'existence d'une validation par un auditeur externe sanctionnée par une opération de certification. Parmi les normes les plus connues, on peut citer la norme environnementale (ISO 14001) et la norme sociale (SA 8000).

Les rapports sociaux

Nombreuses sont les entreprises qui aujourd'hui élaborent un **rapport social** et environnemental dans le cadre (ou en marge) de leur rapport annuel. Cette disposition est d'ailleurs obligatoire pour les plus grandes entreprises françaises depuis la loi NRE (2001). Ces rapports, qui constituent certes un net progrès – en fournissant de l'information –, sont cependant d'un intérêt inégal compte tenu de leur standardisation insuffisante.

La notation

Elle consiste à fournir une évaluation des performances sociales et environnementales d'une entreprise. L'évaluation assurée par des agences spécialisées et destinée en priorité aux gestionnaires de fonds contribue à alimenter l'investissement socialement responsable.

3. Évaluation des pratiques et impacts possibles de la RSE

Le développement de la responsabilité sociale et environnementale des entreprises fait l'objet aujourd'hui d'évaluations régulières qui permettent d'en évaluer grossièrement la portée. L'avenir et le succès de ces pratiques dépendent cependant de différents facteurs qui, en définitive, n'éliminent pas les incertitudes entourant l'orientation vers le développement durable.

3.1 L'état des pratiques en matière de RSE

La consultation et l'analyse des rapports sociaux et environnementaux des entreprises ainsi que la notation des entreprises par des agences spécialisées donnent une idée de l'importance des pratiques et de leurs effets.

Plusieurs indicateurs convergent pour montrer la sensibilité importante des entreprises à la problématique de la RSE et l'enregistrement de progrès à la fois sur les plans quantitatif et qualitatif : nombre croissant des entreprises produisant des rapports sociaux et environnementaux, référence croissante à la *Global Reporting Initiative* (GRI) pour la conception de ces rapports, généralisation du processus de normalisation, structuration d'agences de **notation sociale et environnementale**, etc.

Cette amélioration généralement observée ne doit pas dissimuler les limites et les incertitudes entourant ces démarches : elles ne touchent qu'une fraction des entreprises, généralement les plus grandes et les plus exposées sectoriellement ou médiatiquement ; ces pratiques souffrent souvent d'un manque de continuité, sont souvent difficiles à appréhender faute de standards internationaux ou d'impositions légales ; les démarches restent souvent teintées de superficialité ; enfin, des écarts significatifs demeurent entre les effets d'annonce et les progrès réels enregistrés. Les pratiques de RSE en restent encore souvent à un combat d'images et à des déclarations d'intention, au point de faire de la RSE un simple « cosmétique du développement durable ».

3.2 Les conditions de validité des démarches de RSE

La responsabilité sociale et environnementale reste, il faut le rappeler, une démarche volontaire des organisations, et notamment des entreprises, supposées aller au-delà des seules obligations légales.

La première condition de succès de ce type de pratique reste sa capacité dans le long terme à améliorer la position commerciale voire financière des entreprises s'engageant dans cette démarche.

LES BÉNÉFICES POSSIBLES D'UNE « DÉMARCHÉ RSE »

- D'abord au **plan commercial et de l'image** :
 - amélioration de la position concurrentielle ;
 - gains de parts de marché auprès des consommateurs et citoyens militants des causes sociales et environnementales ;
 - développement d'une image positive sur le long terme.
- Également au **plan** plus directement **financier** :
 - réduction de coûts (suppression de gaspillages, réutilisation de déchets) ;
 - obtention plus facile et éventuellement à moindre coût de ressources financières (placements et fonds éthiques) ;
 - élimination de coûts cachés (liés à la suppression de facteurs de mauvais climat social) ;
 - réduction des coûts liés aux risques de tous ordres.
- Enfin la démarche RSE est un aiguillon favorable à la **dynamisation interne** de l'entreprise :
 - stimulation de la créativité ;
 - source d'innovation ;
 - élément clé d'une culture d'entreprise.

Cela étant, une démarche RSE implique des investissements et de nombreuses charges additionnelles de tous ordres, le plus souvent immédiates alors que la plupart des bénéfices attendus de ce type de pratiques relèvent plutôt du moyen et long terme et comportent une bonne dose d'aléatoire. Les études statistiques portant sur les liens entre profit et responsabilité sociale semblent majoritairement indiquer une corrélation positive (jusqu'à un certain point), mais les liens restent ténus, marqués par une forte réversibilité (sensibilité à la conjoncture) et les travaux sont souvent contradictoires.

En d'autres termes, pour devenir significatives et s'inscrire dans la durée dans un système d'économie de marché, ces pratiques doivent faire la preuve d'une efficacité commerciale et financière à tout le moins dans le moyen et long terme, faute de quoi les entreprises risquent de s'en tenir aux seules obligations légales ; l'absence de rentabilité à court terme les expose même directement à l'opposition d'actionnaires soucieux d'un profit immédiat et élevé.

La deuxième grande condition de validité de ces démarches se rapporte à la question de leur sincérité et de l'efficacité de ces démarches sur les plans sociaux et environnementaux : s'agissant de démarches volontaires souvent non contractualisées, le risque est grand que des objectifs d'image en restent au niveau d'une déclaration d'intention et de simples effets de communication ; c'est le risque encouru par exemple dans le cas des plans et chartes d'environnement mis en avant par de nombreuses entreprises. La réussite effective de ces démarches suppose alors la **réunion de certaines conditions** : d'une part, l'existence de pressions possibles des parties prenantes (boycott, menaces de réglementation...) qui élèvent immédiatement la rentabilité des actions de dépollution non profitables initialement ; d'autre part, l'existence de systèmes ou d'autorité de contrôle indépendants pour apporter l'information nécessaire sur les pratiques mises en œuvre effectivement.

Ces pratiques en développement rapide voient finalement leur succès conditionné par de nombreux facteurs : l'existence (ou non) de moyens d'action des parties prenantes (externes), l'affirmation de structures d'information et d'expertise (agences de notation et contrôleurs), enfin la capacité à générer un avantage concurrentiel pour les firmes s'engageant dans ce type de démarche.

RÉSUMÉ

La croissance est une question centrale en Économie à la fois par l'importance des enjeux qui lui sont associés, par la richesse des questions d'actualité qu'elle pose, enfin par les contributions nombreuses des plus grands économistes à son propos.

Pour aborder la croissance, il convient tout d'abord de maîtriser le vocabulaire c'est-à-dire les grands concepts et les indicateurs économiques associés ; il faut ensuite connaître les principales tendances enregistrées dans la période contemporaine, ce qui permet de faire apparaître des différences temporelles et spatiales significatives.

Les théories des cycles et surtout les théories de la croissance fournissent à cet égard une aide précieuse en proposant plusieurs types d'explication : caractère cyclique de l'innovation, multiplicité des déterminants de la croissance, rôle variable de l'État suivant le pays considéré, etc.

De grandes problématiques sont par ailleurs générées par les déséquilibres de la croissance.

La première est celle des rapports entre croissance d'une part et écologie d'autre part. Les effets négatifs de la croissance sur l'environnement sont nombreux, et la vision des économistes quant aux finalités et aux orientations à promouvoir en matière de croissance a suivi une évolution, liée en particulier au concept de développement durable. Ils envisagent ainsi différents instruments de protection de l'environnement.

La croissance appelle également une autre grande question qui est celle de son partage aux niveaux international et interne à chaque État. Le PIB et le RNB étant apparus insatisfaisants, une réflexion est menée sur l'élaboration de nouveaux indicateurs représentatifs de différentes finalités de la croissance. La thématique du rapport entre croissance et inégalités fait de son côté l'objet de théories contradictoires sans que l'on puisse donner de réponse définitive tant les évolutions sont complexes et variées.

Dans un contexte marqué par l'omniprésence du marché et l'impératif du développement durable, certaines dimensions plus microéconomiques de la croissance retiennent l'attention; en particulier le développement des pratiques dites de « responsabilité sociale » des entreprises. Ces pratiques, pour intéressantes qu'elles soient, n'en restent pas moins fragiles et tributaires de nombreux facteurs internes et externes aux entreprises.

SUMMARY

Growth is a central issue in Economics owing to the high stakes involved, to the large number of topical issues it raises and to the vast body of work that the most prestigious economists have devoted to it.

Tackling this topic first implies mastering the relevant vocabulary, that is to say the main concepts and related economic indicators; being familiar with the main trends recorded in the contemporary period is a second prerequisite, as this allows to identify significant differences, both in time and space.

In this respect, cyclical theories and above all growth theories provide valuable help by offering several types of explanation such as : the cyclical character of innovation, the multiplicity of growth-determining factors, the varying role of the State depending on the country being considered, etc.

Moreover, the imbalances brought about by growth raise a number of major problematic issues.

The first one concerns the relationship between growth and the environment. Growth has numerous harmful effects on the environment, and economists' conception of growth has

gradually integrated new goals and new orientations to be pursued, notably through the notion of sustainable development. They have thus devised various instruments for the protection of the environment.

The concept of growth raises another major issue, concerning how it is shared both at the international and domestic levels. As GDP and GNR now appear to be unsatisfactory indicators, a range of new alternative indicators representative of different objectives attached to growth has been developed. As for the the issue of the relationship between growth and inequalities, it has given rise to contradictory theories but no definitive answer has emerged, given the complexity and diversity of the development of economic systems around the world.

Finally, in an environment where the market is all-pervasive and where sustainable development has become an imperative, it is worth turning our attention to certain dimensions of growth that are more microeconomic in nature, notably the development of practises in the area of so-called “corporate social responsibility”. However promising such practises may be, they are nonetheless fragile and remain dependent on many factors that are both internal and external to companies.

MOTS CLÉS

En français	En anglais
Code de conduite	Code of conduct
Croissance	Growth
Croissance endogène	Endogenous growth
Croissance zéro	Zero growth
Cycle économique	Economic cycle
Décroissance	Negative growth
Développement durable	Sustainable development
Ecotaxe	Green tax
Externalités	Externalities
Indicateur de développement humain (IDH)	Human development index (HDI)
Norme	Standard
Notation sociale et environnementale	Social and environmental rating
Permis de polluer	Cap-and-trade system, emission trading scheme
Principe de précaution	Precautionary principle
Produit intérieur brut (PIB)	Gross domestic product (GDP)
Produit national brut (PNB)	Gross national product (GNP)
Protocole de Kyoto	Kyoto Protocol
Rapport du club de Rome	Club of Rome report

Rapport social	Social reporting
Responsabilité sociale et environnementale (RSE)	Corporate social responsibility (CSR)
Revenu national brut (RNB)	Gross national revenue (GNR)
Termes de l'échange	Terms of trade
Théories de la croissance	Theories of growth
Trend (tendance)	Trend

DATES CLÉS

[1945-1974] : Période des Trente Glorieuses

1972 : Publication du rapport « Halte à la croissance » par le Club de Rome

1987 : Rapport de la commission Brundtland

1997 : Adoption du protocole de Kyoto

2001 : Loi sur les Nouvelles régulations économiques

2002 : Sommet mondial sur le développement durable à Johannesburg

LISTE INDICATIVE DE QUESTIONS CLÉS

- 1) Quel(s) agrégat(s) retenir pour mesurer la croissance et le développement économique et social ?
- 2) Quelles sont les lignes de fracture entre les grandes théories de la croissance ?
- 3) Le concept de croissance durable est-il véritablement mis en application ?
- 4) Quelles sont les différentes solutions économiques possibles pour préserver l'environnement économique ?
- 5) Le développement durable est-il compatible avec la recherche du plein-emploi ?
- 6) La thèse de la croissance est-elle envisageable ? Et à quelles conditions ?
- 7) Comment expliquer les inégalités de développement ?
- 8) Est-il possible de « partager » la croissance ?
- 9) La responsabilité sociale et environnementale des entreprises est-elle une pratique rentable pour les entreprises ?
- 10) Quels sont les principaux outils de la responsabilité sociale et environnementale ?

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- « La croissance », *Alternatives économiques*, n° 53, 3^e trimestre 2 002.
- « Le développement durable », *Alternatives économiques*, n° 63, 1^{er} trimestre 2005.
- F. Teulon, *Problèmes économiques contemporains – Les grands pays industriels*, Hachette, Collection Les fondamentaux, 2001.
- C. Aubertin et F.D. Vivien, *Le développement durable enjeux politiques économiques et sociaux*, La documentation française, 2005.
- « L'économie de l'environnement », *Problèmes économiques*, La documentation française, n° 2863, novembre 2004.

- « Les inégalités économiques en question », *Problèmes économiques*, La documentation française, n° 2865, décembre, 2004.

SITES INTERNET

1) Données statistiques sur la croissance (France, Europe, Monde)

- www.finances.gouv.fr (données macroéconomiques sur la France)
- <http://epp.eurostat.ec.eu.int> (données macroéconomiques sur les pays européens)
- www.oecd.org (données macroéconomiques sur les pays de l'OCDE)

2) Réflexions, analyses et programmes sur le développement durable

- www.environnement.gouv.fr (Ministère de l'écologie et du développement durable)
- www.agora21.org (portail d'informations sur le développement durable)
- www.oecd.org/ puis choisir le thème du développement durable
- www.decroissance.org (informations sur l'optique de la décroissance)

LIBELLÉ

À partir de ce texte et de vos connaissances, vous rendrez compte des problèmes posés par les effets de la croissance sur l'environnement et vous indiquerez les différentes orientations économiques envisageables face à ces problèmes.

Where to start?***Technological and economic solutions to climate change are available. The problem is politics***

The sheer number of scientists, economists, businesspeople and policymakers working on climate change is a good sign. Surely, given so much will and enthusiasm, we can defeat this threat? Yet the projections are not encouraging. The concentration of CO₂ in the air has risen from 280ppm (parts per million) before the industrial revolution to around 380ppm now, and the IPCC⁽¹⁾ reckons that if emissions continue to grow at their current rate, by 2100 this will have risen to around 800ppm. Depending on population changes, economic growth and political will, this could be adjusted to somewhere between 540ppm and 970ppm. The prospect of anything much above 550ppm makes scientists nervous.

In order to control these figures, it is important to pick some priorities. The sources of this problem range from smokestacks⁽²⁾ to Amazonian deforestation to pig effluent; from Mexico to Mauritania. But identifying the main countries and sectors responsible will help target efforts.

(1) The Intergovernmental Panel on Climate Change has been set up “to assess scientific, technical and socio-economic information relevant for the understanding of climate change, its potential impacts and options for adaptation and mitigation.” (<http://www.ipcc.ch/>).

(2) *Cheminées d'usine.*

The widely held notion that gas-guzzling cars are the core of the problem is wrong. Transport (including planes and ships as well as cars) produces only 13.5% of emissions. The biggest contributor is power generation⁽¹⁾ (24.5%); and the biggest contributor among sources of power is coal. Coal is cheap. Coal is dirty. America has lots of coal and China has vast reserves to fuel its economic boom. And rocketing natural-gas prices have led to a boom in the building of coal-fired power plants in recent years.

The second-biggest source of emissions is deforestation (18%). The tendency to focus on fossil fuel explains why this source gets left out when solutions are drawn up; and why campaigners are lobbying hard to get deforestation included in the European Emissions-Trading Scheme.

When it comes to the contribution of individual countries, America is still the principal source of greenhouse gases, but China is closing in and India is coming up from behind. If those three and Europe took the problem seriously, there would be a good chance of solving it.

But there is no silver bullet⁽²⁾. If an answer is to be found, it lies in using a combination of economics and a broad range of technologies.

Robert Socolow, an economist at Princeton University, offers an encouraging way of thinking about this. His “stabilisation wedges⁽³⁾” (see chart) show how different ways of cutting emissions can be used incrementally to lower the trajectory from a steep and frightening path towards a horizontal one that stabilises emissions at their current level.

One wedge might be carbon sequestration (storing carbon dioxide underground or below the oceans) to deal with emissions from coal-fired power plants. Sequestering CO₂ emissions might raise the price of coal-generated power by 50%, but coal is such a cheap source of power that it might still be attractive. And it may have huge potential: a paper just published by Harvard’s Daniel Schrag and colleagues argues that thousands of years-worth of American emissions could be stored under American coastal waters.

Another might be renewable energy sources. They supply around 14% of world energy now and the figure is unlikely to increase sharply in the near future. But their share can rise enough to bring the trajectory down a little.

Economics can help make these technologies viable. That can be done in two ways. One is to subsidise early-stage R & D (Research & Development) to bring down the price of alternatives. The second is to tax carbon (or set up a cap-and-trade system similar to Europe’s ETS⁽⁴⁾) to push up the price of fossil fuels. Given that governments are reluctant to make themselves unpopular by taxing consumers or constraining companies, there is probably a need for a bit of both.

That leaves the hardest bit of the puzzle: the politics. The best solution would be to get the world’s biggest polluters to share the burden. Kyoto tried to do that, and failed. America, which is now allergic to the word, is not going to accept the protocol, and over time Europe will get fed up with paying for something that is doing no global good. So, in the short term, the world is faced with the choice of no solution or a better-than-nothing approach that might improve over time.

America is the key. If America does nothing, then the developing world’s big polluters will do nothing. If America decides, independently, to constrain emissions at a federal level, then China and India might come to accept that they have as much to lose as everybody else, and that they should lead the rest of

(1) Power = *électricité*.

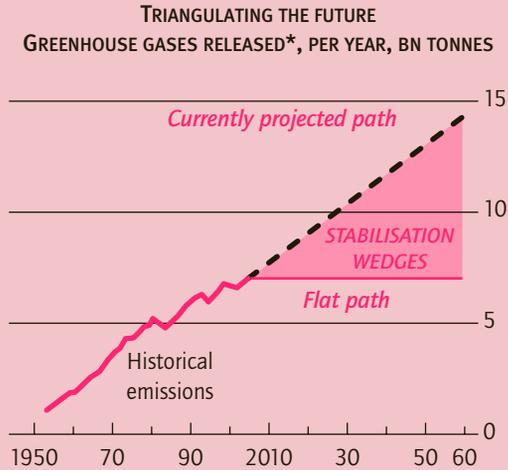
(2) *Idiome : pas de remède miracle/magique (littéralement = pas de balle en argent).*

(3) *Wedge : ici, levier de stabilisation (littéralement : cale, coin de bois).*

(4) *EU Gas emission trading scheme : système européen d’échange de quotas d’émissions de gaz.*

the developing world towards cutting emissions. For the moment, the chances of that happening do not look great. But as the weather changes, so does the political climate. Another heatwave, another disastrous hurricane season, and the pressure to take action will become harder to resist. [...]

The Economist, September 7th, 2006.



* Measured as the equivalent of the carbon in carbon dioxide.

Source : Rod Socolow.

Marché et économie non marchande

SECTION 1 Les caractéristiques de l'économie non marchande en économie de marché

SECTION 2 Le poids et le rôle de l'économie non marchande privée en économie de marché

RÉSUMÉ • COMPLÉMENTS • APPLICATION

L'activité économique repose sur trois piliers, comme le montre Karl Polanyi (*La grande transformation*, 1944). Le premier d'entre eux est l'économie marchande, où la rencontre entre les besoins et les biens s'opère par le marché. Le deuxième est l'économie non marchande qui prend en charge les activités délaissées par le marché ; on y trouve à la fois les administrations publiques (économie non marchande publique) et les institutions sans but lucratif au service des ménages (économie non marchande privée). Le dernier pilier est celui de l'économie non monétaire qui, il faut bien le dire, échappe quelque peu aux statistiques officielles tant elle est difficile à mesurer en totalité ; l'économie non monétaire peut cependant être considérée comme non marchande au sens où nous l'entendrons ici, par référence à la comptabilité nationale qui y inclut les activités domestiques.

La comptabilité nationale française, elle, distingue la production marchande (PM), la production pour emploi final propre (PEFP) et l'autre production non marchande (APNM).

La **production marchande** est la « production écoulee ou destinée à être écoulee sur un marché » ; elle concerne les produits vendus à un prix « économiquement significatif », c'est-à-dire à un prix supérieur à la moitié de leur coût de production.

La **production pour emploi final propre** représente une production réalisée par un agent pour son propre compte, et non destinée à être vendue.

La PEFP comprend surtout les services de logement que se rendent à eux-mêmes les ménages propriétaires de leur habitation (dans le cas où ils loueraient à d'autres ce logement, le service rendu serait comptabilisé comme une production marchande) ou lorsqu'ils emploient du personnel domestique, ou encore lorsqu'ils réalisent une production agricole autoconsommée (légumes du potager par exemple).

L'**autre production non marchande** est ainsi dénommée car elle fait suite à la production pour emploi final propre qui n'est pas, elle non plus, échangée sur un marché. Elle représente la production qui est « fournie à d'autres unités, soit gratuitement, soit à un prix économiquement non significatif », c'est-à-dire inférieur à la moitié du coût de production.

L'autre production non marchande est ainsi constituée de services non marchands bien souvent indivisibles (défense nationale, police par exemple), dont la valeur est mesurée au coût de production (essentiellement constitué de salaires et traitements) puisqu'on ne peut établir pour eux un prix de vente.

La définition de la production retenue par la comptabilité nationale inclut donc les activités domestiques mais aussi l'économie souterraine au sens où ce sont des activités légales mais non déclarées. Bien entendu, ces productions ne peuvent être estimées que de manière indirecte et approximative. En revanche, la définition de la production nationale exclut toutes les activités illégales telles que la production de drogues interdites.

Au cours du temps, le poids de la production non marchande a progressé dans la production totale au détriment de la production marchande. D'ailleurs, la production non marchande privée, par le biais de l'économie sociale et solidaire, a fait l'objet d'attentions particulières de la part des pouvoirs publics français, notamment avec le décret du 15 décembre 1981 qui crée la Délégation à l'économie sociale, ou encore avec la création d'un Secrétariat à l'économie solidaire en 2000. Celle-ci prend sa source dans des temps plus reculés avec les utopies socialistes du XIX^e siècle, ou encore dans le rapport sur le « Palais de l'économie sociale » rédigé par Charles Gide à l'Exposition universelle de 1900 à Paris. D'emblée, l'économie non marchande privée se pense à la fois en termes de substitution ou de complémentarité à l'économie marchande.

Ainsi nous sommes amenés à nous demander, tout d'abord, quelles sont les justifications de l'existence de productions non marchandes privées et publiques, à travers les défaillances du marché. Ensuite, nous verrons quels sont le poids et le rôle de l'économie non marchande privée en économie de marché.

SECTION 1

LES CARACTÉRISTIQUES DE L'ÉCONOMIE NON MARCHANDE EN ÉCONOMIE DE MARCHÉ

L'économie de marché s'oppose à l'économie planifiée. Elle organise la rencontre entre les besoins humains et la production par le biais des marchés, lesquels fonctionnent de manière plus ou moins flexible. Le marché apparaît alors comme le plus efficace des modes d'allocation des ressources, au moins lorsqu'on l'oppose au plan. Cependant, les marchés ne peuvent garantir la production de tous les biens pour lesquels des besoins existent : une part de l'activité économique devient dans ce cas non marchande, dans le sens où elle conduit à une production hors de la logique du marché. La part de la production non marchande s'accroît dans le total de la production puisque celle-ci passe de 12,3 % en 1970 à 20 % en 2005.

1. Le marché concurrentiel est un mode d'allocation des ressources efficace

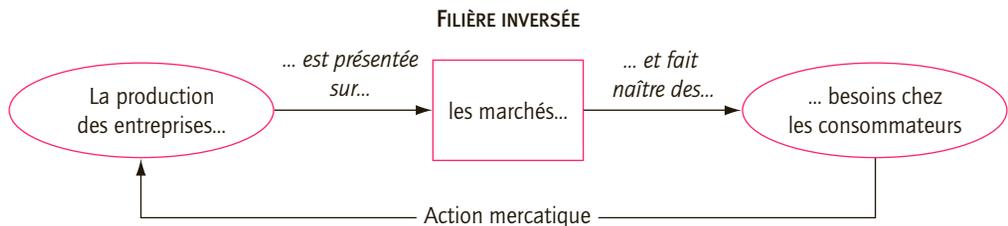
1.1 Définition et logique du marché

Le **marché** est le lieu de rencontre réel ou fictif entre l'offre et la demande d'un bien ou service. Cette rencontre aboutit à la fixation d'un prix et à la détermination de la quantité échangée du bien ou service.

Une économie de marché est une économie dont le principal mode d'allocation des ressources est le marché : marché des biens et services, marché des capitaux, marché du travail. Cela signifie que, dans cette logique, les consommateurs expriment une demande sur le marché, laquelle est entendue par les producteurs qui s'efforcent d'y répondre en quantité, qualité et prix. Il s'agit là de ce que John Kenneth Galbraith⁽¹⁾ nomme la « filière normale », filière dans laquelle le consommateur est souverain (« le client est roi »).



Cependant, si Galbraith met en avant une filière normale, c'est que le fonctionnement du système capitaliste lui paraît substituer, au contraire, une « filière inversée ». Selon la logique de cette inversion, ce sont les producteurs qui proposent des biens sur les marchés et font naître des besoins chez les consommateurs, au besoin à grand renfort d'actions mercatiques.



On peut imaginer d'autres modes d'allocation des ressources que le marché. Longtemps, par exemple, le plan, dans les ex-pays socialistes du bloc de l'Est de l'Europe et en particulier en URSS, a joué ce rôle.

1.2 La supériorité du marché sur le plan

Le planificateur central (l'État) doit *a priori* connaître les demandes des consommateurs pour orienter de manière autoritaire les productions des entreprises publiques. La rencontre entre les besoins et les capacités de production ne s'opère pas par le marché mais grâce à une collecte centralisée d'informations. On sait cependant qu'il est difficile pour un État de connaître précisément les désirs de consommations de tous les citoyens. Le marché apparaît ici supérieur au plan, autrement dit à l'économie décentralisée.

(1) The new Industrial State, 1967. Trad. française : Le nouvel État industriel, Gallimard, 1968.

ÉCONOMIE DE MARCHÉ ET ÉCONOMIE PLANIFIÉE

L'effondrement du communisme en Union Soviétique et en Europe de l'Est est certainement l'événement majeur des cinquante dernières années. Les pays communistes croyaient que des organismes de planification centrale au sein du gouvernement étaient les mieux placés pour guider l'activité économique. Ces organismes décidaient quels biens et services devaient être produits, en quelles quantités et qui devait les produire et les consommer. L'idée sous-jacente à cette planification centralisée était que seul le gouvernement pouvait organiser l'activité économique de manière à assurer le bien-être du pays entier.

Aujourd'hui, la plupart des pays qui ont fait l'expérience de l'économie dirigée ont abandonné ce système et cherchent à mettre en place une économie de marché. Dans une économie de marché, les décisions de l'organisme central de planification sont remplacées par les décisions de millions d'entreprises et d'individus. Les entreprises décident de leur production et de leurs emplois. Les individus choisissent l'entreprise pour laquelle ils vont travailler et ce qu'ils achèteront avec leurs revenus. Ces firmes et ces ménages sont en relation au sein du marché, où les prix et l'intérêt individuel guident les décisions à prendre.

À première vue, le succès des économies de marché est étonnant. On pourrait en effet penser que les décisions désordonnées de millions d'entreprises et de ménages poussés par un intérêt égoïste déclencheraient un abominable chaos. Ce n'est pourtant pas le cas. Les économies de marché ont fait la preuve de leur remarquable efficacité pour organiser l'activité économique de manière à promouvoir un bien-être économique généralisé.

N.G. Mankiw, *Principes de l'économie*, Économica, 1998, p. 74.

La supériorité de l'économie de marché sur le plan peut se comprendre au regard des conditions de fonctionnement efficace d'un marché. Ces conditions sont, du point de vue théorique, celles de la concurrence pure et parfaite, ou encore de la concurrence pure sur des marchés parfaits.

Pour qu'il y ait concurrence pure, deux conditions doivent être tout d'abord remplies :

- les agents économiques doivent être preneurs de prix (*price takers*), c'est-à-dire qu'ils considèrent les prix comme des données sur lesquelles ils ne peuvent seuls exercer une influence (hypothèse d'exogénéité des prix) ;
- les agents peuvent entrer ou sortir d'un marché sans coût ni limite (hypothèse de fluidité du marché).

Il convient de s'arrêter un instant sur cette dernière condition. En effet, la présentation traditionnelle de la concurrence pure et parfaite insiste plus volontiers sur la seule condition de libre entrée sur le marché.

Mais, selon Baumol, Panzar et Willig (*Contestable market in the theory of industry structure*, 1982), la concurrence n'est pas liée au nombre d'offreurs et de demandeurs sur un marché, mais à la possibilité d'entrée et de sortie du marché. Ainsi, sur un marché contestable, même un nombre réduit d'offreurs conduirait ceux-ci à se comporter comme s'ils étaient

en situation de concurrence, ce qui permet d'éviter des hausses démesurées de prix. Un marché contestable est un marché sur lequel l'entrée est libre, c'est-à-dire que de nouveaux concurrents peuvent chercher à s'accaparer les profits qui y sont réalisés (possibilité de contester la situation actuelle du marché). Cependant, la sortie du marché doit elle aussi être libre pour que celui-ci soit qualifié de contestable. Une sortie libre du marché signifie que l'entreprise peut se retirer de la concurrence sans pertes dommageables (les coûts supportés à la sortie doivent demeurer restreints sinon aucune entreprise ne prendrait le risque d'entrer sur le marché). Entrées et sorties sont donc liées. C'est la déréglementation qui a rendu contestables des marchés qui étaient jusque-là en situation de monopole. On pense notamment aux transports aériens qui étaient pour la plupart le résultat d'accords bilatéraux entre compagnies de pays reliés par une ligne aérienne. Désormais, les lignes aériennes européennes peuvent être « contestées » par l'ensemble des compagnies aériennes, sans que celles-ci soient de la nationalité du pays de départ ou du pays d'arrivée de la ligne. L'entrée sur la ligne (Paris-Nice) est libre, et la sortie peu coûteuse (les avions qui y étaient consacrés peuvent être affectés à d'autres lignes).

Pour que le marché soit parfait, deux autres conditions sont nécessaires :

- les agents connaissent à tout moment l'ensemble des biens et services disponibles et leurs prix respectifs (hypothèse d'information parfaite) ; en France, par exemple, l'affichage des prix est obligatoire ;
- les biens échangés sont parfaitement homogènes quelle que soit l'entreprise qui le produit (hypothèse d'homogénéité des biens échangés).

La théorie économique a pris pour habitude de raisonner à partir de ce modèle de base, quitte à en relâcher certaines conditions pour faire apparaître des situations qui rendent mieux compte de la réalité observée (la concurrence imparfaite entre autres).

Si l'on conserve toutefois le modèle de base, on sait que le marché est le mode d'allocation des ressources le plus efficace (avec le monopole totalement discriminant) puisque le surplus collectif y est le plus grand. On entend par là l'efficacité au sens de Pareto, à savoir que la situation atteinte, à l'équilibre de marché, est telle qu'on ne peut améliorer le bien-être d'un individu sans être malheureusement obligé de détériorer celui d'au moins un autre (optimum de Parets)

On peut voir que, dans le cas de la fixation d'un prix plafond (fixé en deçà du prix d'équilibre jugé trop élevé par les autorités publiques) par exemple, dans le but de favoriser l'accès au bien pour le plus grand nombre, la demande excède l'offre. Nombreux sont en effet les individus qui disposent d'un prix de réserve (le prix qu'ils sont disposés à payer pour obtenir le bien) plus élevé que le prix affiché. Cependant, pour ce même prix, moins nombreux sont les producteurs qui peuvent se permettre de fabriquer le bien (ceux dont le coût marginal de production est égal au prix de vente). Il en résulte une situation de pénurie : une partie de la demande est rationnée. Quels sont les individus qui obtiendront alors une unité de bien ? Probablement ceux qui se sont présentés les premiers, qui ont eu la possibilité de « faire la queue » (exemple des billets vendus pour une compétition sportive). Un marché noir peut se développer : ceux qui ont obtenu un bien sont tentés de le revendre à ceux qui n'en ont point obtenu et qui disposaient pourtant d'un prix de réserve plus élevé. Acheteur et vendeur voient alors leur satisfaction augmenter, prouvant par là que l'allocation précédente, qui résultait de la fixation par l'État d'un prix plafond, n'était pas optimale. On peut imaginer que ceux qui achètent sur le marché noir un billet donnant droit à une place pour assister à un match de coupe du monde de rugby à 1 000 euros entrent dans la catégorie de

ceux qui ont un prix de réserve très élevé ! En revanche, ceux qui avaient obtenu le billet par tirage au sort au prix de 100 euros et qui sont prêts à le vendre à 1 000 euros, appartiennent à la catégorie de ceux qui considèrent plus satisfaisant de disposer de 1 000 euros en monnaie sonnante et trébuchante que d'aller assister à une rencontre de rugby. L'utilité qu'ils pourraient obtenir en achetant d'autres biens avec ces 1 000 euros, et en suivant la rencontre à la télévision, est supérieure à celle ressentie en regardant le match depuis les tribunes.

On peut d'ores et déjà faire remarquer que le « marché noir » relève de l'économie marchande : les biens échangés le sont à un prix de marché.

En vertu de ce qui précède, la théorie économique énonce alors ce que l'on nomme le premier théorème fondamental de l'économie du bien-être.

Selon le **premier théorème fondamental de l'économie du bien-être**, tout équilibre de marché concurrentiel est optimal/efficace au sens de Pareto.

A priori, toute intervention de l'État qui viendrait perturber le fonctionnement concurrentiel du marché (exemple du prix plafond) éloignerait de l'équilibre optimal au sens de Pareto. Mais le premier théorème fondamental de l'économie du bien-être renferme en lui-même une justification de l'intervention de l'État, pour peu que les conditions théoriques de la concurrence pure sur des marchés parfaits ne soient pas remplies. Selon les cas, on entre alors dans l'économie non marchande.

2. Le marché ne peut pas constituer le seul mode d'allocation des ressources

Nombreuses sont les situations réelles où l'une au moins des conditions de la concurrence pure sur des marchés parfaits n'est pas observée. Le marché lui-même ne rend pas suffisamment compte des formes d'échanges qui s'observent dans nos sociétés modernes. On peut ainsi mettre en avant une économie non marchande que nous appellerons « publique », et qui s'appuie sur l'intervention de l'État, et une économie non marchande que nous nommerons « privée », laquelle repose sur des formes diverses de solidarité entre individus hors marché et État. Le total de l'économie non marchande représente, au titre de ce que l'Insee nomme les « services administrés », près de 22 % de la valeur ajoutée créée sur le territoire national en une année (2005).

2.1 Les défaillances de marché et l'économie non marchande publique

Nous n'évoquerons pas ici les défaillances de marché qui résultent des inter-relations entre agents économiques, telles que les externalités. Elles montrent seulement que, dans certains cas, les productions réalisées ne sont pas optimales au sens de Pareto. Cependant elles n'induisent en rien un développement de l'économie non marchande, même s'il est vrai que les frontières entre biens publics et externalités sont poreuses : on peut montrer que le fondement de l'existence de biens publics réside dans la production d'externalités (Lévy, *Économie de la réglementation*, 1998).

a) Le cas des monopoles naturels

Leur origine repose sur des rendements croissants.

Un **monopole naturel** est une situation de marché dans laquelle l'offre est représentée par une seule entreprise en raison de l'existence de rendements croissants dans le secteur considéré.

Dans ce cas, en effet, le coût marginal de production est décroissant et inférieur au coût moyen qui est, lui aussi et par force, décroissant. Une entreprise qui réalise la totalité de la production du marché parviendra toujours à le faire à un coût moyen inférieur à celui qui serait obtenu en concurrence pure sur un marché parfait (avec un grand nombre de producteurs preneurs de prix). On peut montrer que la gestion privée du monopole naturel conduit à une perte de surplus collectif (la « charge morte » du monopole), justifiant la nationalisation de l'entreprise qui de monopole naturel devient monopole public. L'État, qui gère le monopole dans l'intérêt collectif, et non dans l'intérêt particulier de l'entreprise, est amené à fixer un prix qui maximise le surplus collectif. Il se trouve que cette tarification (au coût marginal) correspond à un prix de vente inférieur au coût moyen : il ne s'agit plus d'un prix de marché (aucune entreprise privée ne peut durablement vendre à perte) mais d'un prix administré. On entre alors dans le domaine de l'économie non marchande (la comptabilité nationale, rappelons-le, considère « l'autre production non marchande » comme une production vendue à un prix inférieur à la moitié de son coût de production).

b) Le cas des biens publics

Les biens publics relèvent eux aussi de l'économie non marchande. Nous savons qu'ils vérifient deux caractéristiques bien particulières : la non-rivalité et la non-exclusion.

Un **bien** est dit « **non rival** » lorsque la consommation de ce bien par plusieurs individus en même temps est possible.

Le bien est considéré comme indivisible. C'est le cas d'une séance de cinéma, d'un feu d'artifice. Le fait qu'un individu assiste à un feu d'artifice, ou à une séance de cinéma (dans la limite de l'effet d'encombrement), n'empêche pas les autres individus d'y assister en même temps.

Un **bien public** est dit « **non exclusif** » lorsqu'il est impossible d'exclure un individu de la consommation de ce bien.

Pour illustrer cette non-exclusivité, on ne peut interdire à personne d'observer le feu d'artifice depuis son balcon, sa terrasse ou son jardin. Tout le problème est là. On comprend que des individus rationnels ont tout intérêt à ne pas révéler leurs préférences cachées pour le bien public, faisant financer la production de ce bien par les autres. Si une mairie devait demander à chaque administré une contribution pour le financement du feu d'artifice du 14 juillet, il serait rationnel pour chacun de faire savoir qu'il n'est pas intéressé, pour ne pas payer et profiter quand même du spectacle financé par ceux qui ont révélé leur préférence en payant. Bien entendu, si tous les agents sont rationnels, aucun ne révélera sa préférence pour le feu d'artifice et personne ne paiera pour financer un tel spectacle : le bien public ne sera pas produit alors que le plus grand nombre le désirait pourtant. On retrouve là le paradoxe de l'action collective de Mancur Olson selon lequel « personne ne participera à une action collective à laquelle chacun a intérêt à ce que tout le monde participe » (*La Logique de l'action collective*, 1966). En somme, il est rationnel pour chaque individu de se comporter en « passager clandestin », c'est-à-dire de profiter de la production d'un bien sans en payer le prix puisqu'on ne peut être exclu de sa consommation.

Ainsi, la poursuite des intérêts individuels ne conduit pas toujours à l'intérêt collectif. La « main invisible » qui le permettait (Adam Smith, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1776) doit être remplacée par une intervention de l'État. Celui-ci peut décider de produire les biens publics (défense nationale, justice, police) et de les distribuer à

titre gratuit, ou quasi gratuit. Plus exactement, les agents économiques consomment ce type de biens et services sans bourse délier, certes, mais en les finançant par des prélèvements obligatoires. Bien entendu, l'État peut choisir des critères de financement des biens publics qui conduisent à faire payer différemment les agents économiques, occasionnant par là même une redistribution des revenus. On sait en effet, depuis le théorème de l'électeur médian de Duncan Black (*Une analyse des processus de prise de décision politique*, 1948), qu'un vote majoritaire avantage les individus qui désirent fortement le bien public (ceux qui disposent d'un prix de réserve, ou encore une disposition à payer le bien public supérieure à l'impôt mis en place pour le financement).

LE THÉORÈME DE L'ÉLECTEUR MÉDIAN

Pour décider ou non de la production d'un bien public, on peut choisir la procédure du vote majoritaire. Il s'agit d'un vote qui a pour but de déterminer l'impôt à payer pour chaque individu d'une population, en vue de produire un bien public. C'est le cas, par exemple, lorsque la population doit se prononcer sur le projet porté par un ou des candidats à l'occasion d'une élection politique. Imaginons la procédure de vote suivante : on classe les individus par ordre de disposition à payer le bien public décroissante (prix de réserve du bien public). En effet, on comprend aisément que tous les électeurs n'accordent pas la même importance au bien public (construction d'un grand stade par exemple). Considérons ces dispositions à payer t_1, t_2, \dots, t_n pour n individus, telles que $t_1 > t_2 > \dots > t_n$. Supposons que l'État procède par tâtonnement (enchère descendante) : il annonce d'abord t_1 et compte ainsi le nombre de personnes disposées à payer un tel impôt (il n'y en aura qu'une dans ce cas puisque tous les t_i sont différents). Bien entendu, lorsque l'impôt descend à t_3 , les individus qui ont des dispositions à payer égales à t_1 et à t_2 se prononcent toujours en faveur de la production du bien public (ils payent dans ce cas moins que leur prix de réserve) et ainsi de suite. En vertu du principe majoritaire, le résultat du vote conduit à l'adoption du projet pour un impôt t qui correspond à l'individu qui fait basculer le vote vers la majorité. Si n est un nombre pair il s'agira du $\frac{n}{2} + 1$ ième individu, du $\frac{n+1}{2}$ ième individu si n est un nombre impair.

L'impôt adopté est celui qui correspond à la disposition à payer de l'individu médian, notée t_m (celui qui partage l'effectif des votants en deux parts égales de 50 %). Le montant total de l'impôt prélevé sur la population est alors $T = n \cdot t_m$, ce qui dépend clairement de la disposition marginale à payer le bien public de l'électeur médian. Plus les électeurs désirent le bien public, plus t_m est élevé et plus le bien public sera produit en quantité importante (selon les préférences des électeurs, le grand stade peut avoir une capacité de 60 000 places, 80 000 places, 100 000 places par exemple). Par conséquent, si tout le monde paye le même impôt t_m , tous les électeurs qui disposent d'un prix de réserve supérieur à t_m consomment le bien public pour une somme inférieure à celle qu'ils étaient disposés à payer, et tous ceux qui font état d'une disposition à payer inférieure à t_m payent plus que ce qu'ils étaient prêts à verser pour consommer le bien public. Pour éviter une telle « tyrannie de la majorité », l'État est amené à différencier les impôts payés par les citoyens.

Tout ce qui précède consiste en une prise en charge par l'État des défaillances du marché. Les mécanismes de redistribution entre agents économiques sont étatiques, et supposent une solidarité « forcée », une forme de « charité publique ». Par exemple, l'Éducation nationale est financée par tous les ménages qui payent des impôts, y compris par ceux qui n'ont pas d'enfants. Cette économie non marchande publique peut apparaître comme une restriction du choix de consommateur : une partie de ce qu'il consomme est choisie par la collectivité.

LA SOUVERAINÉTÉ LIMITÉE DU CONSOMMATEUR

Certaines consommations sont « socialisées », c'est-à-dire qu'elles sont décidées par la collectivité sans que le consommateur ait un choix direct et réel. Pour une part cette socialisation est inévitable : l'armée, la police, la justice sont au service de tous. Il s'agit de services publics collectifs n'assurant des prestations qu'au bénéfice général de la collectivité, et non de tel ou tel citoyen en particulier. D'autres services publics bénéficient directement à des individus (l'école, les soins, l'aide au logement). Cependant, le rôle de l'individu se limite à payer, obligatoirement, et à consommer, presque obligatoirement. C'est la collectivité qui prend les décisions, qui fixe le niveau des prestations et la manière de les répartir entre les citoyens. Au total, les consommations ainsi décidées par la collectivité et qui échappent donc aux choix individuels sont en augmentation constante. Elles représentent aujourd'hui un cinquième de la consommation totale.

Certains s'en inquiètent. Ils observent que le domaine des choix individuels se restreint au profit de celui des choix collectifs. Or, même dans la meilleure des démocraties, ces choix sont imposés à la collectivité par une partie de la population. D'autre part, la mise en œuvre des décisions publiques passe nécessairement par une bureaucratie qui est souvent puissante et parvient à imposer ses propres vues ou ses propres intérêts.

Enfin, la prise en charge de nouveaux services par l'État nous rend de plus en plus dépendants des institutions et des réglementations. Nous perdons notre liberté et notre autonomie. C'est le sens de cette mise en garde d'Ivan Illitch (*La Convivialité*) : « Passé un certain seuil, la société devient une école, un hôpital, une prison. Alors commence le grand enfermement. »

Michel Didier, *Économie, les règles du jeu*, Économica, 1992.

Il convient de préciser que, si l'équilibre de marché est optimal au sens de Pareto, cet optimum peut ne pas être jugé juste. En effet, si l'allocation des ressources par le marché conduit à attribuer la totalité des biens à un seul individu, les autres n'obtenant rien, l'équilibre de marché obtenu est bien optimal au sens de Pareto, puisqu'on ne peut améliorer le sort de ceux qui n'ont rien qu'en ponctionnant l'individu qui possède tout. L'équilibre de marché peut donc être efficace, au sens de Pareto, mais peu équitable. L'État peut alors intervenir pour tenter de concilier efficacité économique et équité, notamment en redistribuant les revenus entre les individus, et en laissant faire le marché pour atteindre un optimum de Pareto jugé plus équitable. Il cherche ainsi une répartition plus juste des richesses produites, non par une planification centralisée mais en procédant à une redistribution des dotations initiales entre les agents (l'impôt sur le revenu, l'impôt sur les succes-

sions par exemple) et en les laissant agir librement ensuite pour exprimer leurs besoins sur les marchés.

La théorie économique énonce alors ce que l'on appelle le second théorème fondamental de l'économie du bien-être être qui, à quelques nuances près, correspond à la réciproque du premier.

Selon le **second théorème fondamental de l'économie du bien-être**, toute allocation optimale au sens de Pareto peut être obtenue par un mécanisme de marché.

En somme, si l'équilibre de marché sans intervention de l'État est jugé peu équitable par les autorités publiques, celles-ci peuvent procéder à une redistribution de revenus entre agents économiques pour orienter le marché, en laissant faire les agents, vers un nouvel équilibre considéré comme plus juste. Autrement dit, puisque l'équité (justice sociale) et l'efficacité économique ne vont pas forcément de pair, l'intervention de l'État est justifiée, du point de vue théorique, par une redistribution des revenus (solidarité institutionnelle).

c) Une remise en cause des missions de service public

Le fonctionnement des services publics obéit à deux grands principes : le principe de continuité en vertu duquel les services nécessaires à la vie sociale ne sauraient être interrompus, et le principe d'égalité qui garantit qu'aucune discrimination tarifaire et de service ne peut avoir lieu. Le problème se pose de savoir si les services publics peuvent être rendus par des entreprises privées ou doivent nécessairement être produits par l'État. Il faut dire que l'Union européenne souhaite introduire de la concurrence dans ce domaine au nom d'une plus grande efficacité attendue. La Commission européenne a par exemple fixé comme ligne d'horizon la date du 1^{er} juillet 2007 pour la libéralisation du marché de l'électricité. Depuis ce jour, les consommateurs peuvent faire jouer la concurrence en matière de distribution d'électricité, comme cela est déjà le cas pour les entreprises depuis le 1^{er} juillet 2004.

Dans ce cas, le désengagement de l'État conduit à une remise en cause de la notion de service public, et particulièrement de la péréquation tarifaire qui permet d'offrir un tarif unique pour le service rendu (exemple : un même timbre-poste pour n'importe quel envoi de courrier de moins de 50 g en France métropolitaine). On peut comprendre qu'une logique lucrative amène à différencier les services rendus et les prix pratiqués (acheminer de l'électricité pour une nouvelle construction en haute montagne coûte plus que d'installer un nouveau compteur dans un lotissement qui s'agrandit).

Jusque-là, les services publics trouvaient leur fondement dans les rendements croissants de l'activité même (réseaux) ou dans la volonté, de la part des autorités publiques, de rechercher une plus grande équité par le biais de la péréquation tarifaire par exemple (cf. *biens publics* et *second théorème de l'économie du bien-être*).

Lorsqu'il s'agit de réseaux, la logique du monopole naturel s'applique et il est préférable qu'une seule entreprise propose le bien considéré. Cependant, la gestion privée du monopole fait apparaître une charge morte (perte de surplus collectif) qui conduit à privilégier une gestion publique (une tarification au coût marginal qui fait apparaître une perte pour l'entreprise publique, ou une tarification au coût moyen dite de Ramsay-Boiteux, qui garantit un profit nul). Toutefois, dans ce dernier cas, il est toujours possible de dissocier le service de production/distribution de celui d'entretien et d'extension du réseau de distribution, à l'image du Réseau ferré de France (RFF), utilisé par la SNCF, ou du Réseau de transport d'électricité (RTE) emprunté par EDF : le premier peut être soumis à la concu-

rence dans les limites du service universel défini par les instances européennes, le second relève du secteur public.

Le service universel vise à garantir un minimum d'équité entre les usagers de l'ancien service public, désormais clients d'un service privé. En effet, si les anciens monopoles publics doivent relever d'une logique de marché, l'Union européenne a tout de même contraint les entreprises privées à proposer des missions minima de service public, dit services d'intérêt économique général (SIEG), encore appelés « services universels ». Les pouvoirs publics ont ainsi la possibilité d'imposer des prix plafonds ou de définir les prestations à fournir. Par exemple, dans la distribution du courrier, la directive européenne de 1997 définit le service universel de la poste comme celui qui garantit « tous les jours ouvrables et pas moins de 5 jours par semaine, au minimum une levée et une distribution au domicile de toute personne physique ou morale ».

2.2 La solidarité en dehors de l'État ou l'économie non marchande privée

Un grand nombre de services sont rendus aux agents économiques en dehors des circuits habituels que représentent l'État et le marché.

Il s'agit de services proposés par des organismes de droit privé pour un prix inférieur à leur coût de production. Dans le cadre de l'économie sociale, les mécanismes de redistribution qui en résultent sont choisis par les agents, la solidarité est voulue et non imposée par l'État, un peu comme une forme de « charité » privée dont les objectifs diffèrent de la charité chrétienne.

Il convient toutefois de préciser les contours de cette économie non marchande. D'ailleurs, nombreux sont les termes pour désigner cette part de l'activité économique qui échappe à la fois à la logique du marché et à celle de l'intervention de l'État : économie plurielle, économie alternative, économie sociale, économie sociale et solidaire, tiers secteur, économie non lucrative de marché, économie non monétaire...

L'économie sociale correspond à l'ensemble des activités économiques à but non principalement lucratif. Elle comprend les productions de biens et services réalisées par les associations, les mutuelles, les coopératives et les fondations.

Les termes **tiers secteur** et **économie alternative** montrent que cette forme d'économie non marchande ne relève ni de l'État, ni du marché, et propose donc une alternative, un troisième choix entre État et marché. Le terme d'« économie solidaire », largement diffusé par le sociologue et économiste Jean-Louis Laville dans les années 1990⁽¹⁾, a connu son heure de gloire dans la société française lors de la création du secrétariat d'État de Guy Hascöet en avril 2000. On lui associe parfois l'expression d'« économie sociale » qui entre dans le droit français par le décret du 15 décembre 1971 créant la Délégation à l'économie sociale. L'appellation d'« économie plurielle » se substitue aujourd'hui plus volontiers à celle d'« économie solidaire » laquelle rappelait par trop la charité publique (intervention de l'État) et privée (œuvres caritatives), ce qui donnait une vision réductrice. Toutefois, en même temps, cette appellation passe sous silence la réciprocité que sous-entend l'économie « solidaire ». En effet, la logique de l'économie solidaire repose sur des engagements réciproques, en opposition avec la passivité présumée d'un bénéficiaire d'allocations publiques, ou d'un consommateur.

(1) L'économie solidaire: une perspective internationale, Desclée de Bronwer, 1994.

CHARTRE DE L'ÉCONOMIE SOCIALE (1980)

1. Les entreprises de l'économie sociale fonctionnent de manière démocratique. Elles sont constituées de sociétaires solidaires et égaux en devoirs et en droits.
2. Les sociétaires, consommateurs ou producteurs [...] s'engagent librement suivant les formes d'action choisies (coopératives, mutualistes ou associatives) à prendre les responsabilités qui leur incombent en tant que membres.
3. Tous les sociétaires étant au même titre les propriétaires des moyens de production (elles) s'efforcent de créer dans les relations sociales internes des liens nouveaux par une action [...] de formation et d'information.
4. [...] Elles affirment leur droit au développement dans le total respect de leur liberté d'action.
5. (Elles) se situent dans le cadre d'un régime particulier d'appropriation, de distribution ou de répartition des gains. Les excédents d'exercice ne peuvent être utilisés que pour leur croissance et pour rendre un meilleur service aux sociétaires qui en assurent seuls le contrôle.
6. Elles s'efforcent de participer au développement harmonieux de la société dans une perspective de promotion individuelle et collective.
7. Les entreprises de l'économie sociale proclament que leur finalité est le service de l'homme.

Cité par Claude Vienney, *L'Économie sociale*,
coll. Repères, La Découverte, 1994.

Ainsi, l'économie plurielle est un concept peut-être plus à même de traduire la diversité des activités économiques.

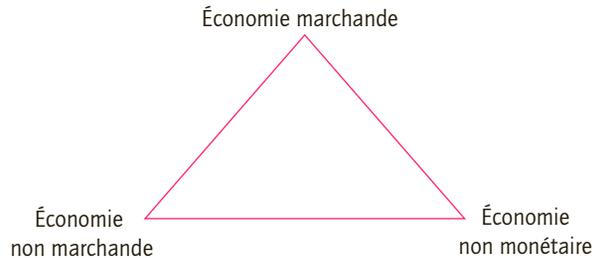
L'économie plurielle est un concept qui rend compte de la diversité des modes d'allocation des ressources dans l'économie : économie marchande, économie non marchande et économie non monétaire.

L'économie marchande, par le biais de l'impôt prélevé, finance l'économie non marchande. En contrepartie, celle-ci représente une aide pour l'économie marchande dans la mesure où les redistributions de revenus permettent de soutenir la consommation, voire de subventionner certaines productions. De plus, l'économie non marchande, par le biais de l'**État social** (l'expression **État providence** est celle qu'utilisent les adversaires de l'intervention de l'État, en particulier le député Émile Ollivier en 1864), confère aux citoyens une assurance contre les risques sociaux (Assedic par exemple), voire une assistance en dernier ressort pour les plus démunis (la couverture maladie universelle, le minimum vieillesse, le revenu minimum d'insertion). En revanche, les analyses ne prennent pas suffisamment en compte une partie occultée de l'activité économique, celle qui relève de l'économie non monétaire et qui pourtant contribue à la production de richesses.

L'économie non monétaire correspond à la production et aux échanges de biens et services qui ne donnent pas lieu à une transaction monétaire officielle : les activités domestiques, le bénévolat, l'entraide, les formes de travail non rémunérées d'une manière générale.

Cette économie non monétaire joue cependant un rôle non négligeable dans l'économie : elle est source de lien social, d'amélioration de la qualité de vie. En outre, elle remplit un véritable rôle de socialisation des individus, d'apprentissage des savoirs, savoir-faire et savoir-être (*i.e.* de capital humain) dont bénéficient les entreprises du secteur marchand.

LES TROIS PÔLES DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE RÉELLE



Toutefois, on aurait tort de croire que les frontières entre économie non-marchande, économie marchande et économie non monétaire sont étanches. L'économie solidaire ou plurielle serait donc une « hybridation » des trois types, avec la volonté de dépasser la conception selon laquelle l'économique serait séparé du social. Par exemple, un concert proposé gratuitement par une collectivité locale à ses administrés est en concurrence avec d'autres spectacles qui se déroulent au même moment et qui relèvent de l'économie marchande. De plus, les associations qui proposent des services à leurs membres, voire à l'ensemble d'une population de proximité non constituée de membres, sont bien souvent subventionnées par une collectivité locale (économie non-marchande), mais aussi par une entreprise privée (mécénat en provenance de l'économie marchande). Dans ce dernier cas, les entreprises de l'économie marchande souhaitent obtenir une crédibilité de citoyen en finançant des actions qui relèvent de l'économie solidaire : en quelque sorte, plus que la notoriété (le seul fait d'être connues) elles cherchent à se constituer une image (le fait d'être connues en bien) et œuvrent dans le sens du projet d'économie solidaire.

Mais que regroupe exactement le secteur de l'économie sociale et solidaire ? On y trouve aussi bien des entreprises coopératives que des mutuelles, des associations, des fondations, dans des secteurs aussi divers que l'assurance, la banque, l'industrie, la santé, la culture le tourisme.

Le fondement de l'économie solidaire, on le rappelle, se trouve dans les limites des secteurs privés et publics. Ainsi, tant du côté de la demande que de l'offre, des expériences parfois anciennes « pour faire de l'économie autrement » ont émergé : des producteurs qui s'efforcent de promouvoir d'autres types de relations internes et externes à l'entreprise, des consommateurs qui s'organisent pour faire entendre leurs voix en matière de qualité des produits et de transparence des processus de production, des collectifs d'usagers qui tentent d'orienter la conception et la production des services publics qu'ils jugent nécessaires.

Dans tous les cas, les actions entreprises dans le cadre de l'économie solidaire ne peuvent s'expliquer par le seul intérêt matériel des individus qui y participent. En outre, l'économie

solidaire ne peut se satisfaire d'une communication hiérarchique au sein de la société, entre les représentants de l'État et les citoyens d'une part, ou entre les entreprises et les consommateurs d'autre part. Elle cherche à instituer des relations responsables, et non d'assistance, qui peuvent reposer sur un contrat avec des partenaires privés, ou une convention d'objectifs avec les institutions publiques et parapubliques. Dans l'idéal de ce type d'économie, les citoyens sont parties prenantes dès le départ d'un projet économique à travers les « espaces publics de proximité » qui sont de véritables lieux « permettant aux personnes de prendre la parole, de débattre, de décider, d'élaborer et de mettre en œuvre des projets économiques » (texte présenté dans le dossier parlementaire de l'Inter-réseaux économie solidaire, Irés).

Au total, l'économie solidaire souhaite réconcilier l'esprit d'entreprise et d'initiative avec la solidarité. Des services sont ainsi rendus aux citoyens par des organismes de droit privé pour un prix inférieur à leur coût de production : l'économie sociale procède donc à une redistribution de revenus dans le cadre d'une solidarité « choisie », une forme de « charité » privée.

SECTION 2

LE POIDS ET LE RÔLE DE L'ÉCONOMIE NON MARCHANDE PRIVÉE EN ÉCONOMIE DE MARCHÉ

Il importe à présent de mesurer l'influence de l'économie non marchande privée en économie de marché. On peut s'intéresser alors aux deux grands visages qu'elle emprunte : celui des coopératives et mutuelles d'un côté et celui des associations et fondations de l'autre. Nous rappelons que l'économie dite sociale n'est pas véritablement non-marchande au sens de la comptabilité nationale. Les productions vendues le sont à un prix supérieur à la moitié du coût de production, mais l'esprit qui anime la gestion de ces entreprises en fait des acteurs à part, lesquels se sont bien souvent construits en opposition à la logique de rentabilité financière des entreprises de capitaux de l'économie marchande.

COOPÉRATIVES, MUTUELLES, ASSOCIATIONS

« Si les entreprises de l'économie sociale ne sont pas toutes d'intérêt public, elles sont toutes d'intérêt général. Donc, vous comprendrez ma méfiance sur les distinctions entre marchand et non-marchand et vous comprendrez donc que les modes d'approche ou même de financement ne soient pas si différents quand on parle des coopératives, des associations et des mutuelles. »

T. Jeantet, Conférence reprise dans T. Jeantet et R. Verdier, *L'Économie sociale*, CIEM, coll. « Tiers secteur », 1984.

1. Coopératives et mutuelles, un compromis entre marché et économie non marchande

La coopérative représente une forme d'organisation originale qui tranche avec la forme de la société privée. Elle s'appuie sur le facteur humain prioritairement au facteur capital, ce qui en fait à la fois son intérêt et sa limite.

1.1 L'originalité de la gouvernance des entreprises du secteur coopératif

a) La primauté de l'homme et du projet social sur l'économique

L'entreprise de l'économie sociale, **coopérative** ou **mutuelle**, est un groupement de personnes (physiques ou morales) qui mettent en commun des moyens (travail et capital) dans le but de réaliser un projet économique et social partagé, sans rechercher le profit.

On distingue essentiellement des coopératives de consommateurs, des coopératives de producteurs (Sociétés coopératives de production, SCOP) et des coopératives agricoles.

Le capital de ces entreprises est privé, au sens où il appartient à des personnes privées. Toutefois, ces entreprises se démarquent radicalement des sociétés de capitaux puisqu'elles ne sont que des sociétés de personnes qui fonctionnent selon un principe démocratique : une personne = une voix. Cela signifie que chaque membre de la coopérative ne dispose que d'une seule voix, quelle que soit sa part du capital possédé. On rappelle que dans une société de capitaux, en règle générale, un titre (action) confère un droit de vote à l'assemblée des actionnaires et un droit au dividende (part du bénéfice réalisé divisé par le nombre de titres émis). Ainsi, les détenteurs de parts sociales d'une coopérative sont appelés sociétaires et les revenus qu'ils perçoivent ne dépendent pas non plus de leur part du capital possédé.

Pour un sociétaire, la finalité n'est donc pas le profit mais la participation à un projet commun qui lui tient à cœur, la volonté de satisfaire les besoins des membres sans passer forcément par une logique de marché.

LA DIVERSITÉ DES ORGANISATIONS PRODUCTIVES			
Types d'organisation	Exemples concrets	Pouvoir de décision	Finalité
Entreprise individuelle	Exploitation agricole, artisan	Le chef d'exploitation, le chef d'entreprise	Produire et travailler à son compte
Entreprise d'économie sociale	Macif, Croix rouge, Banque populaire, Essilor	Le conseil d'administration élu par les membres	Réaliser un projet commun, répondre aux besoins des membres
Entreprise publique	SNCF	Le PDG, le ministre de tutelle	Servir l'intérêt général de la nation
Société de capitaux	Microsoft, Carrefour	Les actionnaires majoritaires	Faire fructifier les capitaux placés dans l'entreprise

D'après *Semaine de la coopération à l'école*, édition 2007, Groupement national de la Coopération.

On peut retenir quatre grands principes qui caractérisent les sociétés coopératives :

- les membres, personnes physiques ou morales, bénéficient de la **double qualité** de sociétaire (associé de la coopérative) et de bénéficiaire des services qu'elle rend (en tant que client pour une coopérative d'achat, de fournisseur pour une coopérative agricole, de salarié dans les coopératives ouvrières de production) ;
- toutes les personnes qui bénéficieront des services de la coopérative obtiendront de droit la **qualité d'associé** ;
- le principe de **démocratie**, selon lequel à chaque personne correspond une voix à l'assemblée générale des membres, quel que soit l'apport en capital ;
- une part du profit est destinée aux réserves et, lorsqu'il est admis, le **partage du reste du profit** se fait de manière proportionnelle à la participation de chaque personne à l'activité de la coopérative.

LA DOUBLE QUALITÉ COOPÉRATIVE

Le principe central d'organisation d'une entreprise d'économie sociale est celui de la double qualité qui désigne le fait que les acteurs sociaux qui constituent les bénéficiaires de l'action entreprise sont également les sociétaires de l'action entreprise. Dans une coopérative de production, les salariés sont les sociétaires ; dans une mutuelle, les mutualistes sont à la fois assurés et assureurs ; dans une coopérative de consommation, les consommateurs sont associés, etc.

Le principe de la double qualité trouve son origine dans les travaux de Georges Fauquet sur les coopératives. Les associations coopératives, affirme G. Fauquet, articulent deux éléments conjoints : une association de personnes et une entreprise commune. L'association de personnes est opposée au groupement impersonnel de capitaux, et la règle fondamentale de son fonctionnement est « une personne, une voix ». Chaque association coopérative est une démocratie. *L'entreprise coopérative est créée et gérée pour satisfaire les besoins des associés.* Les entreprises coopératives ont pour but de répondre aux besoins de leurs membres associés, et l'entreprise est le moyen de parvenir à ce but. L'auteur souligne l'existence de formes intermédiaires entre le modèle coopératif et le modèle capitaliste. Il affirme que c'est l'application de la règle d'égalité des personnes dans les assemblées qui constitue le trait distinctif de l'association coopérative.

Ainsi, la démocratie est-elle le trait essentiel de l'institution coopérative.

Il faut sans doute réviser la conception de G. Fauquet pour la traduire dans l'ensemble des organisations d'économie sociale. En effet, il est fréquent de ne pas trouver l'identité parfaite entre usagers et sociétaires dans les associations, par exemple dans le secteur caritatif ou dans celui de l'aide sociale. L'affirmation de la double qualité comme principe central de l'économie sociale équivaut ici à fixer comme horizon politique – ou comme l'un des objectifs – la participation des bénéficiaires à l'administration de l'entreprise, c'est-à-dire leur droit et leur devoir d'être membre de l'assemblée générale.

L'Économie sociale de A à Z, Alternatives économiques, guide pratique n° 22, 2006.

Pour ce qui concerne les mutuelles, elles sont régies par le code de la mutualité et le code des assurances. Leurs activités doivent s'exercer « au moyen des cotisations de leurs membres » et consister à « mener, dans l'intérêt de ceux-ci ou de leurs familles, une action de prévoyance, de solidarité et d'entraide » (article L. 111.1 du code de la mutualité). Chaque sociétaire dispose d'une voix à l'assemblée générale des sociétaires. En outre, aucun partage des bénéfices n'est prévu entre les mutualistes : soit ils servent au financement des œuvres sociales, soit ils sont utilisés pour réduire les cotisations de l'exercice suivant.

b) Une contestation des excès du capitalisme

Il convient de préciser que l'économie sociale n'est pas le fruit de la réflexion d'un auteur isolé, elle est d'abord une réalité dont les fondements sont anciens. Il est toujours possible de remonter dans le temps jusqu'à la cité idéale de Platon (427-347) ou plus proche de nous, à *l'Utopie* de Thomas More (1516) dont le titre de l'ouvrage constitue un « jeu » de mot puisqu'il est constitué du mot grec « topos » et d'un « u » privatif qui signifie qu'il s'agit d'un lieu qui n'existe pas... mais qui est proche de « eutopia », lieu de bonheur. On l'aura compris, l'âge d'or de la réflexion en termes d'économie sociale est le XIX^e siècle avec les socialistes utopistes qui ont pour nom, en France, Pierre-Joseph Proudhon, Charles Fourier, Louis de Rouvroy duc de Saint Simon, Louis Blanc et, en Angleterre, William King et Robert Owen. Ils constatent que la révolution industrielle ne profite pas à tous et que nombreux sont les laissés-pour-compte du capitalisme. Cette misère est d'ailleurs décrite dans les romans sociaux d'Émile Zola, mais aussi à travers le fameux rapport du docteur Villermé (1840) intitulé *Tableau sur l'état physique et moral des ouvriers dans les manufactures de coton de laine et de soie* qui a débouché sur la loi limitant le travail des enfants en 1841 (8 h par jour pour les enfants de moins de 12 ans). Friedrich Engels, lui-même fils d'entrepreneur allemand, décrivait la sortie des usines comme le retour de guerre d'une armée, tant il observait de fatigue sur les visages et de personnes éclopées. Très tôt, les socialistes utopistes imaginent des formes d'organisation de la production dans lesquelles la recherche du profit n'est pas le seul objectif.

L'économie sociale naît donc du réformisme, non du réformisme de l'État cher à Hegel, mais du réformisme social par l'idée de mettre en commun ses efforts (coopérer) pour obtenir à plusieurs ce qui est impossible à un seul. Cette idée n'est pourtant pas nouvelle puisqu'on la trouvait déjà, par exemple, au début du XIII^e siècle quand les fruitières locales mettaient en commun le lait pour fabriquer du fromage de gruyère dans le Jura et en Franche-Comté.

Cependant, c'est véritablement avec les « Équitables Pionniers de Rochdale » en 1844 en Angleterre que commence l'ère moderne de ce que l'on peut appeler désormais la coopération.

LA COOPÉRATIVE DE ROCHDALE (PRÈS DE MANCHESTER, ROYAUME-UNI)

La coopérative de Rochdale a été créée en 1844. De très nombreux auteurs ont étudié et commenté l'expérience considérée aujourd'hui comme celle qui a fixé les règles de la coopération moderne. Le « système de Rochdale » va en effet avoir une influence décisive sur l'ensemble du mouvement coopératif mondial. En 1844, la création du magasin de Rochdale intervient alors que le mouvement ouvrier anglais a déjà tenté l'expérience coopérative et constaté ses limites ; il s'est engagé dans l'organisation politique, luttant désormais pour son émancipation essentiellement au moyen de la grève.

La réunion en vue de la création de la coopérative a lieu au lendemain d'une grève qui échoue. Il s'agit dans un premier temps d'acheter en commun pour payer moins cher et réaliser une première épargne. Ensuite, on procède à l'achat d'un magasin. Les membres de Rochdale observent que les coopératives de consommation déjà constituées admettent la vente à crédit, n'exigent pas des coopérateurs le choix préférentiel de l'achat coopératif et répartissent le bénéfice en proportion du capital versé, ils s'engagent au contraire à pratiquer une plus grande solidarité que celle dont avaient fait preuve leurs prédécesseurs. Les règles qu'ils fixèrent à leur société ont prévalu dans la majorité des coopératives de consommation, et pour certaines, dans l'ensemble des coopératives. Ce sont les suivantes :

Concernant le fonctionnement :

- Vente et achat au comptant ;
- Vente au prix courant de détail du marché ;
- Distribution de l'excédent (ristourne) au prorata des achats.

Concernant la structure de la société :

- Principe démocratique « une personne, une voix » ;
- Qualité d'associé du sociétaire : le sociétaire remplit ses devoirs de coopérateur ;
- Non-limitation du nombre des sociétaires ;
- Sélection des membres sur la base de l'honnêteté ;
- Neutralité politique et religieuse ;
- Destination d'une partie du bénéfice aux œuvres sociales et au logement.

L'Économie sociale, Utopies, pratiques, principes,
Presses de l'économie sociale, 2^e édition.

En France, Jean-Baptiste André Godin fut le fondateur, en 1859, du célèbre « familistère de Guise, inspiré des « phalanstères » de Fourier. Un phalanstère constitue la base de la vie sociale, une association de travail pour un nombre déterminé d'individus qui représentent une « Phalange ».

GODIN ET LE FAMILISTÈRE DE GUISE

En 1842, Godin découvre la théorie de Fourier dans un journal local : « Pour la première fois, dit-il, je trouvais la pensée affirmant la justice, et les lois de son équilibre applicables à toutes les actions humaines » (*Solutions sociales*, p. 139). Le familistère qu'il conçoit est une « association coopérative du capital et du travail », qui administre une entreprise de production d'appareils de chauffage domestique et de cuisine en fonte émaillée. Cette entreprise fut à la fin du XIX^e siècle la première mondiale pour la production d'appareils de chauffage domestique. Elle fonde sa réussite économique sur une innovation technique permanente. (C'est Godin qui le premier utilise la fonte à la place du fer dans la construction des poêles.) L'excédent dégagé par le travail permet de réaliser un habitat collectif (en famille) extrêmement moderne (grands espaces, eau

chaude, éclairage au gaz, vide-ordures aux étages, système de ventilation naturelle, etc.), ainsi que des services très étendus : un système mutualiste complet, des services médicaux gratuits, des magasins communs (épicerie, boucherie, boulangerie, vins, liqueurs, mercerie, étoffes, chaussures, vêtements, combustibles, débits de boissons, salles de jeu, restaurants, etc.), des buanderies, une « nourricerie » pour les enfants de 0 à 2 ans, un « pouponnat » (pour les 2-4 ans), un « bambinat » (pour les 4-6 ans) accessibles à tout moment pour une heure ou pour la journée, une école laïque, gratuite et obligatoire jusqu'à 14 ans où garçons et filles suivent le même enseignement, le paiement des études supérieures des enfants, un théâtre – situé au centre de l'ensemble et relié à la fois à l'école élémentaire et à la bibliothèque –, des cours du soir, des associations sportives, musicales, des salles de conférence, une piscine, des jardins, un parc, des écuries, étables, porcheries et basses-cours, etc.

L'usine du familistère employa selon les périodes entre 1 000 et 2 000 salariés, et le familistère abrita entre 1880 et 1968 environ 2 000 familistériens, dits « associés ». La première condition pour devenir associé est d'être instruit. L'instruction est considérée par Godin comme étant la clef de la réussite du familistère : un travailleur ne peut devenir associé sans s'impliquer dans un apprentissage qui revêt un aspect moral et un aspect professionnel. « Nommé dans un conseil, l'illettré ne peut par lui-même prendre connaissance d'aucun document » et il est « toujours placé dans une condition d'infériorité du point de vue des services qu'il peut rendre » (conférence du 2 juin 1881, *Le Devoir*, tome 5, p. 386). L'éducation s'exprime ensuite dans la créativité et l'innovation exprimée dans le travail. Elle est la condition de la réussite sociale et économique. C'est pourquoi J.-B. André Godin entreprit dès les premières années de son installation de donner des cours du soir pour les employés.

L'Économie sociale. Utopies, pratiques, principes,
Presses de l'économie sociale, 2^e édition.

Toutefois, suite au congrès ouvrier de Marseille en 1879, le monde ouvrier, agité par les anarcho-syndicalistes et les marxistes, refuse de s'investir plus longtemps dans la voie de la coopération, par le biais des sociétés coopératives ouvrières de production (SCOP), dans le sens où elle divise le prolétariat et ne s'inscrit pas dans le dogme de la « lutte des classes ». Le mouvement ouvrier s'engage alors dans la création de syndicats revendicatifs qui militent pour la dictature du prolétariat. En effet, avec les SCOP, l'apparition d'une classe d'individus à la fois « prolétaires » (ils vendent leur force de travail pour obtenir un moyen de subsistance) et « bourgeois capitalistes » (ils sont propriétaires privés des moyens de production) fait voler en éclat l'idée même de classes sociales marxistes. La propriété privée n'est plus le critère de distinction des classes car, par définition d'une classe d'équivalence en mathématiques, un même élément ne peut appartenir à deux classes distinctes. La « conscience de classe » ne peut plus être la même, la révolution prolétarienne n'a plus lieu d'être.

On comprend dès lors la méfiance à l'égard des SCOP de la part des syndicats de tradition révolutionnaire en France.

c) Les spécificités des SCOP

Les SCOP proposent une structure juridique à même de garantir l'originalité de la démarche coopérative.

	SA CLASSIQUE	SA SCOP	SARL CLASSIQUE	SARL SCOP
Associés (minimum)	7	7 parmi les salariés	2	2 parmi les salariés
Capital minimum	37 000 €	18 500 €	Fixé librement	30 €, soit au minimum 1 part de 15 € par associé
Capital fixe/variable	Fixe	Variable	Fixe ou variable (rare)	Variable
Commissaire aux comptes	Oui	Oui	Non, sauf si 2 seuils réglementaires sur 3 sont atteints ⁽¹⁾	Non, sauf si : – 2 seuils réglementaires atteints sur 3 ⁽¹⁾ , – émission de parts sociales réservée aux salariés, – option de révision coopérative annuelle.
Révision coopérative	Non	Oui	Non	Oui
Taxe professionnelle	Oui	Non, si au moins 50 % du capital détenu par les associés salariés.	Oui	Non, si au moins 50 % du capital détenu par les associés salariés.
Participation aux résultats	Obligatoire si > 50 salariés, dans la proportion de 5 % du résultat.	<ul style="list-style-type: none"> • Obligatoire si > 50 salariés, mais mise en place dans toutes les SCOP, souvent de 40 % à 50 % du résultat. • Défisicalisée d'IS et non imposable au titre de l'IRPP. 	Obligatoire si > 50 salariés, dans la proportion du 5 % du résultat.	<ul style="list-style-type: none"> • Obligatoire si > 50 salariés, mais mise en place dans toutes les SCOP, souvent de 40 % à 50 % du résultat. • Défisicalisée d'IS et non imposable au titre de l'IRPP.
Impôt sur les sociétés	Oui, au taux de droit commun.	<ul style="list-style-type: none"> • Oui, au taux de droit commun. • Possibilité de défiscalisation à 100 % sous 4 conditions : – signature d'un accord de participation, – mise en réserves égale au montant mis en participation, – réserves affectées en PPI ⁽²⁾ à investir dans les 4 ans, – aucune distribution de dividende. 	Oui, au taux de droit commun.	<ul style="list-style-type: none"> • Oui, au taux de droit commun. • Possibilité de défiscalisation à 100 % sous 4 conditions : – signature d'un accord de participation, – mise en réserves égale au montant mis en participation, – réserves affectées en PPI⁽²⁾ à investir dans les 4 ans, – aucune distribution de dividende.
Pouvoir des associés	Proportionnel au capital détenu.	1 associé = 1 voix, sauf application de dispositions particulières pour les associés extérieurs.	Proportionnel au capital détenu.	1 associé = 1 voix sauf application de dispositions particulières pour les associés extérieurs.



	SA CLASSIQUE	SA SCOP	SARL CLASSIQUE	SARL SCOP
Statut du PDG ou du gérant	<ul style="list-style-type: none"> • Salarié ou non. • Pas d'assurance chômage. 	<ul style="list-style-type: none"> • Assimilé à un salarié, s'il est rémunéré. • Assurance chômage. 	<ul style="list-style-type: none"> • Salarié ou non. • Pas d'assurance chômage. 	<ul style="list-style-type: none"> • Assimilé à un salarié s'il est rémunéré. • Assurance chômage.
Réserves	Réserve légale : 5 % du résultat obligatoire.	<ul style="list-style-type: none"> • Réserve légale : 15 % du résultat. • Fonds de développement doté chaque année. • Les réserves sont exonérées d'IS si accord de participation. • Tiennent lieu de PPI ⁽²⁾. • Leur montant est proche de 45 %. 	Réserve légale : 5 % du résultat obligatoire.	<ul style="list-style-type: none"> • Réserve légale : 15 % du résultat. • Fonds de développement doté chaque année. • Les réserves sont exonérées d'IS si accord de participation. • Tiennent lieu de PPI ⁽²⁾. • Leur montant est proche de 45 %.
Capital individuel	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de remboursement. • Peut être vendu suivant valeur de l'entreprise sur le marché. 	Remboursé en cas de départ.	Pas de remboursement (sauf si capital variable). Peut être vendu suivant valeur de l'entreprise sur le marché.	Remboursé en cas de départ.
Valorisation du patrimoine	La plus-value est distribuée aux associés lors de la cession de parts ou lors de la liquidation ou lors d'une distribution de réserves.	<ul style="list-style-type: none"> • La plus-value correspond aux réserves qui restent dans le patrimoine de la SCOP. • Pas de plus-value aux associés à leur départ de la SCOP ou en cas de boni de liquidation, sauf constitution d'une réserve de revalorisation des parts. 	La plus-value est distribuée aux associés lors de la cession de parts ou lors de la liquidation ou lors d'une distribution de réserves.	<ul style="list-style-type: none"> • La plus-value correspond aux réserves qui restent dans le patrimoine de la SCOP. • Pas de plus-value aux associés à leur départ de la SCOP ou en cas de boni de liquidation, sauf constitution d'une réserve de revalorisation des parts.
Répartition du résultat	Libre, avec priorité à la rémunération du capital social (dividendes).	Trois parts : <ul style="list-style-type: none"> – salariés : part travail, sous forme de complément de salaire ou de participation bloquée pendant 5 ans, – entreprise : réserves, – associés : intérêts au capital. 	Libre, avec priorité à la rémunération du capital social (dividendes).	Trois parts : <ul style="list-style-type: none"> – salariés : part travail, sous forme de complément de salaire ou de participation bloquée pendant 5 ans, – entreprise : réserves, – associés : intérêts au capital.
<p>1) Seuils :</p> <ul style="list-style-type: none"> – total du bilan : 1,5 million d'euros, – chiffre d'affaires HT : 3 millions d'euros – nombre moyen de salariés : 50 <p>(2) PPI : provision pour investissements</p>				

Tableau réalisé par la Confédération générale des SCOP, www.scop.coop

1.2 Les limites du mouvement coopératif

Le poids du secteur coopératif, sans être négligeable, demeure faible en termes de création de richesses

CHIFFRES 2005 DE LA CONFÉDÉRATION GÉNÉRALE DES SCOP

- 1 707 SCOP (+ 7 %)
- 36 196 salariés (+ 2,4 %)
- 3,1 milliards d'euros de chiffre d'affaires (+ 8 %)
- 1,4 milliard d'euros de valeur ajoutée (+ 5 %)
- 145 millions d'euros de résultat avant impôt sur les sociétés (+ 26 %)
- 77 % des SCOP bénéficiaires (contre 75 % en 2003)
- Taille moyenne : 21 personnes (- 1 personne en 1 an)

Quelques entreprises du secteur coopératif :

- Banques : Crédit Agricole, Caisse d'Épargne, Crédit Mutuel, Banques populaires
- Assurance : MAIF, GMF, MATMUT

L'extension du secteur coopératif semble limitée du fait de sa nature même. Le principal obstacle réside dans l'accès aux capitaux pour financer son développement. Il s'agit en effet d'un mal endémique qu'il semble difficile d'éradiquer. Puisque les sociétés coopératives n'offrent qu'une propriété limitée du capital aux investisseurs, ceux-ci sont peu enclins à se tourner vers ce type de société. Ce sont des sociétés de personnes, personnes qui ne peuvent faire appel qu'à leur patrimoine personnel (forcément limité). Toute augmentation de capital se heurte à la fortune personnelle des membres et au peu d'intérêt des sociétés de capital-risque, voire à la dilution de la propriété dudit capital, gênante pour l'esprit coopératif. Il est toutefois possible de proposer aux investisseurs des **titres participatifs**, c'est-à-dire des actions sans droits de vote, lesquels donnent droit à versement d'une part des bénéfices en fonction du capital détenu, et non selon la participation à l'activité de la société coopérative. Toutefois, pour qu'un placement soit attractif vis-à-vis d'un investisseur extérieur à la société, il faut qu'il procure, à l'idéal, un rendement élevé pour un risque modéré, comme pour tout placement auprès d'entreprises du secteur privé traditionnel. À ce sujet, les entreprises du secteur coopératif, en concurrence sur les mêmes marchés que les entreprises capitalistes, font preuve de performances semblables. La différence, qui est pourtant de taille à rebuter un investisseur, vient de la faible liquidité des titres émis par les sociétés coopératives. Il n'existe pas un marché secondaire d'ampleur suffisante pour pouvoir assurer la liquidité des titres (un placement financier revêt trois caractéristiques fondamentales : le rendement, le risque, la liquidité). Un marché des titres d'occasion étroit est donc le principal obstacle au développement de ce type de société.

Cependant, il est à noter que le secteur coopératif lui-même développe des structures de « capital-risque solidaire » à travers les **Cigales** (Club d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne solidaire). Ces clubs, d'une durée de vie de cinq ans, proposent une mise en commun de l'épargne pour financer la création et le développement d'entreprises du secteur coopératif par des apports en capital. Au terme des cinq ans, les titres sont

revenus et la somme récupérée est partagée entre les membres du club au prorata de leurs apports. Bien entendu, ces « **investissements éthiques** » et « **finances solidaires** » (pour des prêts à 0 %) se portent sur des projets choisis non seulement pour leur rentabilité mais aussi pour leur dimension sociale et environnementale.

Malgré cela, le problème de financement des entreprises coopératives demeure aigu. Les projets proposés ne peuvent concerner que des investisseurs en phase avec l'esprit solidaire, et non les puissants investisseurs financiers à la recherche de création de valeur. En conséquence, il arrive bien souvent que les Scop et mutuelles filialisent une partie de leur activité auprès d'entreprises de droit privé, créées pour l'occasion, qui ont le statut juridique de société de capitaux (SA). Ce faisant, elles perdent un peu de leur âme si les sociétaires se désintéressent de la gestion au profit des partenaires financiers extérieurs. On trouve dans ce cas les grandes banques coopératives et les grandes mutuelles d'assurance (le Crédit Agricole a racheté le Crédit Lyonnais, la Mutuelle d'Assurance des Instituteurs de France a créé Filia Maif, etc.). Paradoxalement, c'est lorsqu'elles rencontrent le succès et que leur taille devient comparable à celles des sociétés de capitaux, que l'esprit coopératif se dilue : les membres ne se comprennent plus comme sociétaires mais comme de simples clients, et ne participent d'ailleurs que très peu aux élections des dirigeants prévues par les statuts. Aujourd'hui, il est bien difficile, au regard des services rendus quotidiennement, de faire la différence entre une banque coopérative et une banque commerciale, même si les banques coopératives sont celles qui sont les plus engagées dans les placements éthiques.

Enfin, lorsque les sociétaires ne participent plus à la définition du projet de la société, il arrive quelque fois, comme ce fut le cas en Grande-Bretagne dans les années 1990, que la société change de statut, avec l'accord des sociétaires bien entendu, pour se transformer en société de capitaux.

2. Le cas du secteur associatif, ou l'économie non marchande privée

On peut distinguer ici, certes de manière un peu arbitraire, ce qui relève des associations proprement dites et donc de l'économie non marchande, et ce qui a trait à l'économie non monétaire par le biais des systèmes d'échange local (SEL), lesquels sont bien souvent mis en place par des associations. Nous ne nous intéresserons donc pas ici à la partie domestique de l'économie non monétaire lorsqu'elle relève d'une activité isolée des autres agents économiques (bricolage domestique, jardinage potager, etc.).

2.1 Le poids et le rôle du secteur associatif en France

L'ensemble des associations (dites « loi 1901 ») est connu à travers les déclarations d'associations auprès des préfetures ainsi que par le biais des enquêtes sur les adhésions des ménages. Le « boom associatif », que l'on connaît maintenant depuis plus de trente ans, n'indique pas forcément une modification des rapports de production (au sens marxiste) mais plutôt des mouvements d'opinion, une mobilisation des individus autour de thèmes fédérateurs (environnement). Il s'inscrit aussi dans une logique d'extension du temps libre (congés payés, durée hebdomadaire du travail) et d'allongement de la durée de la retraite (vieillesse de la population).

L'HISTOIRE DES ASSOCIATIONS

Aux origines

Les hommes et les femmes ont toujours eu besoin de s'associer. Ainsi on retrouve, en Égypte à l'époque de la construction des pyramides, des structures qu'on peut considérer comme les ancêtres des associations de secours mutuel. De même, la vie économique et politique du Moyen Âge a largement reposé sur des formes d'organisation à caractère associatif (communes, confréries, monastères, corporations...).

La III^e République établira en 1901 la liberté d'association.

Cette loi est fortement marquée par les idées libérales : c'est la liberté qui prévaut et notamment celle du contrat.

La loi de 1901 reconnaît la liberté pour tout citoyen d'être ou non membre d'une association. Celle-ci peut être créée sans autorisation ou déclaration préalable sous réserve qu'elle ait un objet licite et qu'elle respecte les lois et règlements en vigueur. Si son objet paraît illicite au préfet, celui-ci doit saisir le juge, seul compétent pour interdire la création ou la dissolution d'une association.

L'article 1 est toujours en vigueur. Il définit l'association comme : « La convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun d'une façon permanente leurs connaissances ou leurs activités dans un but autre que de partager les bénéfices. Elle est régie, quant à sa validité, par les principes généraux du droit applicables aux contrats et obligations ».

Il en résulte que les associations sont libres de s'organiser. Elles n'ont aucune obligation d'être déclarées.

Seules celles qui le sont peuvent avoir des moyens juridiques leur permettant vraiment de s'organiser matériellement : droit aux subventions, au compte bancaire, à être employeur, à ester en justice. Les associations reconnues d'utilité publique ont seules pleine capacité juridique (notamment en matière de dons et legs) mais elles doivent alors adopter des statuts types.

Les préfetures diffusent des modèles de statut pour faciliter la vie des petites associations mais ces modèles ne comportent aucune mention obligatoire.

Succès grandissant des associations au xx^e siècle

Nombre de grandes associations qui existent encore aujourd'hui ont été créées au début du xx^e siècle. Beaucoup d'associations ont survécu ou se sont reconstituées dans la clandestinité pendant la Seconde Guerre mondiale. Le mouvement associatif a pris un nouvel essor après la Libération dans les secteurs de la jeunesse, de la protection de l'enfance, des sports, de la culture et de l'éducation populaire.

Le paysage associatif contemporain

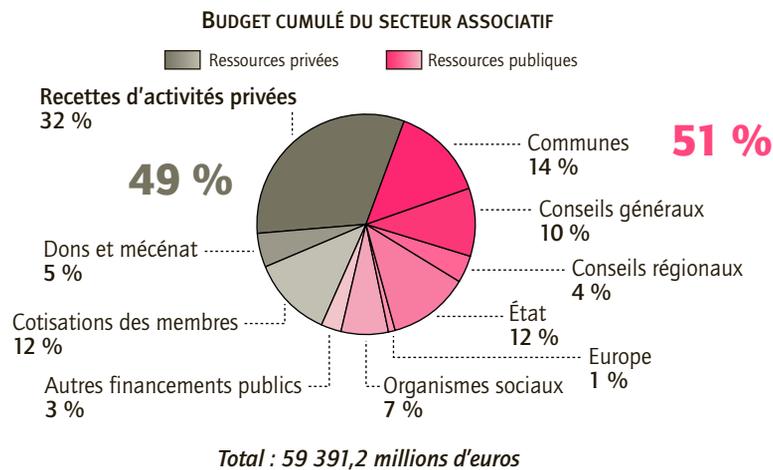
Depuis les années 70, le mouvement associatif fait preuve d'une vitalité remarquable. Plus d'associations ont été créées durant les trente dernières années que depuis 1901 !

Aujourd'hui, on estime à 1 million le nombre d'associations en activité et, chaque année, 70 000 associations nouvelles se créent (contre 20 000 dans les années 70).

On recense en France près d'un million d'associations : on les trouve surtout dans le sport, les loisirs, la vie sociale et la culture (ces quatre pôles représentent à eux seuls près de 65 % du total des associations). Elles brassent un budget cumulé qui approche les 60 milliards d'euros.

Les budgets sont très variables, selon la taille des associations : 2/3 des associations ont des budgets annuels inférieurs à 7 500 €. Seules 5 % des associations, soit environ 40 000, disposent de budgets supérieurs à 150 000 € ; 92 % ont des budgets inférieurs à 75 000 €.

Leurs ressources proviennent à 51 % de subventions publiques (État et collectivités locales, Caisse nationale d'allocations familiales, Caisse nationales de l'assurance vieillesse), à 32 % des recettes d'activité privée, à 12 % des cotisations et à 5 % des dons. Il est à noter que le mécénat de la part des entreprises demeure très peu développé en France au contraire des pays anglo-saxons (9 % des associations seulement en bénéficient en France). Il concerne surtout les associations de grande taille notamment dans le secteur humanitaire. Les financements publics sont liés aux domaines de compétences des collectivités : les communes interviennent sur l'ensemble du champ associatif même si elles privilégient les secteurs culturels, des loisirs et des sports, les conseils généraux financent principalement les associations du secteur social de grande taille, les régions et l'Europe se concentrent sur les secteurs de l'éducation et de la formation.



Le Monde, 7 décembre 2006, p. II.

Les associations fonctionnent grâce au travail de 12 millions de bénévoles et de 1,6 million de salariés (5 % des salariés français), et comptent 21 millions de membres (un individu peut bien entendu être membre de plusieurs associations).

La loi du 23 mai 2006 a créé un nouveau contrat de volontariat associatif, qui ne relève pas du code du travail. Ainsi, le **volontariat** est un statut qui vient compléter les statuts de salarié et **bénévole** de l'association. Il organise la reconnaissance et la protection sociale des personnes volontaires. Celles-ci se voient proposer des contrats de deux ans maximum sans rémunération salariale. En outre, la durée cumulée des missions accomplies par un volontaire pour le compte d'une ou plusieurs associations ou fondation ne peut excéder trois ans. Une indemnité non imposable peut être versée au volontaire dans la limite de 50 % de la rémunération à l'indice brut 244 de la fonction publique, soit 627 euros mensuels.

Bien entendu, le statut de volontaire associatif est incompatible avec toute activité rémunérée, et la personne volontaire ne peut percevoir une pension de retraite publique ou privée, le RMI, le complément de libre choix d'activité de la prestation d'accueil du jeune enfant (PAJE) ou une assurance chômage. Sous certaines conditions, le Service civil volontaire (SCV) peut être articulé avec un contrat de volontariat associatif. Pour encourager le SCV, l'État prend en charge 90 % de l'indemnité versée au volontaire associatif, 100 % des cotisations sociales et verse même 175 euros par mois à titre de contribution à l'encaissement et à la formation du volontaire. La tendance est donc à la professionnalisation du bénévolat/volontariat.

Cependant, on aurait tort de croire que le secteur associatif est fondamentalement coupé du secteur marchand. D'abord parce que les associations sont quelquefois employeurs (150 000 associations employeurs dont 40 000 font travailler plus de 10 salariés), ont parfois des activités commerciales et payent à ce titre l'impôt sur les sociétés et la TVA.

LES « ASSOCIATIONS-ENTREPRISES »

Une association à but non lucratif ne doit pas générer de profit et doit être à gestion désintéressée. Une association est, en principe, exonérée de tout impôt sur les sociétés et de la TVA. Au fil des années et du développement de la vie associative, la limite entre une association à but non lucratif et une entreprise du secteur marchand est parfois devenue très floue. Aussi, les services fiscaux ont-ils procédé à des redressements, considérant l'association comme une entreprise déguisée.

La question de la fiscalité des associations a fait l'objet de nombreux débats, les associations pratiquant de plus en plus d'activités commerciales afin de financer leur fonctionnement et leurs actions associatives. Tout en rappelant la non-soumission des associations aux impôts commerciaux, l'instruction du 15 septembre 1998 précise que ces organismes sont soumis à ces impôts dès lors qu'ils exercent des activités lucratives. Cette réglementation n'empêche pas les associations-entreprises de se développer. On les repère ainsi soit parce qu'elles disposent d'un nombre important de salariés, soit parce qu'elles fournissent des prestations à leurs adhérents concurrençant le secteur privé. Ainsi, une association dispensant des conseils juridiques à ses adhérents concurrence les cabinets de conseil du secteur privé. Les cotisations et participations aux frais sont à un faible montant. De plus, les adhérents ne viennent que par opportunité et ne restent pas au sein de l'association. Il en est de même dans le domaine de l'environnement. De nombreux bureaux d'études prennent le statut associatif mais en réalité fournissent des conseils à leurs adhérents clients concurrençant ainsi le secteur privé. De telles structures paracommerciales devraient revêtir un autre statut : celui d'une entreprise ou un statut intermédiaire.

Reste que la limite entre une association et une entreprise est parfois difficile à entrevoir. Une association offrant des repas à un prix modeste de 2 euros à des résidents immigrés concurrence-t-elle le marché ? Elle a une activité commerciale mais elle ne concurrence pas le secteur privé dans le sens où les personnes concernées ne sont pas économiquement viables. En outre, elle a nécessairement une mission d'intérêt général voire de service public.

Rapport de Jean-Pierre Decool au Premier ministre, mai 2005.

En outre, au regard de la loi 1901, les associations sont libres d'acquérir des titres de valeurs mobilières et d'exercer les droits que confèrent ces titres. Ainsi, elles peuvent créer des filiales sous forme de sociétés anonymes, et se trouver indirectement dans le champ des sociétés à buts lucratifs.

En dehors de cette logique de filialisation privée, les associations peuvent disposer de fonds importants en provenance de donateurs privés, fonds dont elles doivent étaler l'utilisation dans le temps... et qu'elles décident de placer sur les marchés financiers pour les faire fructifier plutôt que de les laisser dormir. Par exemple, les **organisations non gouvernementales** (ONG) ont reçu près de 148 millions d'euros de dons en quatre semaines après le tsunami de 2004. Placer ces fonds sur les marchés financiers devient donc une nécessité, et l'esprit associatif, en partie fondé sur une opposition à la logique financière de l'économie capitaliste, s'en accommode désormais fort bien : l'important est que les sommes recueillies soient gérées sans gaspillage et au profit de l'objet de l'association.

2.2 L'émergence d'un nouveau type de solidarité organisée : les SEL

La solidarité par le biais de l'économie monétaire trouve ses limites dans la quantité de monnaie dont disposent les individus qui souhaitent organiser entre eux cette solidarité. Cela explique pourquoi les **SEL** se sont créés dans les territoires touchés par le sous-développement économique, la pénurie d'emploi et de monnaie.

a) Qu'est-ce qu'un SEL ?

Il s'agit d'un regroupement d'individus, dans le cadre d'une association, qui décident de créer une monnaie à usage local en vue de pratiquer des échanges équitables de biens et services entre eux. Chaque membre indique les biens et services qu'il est prêt à échanger (confiture maison, formation pour faire des confitures, apprentissage de la poterie, etc.) contre les biens et services qu'il souhaite obtenir. Le tout constitue un « marché » ou bourse des échanges, ou encore un catalogue récapitulatif des offres et des demandes de chaque membre. Ces bourses d'échange sont organisées à intervalle régulier (tous les 15 jours, tous les mois, tous les trimestres).

Renouant avec la théorie de la **valeur travail** (Smith et Ricardo, Marx), la mesure des échanges se fait en temps de travail. Par exemple, une minute de travail peut valoir un « grain de sel ». Ainsi, l'échange est équitable dans la mesure où un grain de sel ne peut être échangé que contre un autre grain de sel (une heure de formation à la confection de confitures contre une heure de peinture du portail du jardin, ou une heure de cours d'économie). Cette monnaie n'a pas besoin d'être matérialisée, une simple écriture en compte sur le cahier de chaque membre permet d'enregistrer à la fois le montant de l'échange et le solde du compte de chacun. Les membres sont vivement encouragés à ne pas se laisser constituer des soldes créditeurs trop importants sur leur compte (thésaurisation de grain de sel) en vue de dynamiser les échanges. Dans ce dernier cas, des taux d'intérêt négatifs sont parfois envisagés par certains SEL.

Il est vrai que les SEL trouvent leur fondement dans les utopies socialistes du XIX^e siècle. Cependant, si les projets d'Owen et de Fourier prenaient racine dans des sociétés pauvres, les SEL émergent aujourd'hui dans des économies développées ou des poches de précarité subsistent, et notamment en milieu rural éloigné, où l'économie non monétaire est bien souvent une réalité préexistante aux SEL. Dans un esprit militant, on retrouve des SEL aussi en milieu urbain, organisés par des individus qui ne sont pas en situation de précarité.

b) Les SEL sont des vecteurs de solidarité

Pour reprendre Durkheim (*De la division du travail social*, 1893), la division sociale du travail dans les sociétés modernes, loin d'éclater la société en miettes, est source de lien social. Il est en effet nécessaire de s'adresser aux autres pour obtenir les biens et services que l'on ne produit plus soi-même lorsque la société divise le travail de production de biens et services entre ses membres. Le plus souvent aujourd'hui, le lien s'établit sur le marché et, pour éliminer le problème de la double coïncidence des besoins que fait naître le troc, l'invention de la monnaie représente un progrès certain ; mais il s'agit d'un rapport marchand et monétaire qui, pour beaucoup, prolonge la guerre de tous contre tous (Hobbes, *Le Léviathan*, 1651) dans l'attribution des richesses. La monnaie est le pouvoir d'achat du fruit du travail des autres, et la transaction monétaire, le « doux commerce » de Montesquieu, n'en cache pas moins des rapports de force, une violence contenue que beaucoup n'entrevoient même pas, mais que d'autres rejettent.

Lorsque les individus en recherche de solidarité ne possèdent que peu de monnaie (situation de précarité sociale) et/ou qu'ils sont méfiants à son égard, ils s'orientent généralement vers des formes d'**économie non monétaire**, par le biais des Systèmes d'échange local.

En réalité, le SEL n'est autre que la formalisation de pratiques anciennes de voisinage : des paysans qui s'aident mutuellement dans les moments forts de la vie agricole, un voisin qui fait part de son expérience dans la réparation automobile, un autre qui aide les enfants de ses amis à faire leurs devoirs, un autre encore qui vient donner un coup de main pour déménager, creuser un puits, tuer le cochon, faire des conserves, des confitures, etc. Ce type traditionnel d'entraide fonctionne à partir d'un réseau de relations (capital social au sens de Pierre Bourdieu). C'est parce que des individus se connaissent, se côtoient et s'apprécient qu'ils en viennent à l'entraide. On pourrait dire que le capital social est le point de départ de cette solidarité. Dans les SEL cette logique n'est pas absente : c'est parce que des individus se connaissent et se fréquentent qu'ils en viennent à créer un réseau d'entraide. Toutefois, la logique inverse est aussi à l'œuvre : c'est surtout pour constituer un réseau, tisser du **lien social** que la solidarité est organisée. Bâtir et participer à une organisation d'entraide et d'échange, c'est la garantie d'échanger autre chose que les fruits de son travail, c'est s'assurer une insertion dans la vie locale, créer du lien social entre des individus qui se croiseraient sans cela en n'échangeant qu'un bonjour de politesse. C'est finalement rassembler ceux qui se ressemblent puisqu'ils ont fait le même choix d'adhésion à un SEL. D'ailleurs, les SEL organisent régulièrement des moments de convivialité (fêtes, banquets, pique-niques) qui peuvent être interprétés comme des moyens visant à renforcer la cohésion entre les membres.

LES MOTIVATIONS À LA PARTICIPATION À UN SEL

Pour certains, l'accent est mis sur l'économique : le SEL permet à ses membres de subvenir à certains de leurs besoins sans avoir à donner de l'argent.

Pour d'autres, le SEL est surtout un acte de résistance constructive, de militantisme, contre la mondialisation et ce qu'elle engendre d'iniquité et de misère.

Pour d'autres encore, c'est l'aspect relationnel qui prime : le SEL permet la véritable rencontre avec l'autre, est un moyen de combattre l'exclusion ; au-delà de la « rencontre », c'est un véritable réseau de solidarité(s) qui peut se tisser.

D'autres encore insisteront sur ce que le SEL permet d'épanouissement personnel, grâce notamment à l'adoption de critères de valeur plus humains, à la possibilité de devenir utile à un groupe, etc.

Enfin, certains privilégieront le côté « intellectuel », voyant dans le SEL le lieu idéal pour réfléchir sur le système économique dominant, la monnaie, les relations humaines, etc., et d'expérimenter des voies alternatives.

Le SEL, en vérité, c'est tout ça, et bien plus encore ! Si la diversité entre les gens et les groupes est importante, il y a néanmoins un « air de famille » frappant : une certaine volonté d'améliorer son quotidien et, de petits pas en petits pas, conduire le monde vers une société plus équitable, plus adulte, plus humaine. La route est longue, elle doit être pavée de respect de la liberté d'autrui, de tolérance.

À partir de ces réflexions, certains ont imaginé que tous les groupes SEL pourraient se réunir autour du texte d'une charte qui définirait « l'esprit du SEL ».

Cela n'est encore qu'un projet, soumis à la réflexion de chacun. En effet, l'une des qualités assez répandue chez les gens des SEL est qu'ils chérissent leur liberté, et le mot « charte » fait parfois peur.

www.selidaire.fr

Avec le SEL, l'important n'est pas seulement que la monnaie est absente des rapports sociaux, mais plus exactement que la monnaie officielle (l'euro) apparaît en creux sous sa dimension politique en sus de son aspect technique. Les SEL obligent à repenser le rapport à l'argent, mais aussi les limites de l'intervention de l'État dans les relations sociales.

c) Les SEL : une échappatoire à l'État et au marché

Il faut comprendre en effet que les SEL proposent des échanges qui échappent à la **fiscalité** : pas de TVA sur la transaction, pas de cotisations sociales sur les heures de travail effectuées. Inutile d'évoquer l'impôt sur les bénéfices, lequel n'est pas ici concerné puisque, par définition, les échanges sont équitables. Ainsi, les premières expériences de SEL en France ont tourné court, au bout d'un an, soit sous la pression de la Banque de France parce qu'une monnaie papier viole son monopole d'émission monétaire (Nice, 1933), soit sous celle du Trésor public en raison de l'insoumission à l'impôt (Lignères-en-Berry en 1957 et Marrans en Charente-Maritime en 1959). Aujourd'hui, ils sont parfois accusés d'abriter une nouvelle forme de « travail au noir ».

De fait, on peut considérer que les échanges échappent à l'impôt et que les individus y participant se soustraient au financement des biens publics dont ils profitent pourtant. Cependant, une analyse coût/avantage devrait prendre en considération le fait que les membres d'un SEL sont éligibles ou non à l'impôt sur le revenu et aux impôts locaux. Dans le cas où ils ne le sont pas, leur participation à un SEL ne modifie que très peu les choses (le non-paiement de la TVA), et peut être source de bien-être social qui amène à un moindre recours aux biens publics (santé, assistance sociale). Toutefois, bien conscients de ce problème, certains SEL proposent de payer un impôt en « grain de sel », c'est-à-dire en heure de travail qu'ils mettent à la disposition de l'État et des collectivités locales pour accomplir des travaux d'intérêt général.

Par ailleurs, les SEL, tout comme les associations, s'élèvent parfois en véritables concurrents des entreprises de statut privé, dans la mesure où ils substituent une offre non-marchande à une offre marchande. On peut suivre un cours de danse auprès d'un membre comme on le ferait dans une entreprise privée, on peut faire réparer ses volets par le biais du SEL comme en faisant appel à un artisan. S'agit-il de concurrence déloyale lorsque l'individu qui bénéficie du bien ou du service, par le biais du SEL, ne dispose pas de moyens financiers suffisants pour avoir recours à une entreprise privée ? S'il en a les moyens, la question peut effectivement se poser.

LES SEL EN MANQUE DE STATUT

La loi n'encadre pas suffisamment l'entraide dispensée par les systèmes d'échanges locaux. Résultat : l'un d'entre eux vient d'être condamné.

Les promoteurs des systèmes d'échanges locaux (SEL) viennent de subir leur premier revers judiciaire. Le tribunal correctionnel de Foix (Ariège) a condamné, mardi, trois adhérents d'un SEL pyrénéen à une amende de 2 000 francs avec sursis. Les juges ont estimé que le fait de réparer une toiture en échange de quelques pâtes de « tofu » (une préparation alimentaire à base de soja) s'apparentait à un travail clandestin. Une première en France, où plus de 20 000 personnes sont adhérentes des SEL, ces associations qui proposent d'échanger des biens et des services sans faire circuler d'argent.

Les SEL existent depuis 1994. Perçus comme un rempart contre l'exclusion, ils n'ont encore jamais été inquiétés par les pouvoirs publics. Le tribunal de Foix en a jugé autrement, considérant qu'une activité d'entraide pouvait aussi être assimilée à un travail non déclaré, donc à une forme de concurrence déloyale.

Les trois personnes condamnées à Foix doivent verser un franc de dommage et intérêts à la Fédération du bâtiment et des travaux publics et à la Chambre syndicale des artisans et petites entreprises de l'Ariège, parties civiles. « C'est aberrant. La femme qui devait faire réparer son toit n'avait pas les moyens de faire appel à une entreprise. Sans le SEL, elle aurait demandé une aide à la mairie. Bref, elle pouvait être assistée, mais pas aidée », commente, amer, François Terris, l'un des fondateurs des SEL de l'Ariège, qui envisage de faire appel.

Point faible

Pour les pionniers du système d'échange local, ces trois condamnations mettent en évidence les carences des textes sur l'entraide. « Si on ne définit pas plus précisément le régime de l'entraide, toutes nos activités peuvent être considérées comme illégales. Il faut changer la loi », poursuit François Terris. En France, seule l'entraide agricole est encadrée. Elle intervient lorsqu'un agriculteur se fait aider par un ami pour les travaux des champs. Pour les travaux non agricoles, en revanche, l'entraide doit rester ponctuelle et non extensive.

Dans certains cas, les SEL peuvent ainsi s'apparenter à une centrale de services répétitifs. C'est le point faible du système. « Évidemment, on peut imaginer qu'un artisan dissimule son travail dans un SEL et propose ses services aux adhérents après une journée de travail. Mais c'est purement théorique. Nous n'avons jamais vu cela. Si un artisan veut faire du travail au noir, c'est qu'il veut

de l'argent. Or, dans un SEL, on n'obtient pas d'argent. À Foix, les deux personnes qui réparaient la toiture n'étaient pas des ouvriers professionnels. L'un était professeur, l'autre sociologue », commente Armand Tardella, fondateur du premier SEL d'Île-de-France, à Saint-Quentin-en-Yvelines, en 1995. Les responsables de SEL n'admettent pas non plus que l'on qualifie leurs associations d'économie parallèle, alors qu'elles sont reconnues d'utilité publique en Grande-Bretagne où l'État les subventionne. « Il faut arrêter de nous considérer comme des ghettos pour pauvres. C'est de l'entraide, du bon voisinage au niveau local. Rien n'est systématique. On ne trouve pas tous les services dans un SEL. Certes, il y a un problème d'argent à la base, mais on ne survivrait pas s'il n'y avait pas ce besoin de solidarité et d'échange entre voisins », explique Armand Tardella. « Nous ne sommes pas contre le principe de payer des impôts mais nous n'avons pas d'argent. »

Pour payer des impôts sur leurs échanges, les SEL acceptent de donner des grains de SEL, c'est-à-dire leur travail. Certains envisagent, pourquoi pas, des travaux d'intérêt général pour rendre service à leur commune et payer leur dette à l'État.

A. Bouilhet, *Le Figaro*, 08.01.1998, repris sur www.selidaire.fr

RÉSUMÉ

En somme, ce sont les limites à l'efficacité économique, mais aussi à l'équité (justice sociale) des marchés, qui expliquent l'existence d'une économie dite non marchande. D'ailleurs, celle-ci trouve sa source dans la contestation de l'ordre capitaliste que l'on observe chez les socialistes utopistes du XIX^e siècle, et chez les défenseurs d'un État social (ou État providence comme le nomment les adversaires de l'intervention de l'État au XIX^e siècle). L'économie non marchande privée, au sens où elle ne relève pas du secteur public, se retrouve dans ce que l'on nomme aujourd'hui l'économie solidaire ou économie plurielle, somme des économies marchande, non marchande et non monétaire.

Dès le départ, tout comme le socialisme hésite entre révolution et réformisme, l'économie solidaire est pensée en termes de substituabilité au marché ou en termes de complémentarité. On retrouve aujourd'hui encore cette logique en économie de marché : l'économie solidaire se partage entre la production de biens et services marchands, par le biais de mutuelles et coopératives, et la production de services non marchands, notamment par le biais de l'État, des organismes de sécurité sociale et des associations. Le développement des systèmes d'échanges locaux (SEL), dans lesquels la monnaie est abandonnée au profit du troc, montre que l'économie non marchande emprunte aussi de nouvelles voies.

Ainsi, l'économie non marchande prend en charge les productions délaissées par le marché, mais se pose aussi, dans certains cas, en concurrent des marchés.

SUMMARY

In a nutshell, the existence of a so-called non-commercial economy can be explained by the limits to markets' economic efficiency as well as to their ability to provide social justice. In fact, this economy finds its source in the opposition to the capitalist order among the utopian socialists of the 19th century and among the advocates of a social State – or Welfare State, the term coined by opponents to state intervention in the 19th century. Nowadays, the private non-commercial economy, “private” in that it does not fall within the province of the public sector, is found in what is called the social economy, or the plural economy, the sum of the commercial, non-commercial and non-money economies.

From the start, in the same way as socialism wavered between revolution and reformism, the social economy was thought in terms of either substituting for the market or being complementary to it. This dual approach can still be found in today's market economy: the social economy is split between the production of commercial goods and services – through mutual societies and cooperatives – and the production of non-commercial services, notably through the State, social security bodies and not-for-profit associations. The development of Local Exchange Trading Systems (LETS), in which money is replaced by barter, shows that the non-commercial economy has also been following new orientations.

Thus, the non-commercial economy is concerned with types of production not taken care of by the market, but in some cases it also acts as a competitor to markets.

MOTS CLÉS

En français	En anglais
Économie marchande	Commercial economy
Économie non marchande	Non-commercial economy
Économie non monétaire	Non-money economy
Production marchande	Commercial production
Production non marchande	Non-commercial production
Marché	Market
Économie de marché	Market economy
Économie planifiée	Planned economy
Concurrence pure et parfaite	Perfect competition
Marché contestable	Contestable market
Défaillances de marché	Market failures
Externalités	Externalities
Biens publics	Public goods
Bien non rival	Nonrival good
Bien non exclusif	Non-excludable good
« Passager clandestin » ou « cavalier libre »	Free rider
Théorème de l'électeur médian	Median voter theorem
Équité	Equity, social justice

Service(s) public(s)	Public service(s)
Entreprise (privée ou publique) assurant un service public	Utility company
Entreprise de service public responsable des infrastructures	Public utility
Service universel (ou service d'intérêt économique général)	Service of General Economic Interest (SGEI)
Solidarité	Solidarity
Économie sociale	Social economy
Économie solidaire	Social economy, solidarity economy
Coopérative	Cooperative
Coopérative agricole	Agricultural cooperative
Coopérative de consommateurs	Consumers' cooperative
SCOP	Worker cooperative, producer cooperative
Mutuelle	Mutual society
Investissement/placement éthique	Ethical investment
Association	Not-for-profit association
Organisation caritative	Charity
Bénévolat	Voluntary work, volunteering
Système d'échange local (SEL)	Local Exchange Trading System (LETS)

DATES CLÉS

- 1844 : Création de la coopérative de Rochdale, près de Manchester, Royaume-Uni)
- 1859 : Création du familistère de Guise
- 1972 : Publication du Rapport « Halte à la croissance » par le Club de Rome
- 1900 : Charte sociale de Charles Gide
- 1981 : Délégation à l'économie sociale
- 2000 : Secrétariat à l'économie solidaire
- 2005 : Rapport Decool

LISTE INDICATIVE DE QUESTIONS CLÉS

- 1) Économie marchande et économie non-marchande : substitution ou complémentarité ?
- 2) Le capital-risque est-il susceptible de s'intéresser aux organisations de l'économie sociale ?
- 3) Peut-on considérer que les organisations de l'économie sociale font concurrence aux entreprises du secteur marchand ?
- 4) Le consommateur est-il souverain ?
- 5) Le marché est-il un mode d'allocation optimale des ressources ?
- 6) Les SEL : abandon de la monnaie ou création d'une monnaie nouvelle ?
- 7) Comment expliquer la part peu importante des SCOP dans la production française ?

- 8) Comment produire les biens publics ?
- 9) Dans quelle mesure l'intervention de l'État se justifie-t-elle en économie de marché ?
- 10) Efficacité économique et équité sont-elles conciliables ?

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- C. Vienney, *L'Économie sociale*, Coll. Repères, La Découverte, 1994.
- *Une Troisième Voie pour le travail*, Desclée de Brouwer, 1999.
- J.-L. Laville, *L'Économie solidaire : une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, 2000.
- K. Polanyi, *La Grande Transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, 1944.
- « L'Économie sociale et solidaire de A à Z », *Alternatives économiques*, janvier 2006.
- « L'Économie sociale. Utopies, pratiques, principes, horizon » *Presses de l'économie sociale*, 2^e édition.

SITES INTERNET

- www.insee.fr (site officiel des données économiques et sociales en France)
- www.scop.org
- www.scop.coop
- www.associations.fr
- www.solidaire.fr

LIBELLÉ

À partir de vos connaissances et du texte suivant vous vous interrogerez sur les enjeux d'une privatisation des services publics.

Private companies aren't better at providing public services

Labour's health and education reforms are based on ideology, not evidence

When the unions fought the [2005] general election with Labour⁽¹⁾, we campaigned for quality public services. We were supporting a government that has given us more doctors, nurses and teachers, shorter waiting lists and new schools and hospitals. But now this same government is introducing policies that threaten our public services, particularly the National Health Service (NHS⁽²⁾) and education. These policies were never discussed openly during the election.

What is worrying me is not only the direction but also the speed of reform. "What matters is what works" implies building a strong evidence base for policy. The rapid pursuit of outsourcing⁽³⁾ and private-sector provision⁽⁴⁾ without an evidence base, while actually ignoring evidence that challenges the policy, can only be described as ideological.

Hospitals and schools will shut if they don't win enough contracts or attract enough pupils in competition with their "rivals" from the private sector. Sometimes the rules are tilted further against the public sector, as in the case of housing, where councils⁽⁵⁾ are in effect prevented from investing directly in their own hou-

(1) Labour (avec une majuscule) : Parti travailliste.

(2) Organisme national de santé publique.

(3) Sous-traitance.

(4) Fourniture (de services).

(5) Conseil (de région, département, etc.). Council housing : logement public.

sing and are required instead to transfer them to private management. All new school investment is now being forced through the PFI or academy⁽¹⁾ route. Architects' professional bodies are despairing at the lack of design imagination and at structures built to last little longer than the lifetime of the contract, typically 25 years. [...]

It is common for school meals and cleaning contracts in PFIs⁽²⁾ to be given to subsidiaries of the private consortium's members for 25 years without tendering⁽³⁾ or competition. And even when the service is poor the public sector has to pay to escape the PFI. For example, when Bedfordshire county council sacked HBS for poor performance on a £250m contract it had to fork out £7.8m to pay it off.

Gordon Brown made a speech to the Social Market Foundation (SMF) in which he said that markets in healthcare were inefficient and prioritised the wrong things. But in August John Hutton, the Cabinet Office minister, used the SMF to make the case for markets and competition in health and education to deliver better services and more social justice. He did this on the day the Office for National Statistics announced that social inequality had risen for the first time since 1997. Labour had stemmed the rise in inequality under the Tories⁽⁴⁾ with its public-spending increases and tax credits, but can it be right to conclude that we need more marketisation rather than less?

Markets in health are distinguished by the fact that every activity has a price and that more resources are diverted into negotiating prices, respecting contracts and administering financial flows. [...] Now publicly funded but privately run independent treatment centres (ITCs) have been imposed on local areas. The health secretary, Patricia Hewitt, has promised £3bn to the private sector for ITCs. It sounds like a good idea to shorten waiting lists – but not when they can steal scarce NHS staff; not when they are guaranteed a quota of operations that means NHS hospitals lose their work; not when they are paid more than the NHS. The ophthalmology department at the John Radcliffe hospital in Oxford was undermined by the imposition of a treatment centre by the Department⁽⁵⁾ of Health, losing the routine cases that made it possible to train doctors and pay for the specialists used for the more difficult cases.

Efficiency will be the guiding force, not social need, and hospitals will specialise to maximise income. Preventing health problems is not a priority; as US health companies know, the real money is in treating long-term illnesses.

Already "payment by results" is destabilising local health budgets and the cost of PFI constricts hospitals even more. In 2004 we found that PFI hospitals had some of the biggest deficits and were shutting wards⁽⁶⁾ and freezing recruitment. This is being repeated in 2005 and the British Medical Association is warning that there may not be jobs for those in the expanded doctor-training programme.

Meanwhile, the education secretary, Ruth Kelly, is turning secondary schools into academies – owned by rich businessmen, showered with tens of millions of pounds of public money and allowed to teach whatever they want, even creationism!

All this wouldn't be so bad if there was any evidence to show that private companies are better at providing public services or that competition drives up standards. Quite the opposite. We have plenty of evidence showing that markets harm public services. What about hospital cleaning, or school meals, or the

(1) *École privée indépendante financée par des fonds publics.*

(2) PFI, Private Finance Initiative : *financement de contrats publics par des consortiums privés.*

(3) *Appel d'offres.*

(4) The Tories : *Parti conservateur.*

(5) Department (avec majuscule) : *ministère.*

(6) *Service hospitalier.*

railways? These services have failed miserably. Is this what we can expect for other public services when competition and markets rule?

Take hospital cleaning, probably the service that has had the longest exposure to market forces. Now it is cheap to run but fails to meet the standards of cleanliness needed. There are too few cleaners, a lack of training, casualisation⁽¹⁾ and unacceptable levels of infections. That is the logic of the market.

Governments have short memories. This one has forgotten why we have public services in the first place – to tackle market failure, to ensure a safe environment, to safeguard public health and education.

Although I lead Unison, the largest public-service union, I've deliberately not focused on the workforce. I have hardly mentioned the harmful effects contracting out⁽²⁾ has on pay, conditions, hours, training, holidays, maternity leave and pensions. That's because I'm not just a trade unionist⁽³⁾, but also a citizen who cares passionately about public services. That's why, as a friend of the government, I am worried that the waste and instability of public-service markets will not deliver a fourth term.

We know what works: sustained, high levels of investment; cooperation and collaboration, not competition; investment in staff and teamwork; continuity rather than fragmentation... That's the message Labour members want to hear.

Dave Prentis, *The Guardian*, September 26th, 2005.

(1) *Recours croissant au travail temporaire/à l'intermittence.*

(2) *Contracting out : sous-traitance.*

(3) *Syndicaliste.*

Protection sociale et solidarité

- SECTION 1 Les contours et les justifications de la protection sociale
 - SECTION 2 Le système français et les différents modèles d'État providence
 - SECTION 3 Difficultés, enjeux et réformes du système français de protection sociale
 - SECTION 4 Deux dimensions thématiques : les dossiers de la santé et de la retraite
- RÉSUMÉ • COMPLÉMENTS • APPLICATION

La **protection sociale**, thème économique majeur, est aussi à bien des égards un thème citoyen par ses implications sociales et politiques évidentes. C'est un problème particulièrement sensible pour des sociétés riches et développées qui se sont dotées au fil du temps de systèmes de protection importants face aux différents risques de la vie et qui doivent envisager des changements significatifs compte tenu d'évolutions économiques ou démographiques lourdes de conséquences sociales et financières. Ce constat induit de multiples questions relatives aux évolutions souhaitables, aux changements envisageables, à l'intérêt ou non de s'aligner sur d'autres modèles, à la part à réserver aux solutions collectives ou individuelles, etc.

Pour aborder ces différentes questions qui constituent autant de débats pas toujours tranchés, une première section est consacrée à **la caractérisation du périmètre de la protection sociale et à ses justifications théoriques**. Puis sont examinées **les grandes caractéristiques du système français de protection sociale en référence à quelques idéaux types**. La protection sociale est un domaine en devenir, faisant face à de nombreuses difficultés et soumis à des changements nombreux parfois profonds ; c'est pourquoi la troisième section traite des **difficultés, enjeux et réformes de la protection sociale en France**.

La protection sociale comporte aussi de **nombreuses dimensions thématiques** faisant intervenir des déterminants sociaux, financiers ou techniques spécifiques qu'il convient d'aborder plus en profondeur d'où une quatrième section dans laquelle sont exposées deux grandes problématiques : **la santé et les retraites**.

SECTION 1

LES CONTOURS ET LES JUSTIFICATIONS DE LA PROTECTION SOCIALE

La protection sociale comporte de nombreux qualificatifs et concepts voisins. La définition des principaux mots clés est, dans ces conditions, un préalable précieux à la compréhension générale du système. La protection sociale est une construction qui s'est faite en rencontrant souvent de fortes oppositions, aussi est-il utile d'en apprécier les principaux éléments de justification.

1. Les mots de la protection sociale

Un ensemble de termes (protection sociale, État providence, Sécurité sociale, assurances sociales, etc.) couvre les concepts usuels de la protection sociale. Aucun ne rend parfaitement compte de l'aire de la protection sociale, d'où le recours au vocable plus pertinent de « système national de protection sociale ».

1.1 Les concepts usuels

La **protection sociale** est constituée par un ensemble de droits sociaux assurés à chacun par la collectivité pour couvrir différents types de risques (maladie, vieillesse, chômage, etc.). Elle repose sur une **logique de solidarité** entre les citoyens et fait intervenir à la fois des institutions et des mécanismes de prévoyance collective.

Il convient d'insister ici sur l'**approche collective** qui doit être bien distinguée des démarches individuelles que pourraient adopter les agents en utilisant une partie de leur propre épargne à se couvrir personnellement contre les différentes formes de risques.

Du fait même de la mise en jeu de cette logique de solidarité, la protection sociale s'appuie largement dans les sociétés modernes sur l'intervention de l'État, qualifié alors d'« **État providence** ».

L'**État providence** comporte plusieurs définitions. Au sens large, il désigne un état interventionniste sur les plans économique et social, alors que la définition au sens strict réserve l'appellation à un État agissant de façon active en matière de protection sociale, en assurant en particulier une couverture contre les différents risques sociaux.

La protection sociale ne doit pas être confondue systématiquement avec l'État providence car elle ne passe pas systématiquement par l'intervention de l'État ; plusieurs organismes relèvent par exemple dans le cas français du **droit privé**, et sont en tout ou partie indépendants de l'État. En allant plus loin, les mutuelles mais aussi les entreprises interviennent de façon significative dans le processus de financement collectif de la protection sociale à côté et indépendamment de l'État (*cf.* section 2).

Un troisième mot clé est celui de « **sécurité sociale** » qui recouvre globalement mais non systématiquement les concepts précédents.

La **sécurité sociale** désigne l'ensemble des organismes chargés en France de collecter des cotisations sociales et de verser les prestations sociales concernant les risques maladie, invalidité, famille et vieillesse.

La sécurité sociale comporte donc une dimension nationale reconnue ; elle recouvre assez largement le spectre de la protection sociale à l'exception notable de la couverture du risque « chômage » gérée par l'Unedic. La sécurité sociale prend appui sur l'État providence dont certaines fonctions cependant dépassent la seule protection sociale (par exemple le financement et la gestion des services publics).

Aux termes de protection sociale, de sécurité sociale et d'État providence sont rattachés généralement ceux d'**assurances sociales** (obligatoires).

Le système de l'**assurance sociale** repose sur un principe de couverture **mutuelle** des risques sociaux et d'ouverture de droits sociaux moyennant le versement de cotisations sociales.

L'assurance sociale renvoie directement à la protection sociale dans la mesure en particulier où cette assurance est **obligatoire** et repose sur une logique de **solidarité** (redistribution des actifs vers les inactifs, des bien portants vers les malades, etc.). Toutefois, l'expression d'« assurances sociales » ne recouvre que l'une des modalités de la protection sociale à côté notamment de la logique de l'**assistance** (principe de solidarité qui n'exige pas des bénéficiaires qu'ils aient versé une contribution préalable sous forme de cotisation par exemple).

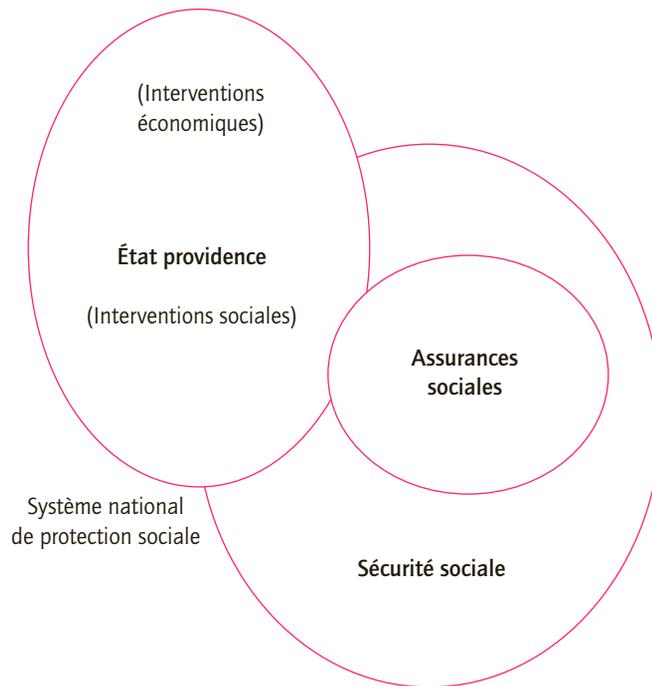
Le système reposant sur une logique d'**assistance** autorise le versement d'un minimum de ressources (RMI, minima sociaux, allocation logement, etc.) sous conditions de ressources indépendamment des versements effectués ou non par les bénéficiaires.

1.2 Notion de système national de protection sociale

La multiplicité de ces termes usuels qui se superposent sans qu'aucun d'entre eux ne recouvre en totalité la richesse et la variété de la protection contre les grands risques sociaux amène de nombreux spécialistes du domaine social tels que le sociologue Jean-Claude Barbier et l'économiste Bruno Théret⁽¹⁾ à préférer d'autres concepts, en particulier celui de « **système national de protection sociale** ».

(1) J.-C. Barbier et B. Théret, Le nouveau système français de protection sociale, coll. Repères, La Découverte, 2005.

DIFFÉRENTES PERCEPTIONS ET RÉALITÉS DE LA PROTECTION SOCIALE



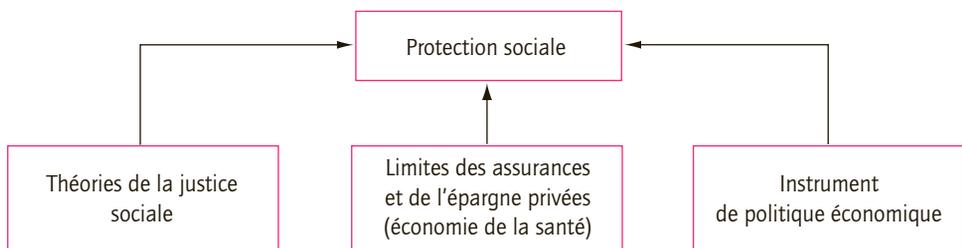
Ainsi, le concept de **système national de protection sociale** intègre à la fois les interventions de l'État et les systèmes gérés collectivement par les partenaires sociaux, mais également la couverture des risques dans un cadre familial ou encore par le recours à des services privés achetés sur le marché.

2. Les théories justificatrices de la protection sociale

La protection sociale résulte bien sûr de facteurs historiques bien identifiés : recul des solidarités familiales et villageoises, urbanisation, extension du rôle de l'État en relation souvent avec les périodes de conflit, revendications ouvrières...

Au-delà même des faits, des économistes, des philosophes et des sociologues ont fourni à cette protection sociale différentes justifications d'ordres économique, politique ou social dont on dresse ici un panorama succinct.

LES JUSTIFICATIONS DE LA PROTECTION SOCIALE



2.1 Les théories de la justice sociale

La **justice sociale** touche au caractère équitable (ou non) de la distribution des ressources entre les membres d'une société ou d'un pays.

La **justice sociale** peut être définie comme le respect d'un principe de répartition des richesses conforme aux valeurs de la société considérée.

Elle pose donc la question de l'**utilité d'une redistribution** et ouvre (ou non) ce faisant la porte à un **système collectif de protection sociale**. L'attention portée à la justice sociale fait intervenir la morale et en appelle au besoin à l'action politique ; elle peut s'incarner dans des règles de droit ou encore dans la conception de certaines institutions.

Plusieurs conceptions en matière de justice sociale cohabitent, allant de la justification de la redistribution et de la protection sociale (collective)... au refus de toute redistribution.

- Parmi les défenseurs de la justice sociale, on compte habituellement les **courants d'inspiration socialiste** qui mettent en avant les limites et les excès de la propriété privée comme de l'héritage et appellent à la redistribution.
- Il y a également les **doctrines personnalistes** qui mettent en avant la dignité de l'être humain et le droit de tous les hommes à un minimum social.
- Les **libéraux** ont des visions globalement réservées voire franchement hostiles à la justice sociale. Certains défendent toutefois l'idée d'un soutien étatique à la justice sociale dans la lignée des « utilitaristes ».

LA NOTION DE JUSTICE SELON LES UTILISATEURS

L'**approche utilitariste** est déjà fort ancienne puisqu'elle a pour origine les travaux des philosophes et économistes anglais des XVIII^e et XIX^e siècles (J. Bentham et J.S. Mill). Leur conception de la justice sociale est fondée sur le principe de la redistribution de richesses au profit des plus pauvres en référence au concept « d'utilité sociale ». Le raisonnement repose sur les deux hypothèses suivantes : un objectif de **maximisation par l'État de l'utilité sociale** qui n'est autre que la somme des utilités individuelles et le principe bien connu de la décroissance de l'utilité marginale. Dans de telles conditions, la redistribution des revenus est source (jusqu'à un certain point) d'un accroissement de l'utilité sociale, et donc du bonheur.

D'autres soutiennent au contraire l'idée d'une inégalité de la répartition compatible avec la justice sociale sous condition (thèse de la justice sociale du philosophe américain John Rawls⁽¹⁾). En effet, pour J. Rawls, il existe des inégalités justes (liées au mérite) et efficaces (elles profitent à tous puisqu'elles incitent à la performance).

Enfin, pour les plus radicaux, l'idée même de justice sociale a peu de sens, elle serait même dangereuse (l'économiste Hayek⁽²⁾ voit par exemple dans la justice sociale un instrument d'action au service des intérêts corporatistes de groupes de pression).

(1) A Theory of Justice, 1971. Trad. française : Théorie de la justice, Le Seuil, 1987.

(2) F. A. Hayek, Law, Legislation and Liberty, 1978. Trad. française : Droit, législation et liberté, tome 2, PUF, 1995.

2.2 Les thèses relatives aux limites de l'assurance et de l'épargne privées

Sur un autre plan, l'économie de la protection sociale, plus particulièrement celle de la santé, mobilise différents arguments pour expliquer les limites, les dangers, voire l'impossibilité de faire reposer le système de la santé sur le seul recours aux marchés privés ; elle justifie par conséquent l'appel aux pouvoirs publics et à la mise en œuvre de solutions collectives dans ce domaine.

LES JUSTIFICATIONS DE L'INTERVENTION PUBLIQUE EN MATIÈRE DE SANTÉ

Sachant que deux grandes fonctions de la protection sociale sont respectivement l'**assurance** et l'**épargne privée**, les défenseurs de la protection sociale soulignent les dangers et les limites des systèmes privés en la matière et l'intérêt de solutions collectives. Différents arguments sont invoqués dans cette perspective.

- Les ménages sont considérés dans cette perspective comme insuffisamment prudents : ils auraient facilement tendance à épargner ou à s'assurer insuffisamment face aux grands risques sociaux. L'**État** exerce de ce point de vue un **comportement de tutelle**... qu'il réalise en imposant une couverture obligatoire. Les justifications peuvent être appuyées en reprenant le langage de la nouvelle théorie microéconomique en termes de **problèmes informationnels** : les individus ne disposent pas d'une information suffisante sur les risques qu'ils encourent, ne les anticipent pas convenablement, choisissent une couverture volontairement incomplète par opportunisme...
- L'ampleur de nouveaux risques d'ordre macroéconomique affectant une forte proportion de la population les rend aussi **difficilement mutualisables** ; seul l'**État** peut organiser la couverture de tels risques en l'amortissant sur plusieurs générations (avec la possibilité de reporter la dette éventuelle correspondante sur les générations futures).
- Certains cas sont encore plus évidents ; on pense aux situations où la **probabilité de risque est proche de l'unité** (cas des maladies chroniques et congénitales) ; il n'y a plus alors d'assurance privée possible et la couverture ne peut que relever de la solidarité nationale. Un raisonnement similaire peut être tenu dans le cas de la **probabilité de coûts de risques non évaluables**...

Base de la nouvelle théorie microéconomique, l'**économie de l'information** renouvelle ainsi en profondeur la façon d'appréhender économiquement les questions de protection sociale en mettant l'accent sur la fréquence des situations d'information asymétriques, par exemple en matière d'assurance et ouvre de nouvelles perspectives en matière de gestion des différents champs de la protection sociale.

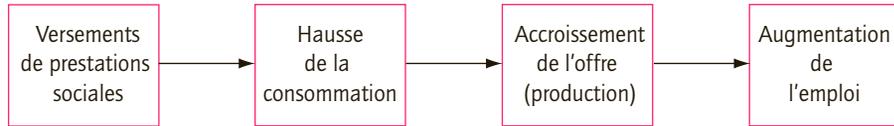
2.3 La protection sociale comme instrument de politique économique

La protection sociale peut aussi être appréhendée ou défendue au titre de ses effets favorables sur l'activité économique ; elle n'est plus considérée comme une fin en soi, mais plutôt comme un moyen d'action macroéconomique. Il est fait ici référence à l'analyse keynésienne qui, pour mémoire, met l'accent sur les effets favorables de la demande sur l'offre et l'emploi, effets d'autant plus importants qu'ils peuvent s'appuyer sur une propension marginale à consommer élevée⁽¹⁾. Les pensions de retraite ou encore les indem-

(1) Voir à ce propos le Manuel DCG 5, Économie, Dunod Éditeur.

nalités maladie jouent de ce point de vue le rôle de revenus supplémentaires dopant la demande et relançant l'offre.

LECTURE KEYNÉSIIENNE DES EFFETS D'ENTRAÎNEMENT DES PRESTATIONS SOCIALES



Il va sans dire que les effets sont d'autant plus favorables que les prestations sociales réduisent les inégalités et profitent aux ménages les plus modestes à forte propension à consommer. De plus, les prestations sociales sont largement déconnectées de la conjoncture économique : les dépenses sociales sont en effet versées indépendamment de l'activité économique (à la différence des recettes fiscales) et permettent précisément d'atténuer les effets déflationnistes d'une conjoncture défavorable.

SECTION 2

LE SYSTÈME FRANÇAIS ET LES DIFFÉRENTS MODÈLES D'ÉTAT PROVIDENCE

La protection sociale peut être appréhendée d'une façon générale en référence aux deux grands modèles alternatifs que sont les modèles dits béveridgien et bismarckien. Ce qui conduit à présenter les grandes typologies en usage en matière de protection sociale. Dès lors, on peut caractériser le modèle français après avoir rappelé les grandes dates de sa construction.

1. Les deux formes canoniques de l'État providence

Chaque système national de protection sociale comporte ses propres caractéristiques ; néanmoins il est souvent fait référence à un premier niveau à deux grandes formes, l'une et l'autre européennes, qui ont servi d'exemple pour les autres pays.

1.1 Le modèle bismarckien

Ce premier modèle porte le nom du chancelier Otto von Bismarck qui a institué au cours de la décennie 1880 au cours un système d'assurances sociales en Allemagne. C'est à lui que l'on doit le premier système généralisé de protection sociale.

Ce système comporte les caractéristiques suivantes :

- il est de type **assurantiel**, c'est-à-dire que les actifs cotisent eux-mêmes pour se couvrir contre les grands risques sociaux tels que la maladie, la vieillesse ou encore le chômage ;
- ces cotisations sont obligatoires et proportionnelles **aux salaires** et ce sont elles qui ouvrent des droits aux salariés ;
- c'est un système d'assurance horizontal par **branche** qui appelle une **logique de cogestion**. En vertu du principe « qui paye gère », les représentants des travailleurs et des employeurs sont en effet amenés à gérer le système de protection sociale ; l'**État** ne joue alors qu'un rôle d'instigateur des règles du jeu.

UN PREMIER ÉTAT PROVIDENCE DÈS LE XIX^e : L'ALLEMAGNE BISMARCKIENNE

D'un point de vue pratique, un premier système d'assurance-maladie est mis en place en 1883 pour une partie des ouvriers de l'industrie avec une gestion des fonds confiée à des institutions contrôlées en partie par des représentants des ouvriers ; puis viendront un deuxième système d'assurance concernant les accidents du travail en 1884 et en 1889 un premier système d'assurance vieillesse-invalidité.

1.2 Le modèle béveridgien

Ce second modèle est celui de la Grande-Bretagne et porte le nom de l'économiste Lord William Beveridge qui publia un rapport célèbre sur le *Welfare State* (mot à mot « état de bien-être ») pendant la Deuxième Guerre mondiale dans le but de lutter contre la misère. Il est à l'origine de la notion actuelle d'**État providence**.

Ce modèle comporte les caractéristiques suivantes :

- ici, la notion de **solidarité** remplace la notion d'**assurance**, c'est-à-dire que tous les citoyens ont droit à être protégés contre l'ensemble des risques sociaux ; ce qui compte, c'est l'individu en tant que tel et non le travailleur ;
- la conception d'un modèle reposant sur les trois principes d'universalité, d'uniformité et d'unité (on parle à son propos de **modèle des « 3 U »**) :
 - l'universalité signifie que toute la population doit être couverte,
 - l'uniformité caractérise un système dans lequel les prestations sont versées selon les besoins quel que soit l'effort contributif et sont calculées pour couvrir les besoins fondamentaux de l'individu ; elles sont forfaitaires et indépendantes du niveau de salaire,
 - l'unité s'appuie sur une gestion confiée à un service public, en l'occurrence il s'agira du National Health Service qui est un service de santé publique permettant à tout citoyen d'accéder à un système public et gratuit de santé ;
- comme la solidarité s'exerce à l'échelle de la nation (et non plus d'un groupe social particulier), les ressources doivent provenir de l'**impôt** (dont l'assise est plus large que celle des cotisations sociales).

1.3 Mise en perspective des deux modèles

CARACTÉRISTIQUES MAJEURES DES DEUX MODÈLES DE RÉFÉRENCE		
	Modèle bismarckien	Modèle béveridgien
Période et localisation	Allemagne (années 1880)	Angleterre (années 1940)
Contexte	Exode rural et révolution industrielle	Les suites de la crise de 1929 et de l'entrée en guerre
Logique d'assurance	Professionnelle	Universelle
Individu concerné	Le travailleur	Le citoyen
Conditions d'accès aux prestations	Avoir cotisé	Être dans le besoin
Gestion confiée	Aux partenaires sociaux	Aux élus de la nation (État)
Moyen de financement	Cotisations sociales	Fiscalité

Source : d'après P. Batifoulier et alii, *La Protection sociale*, 2000.

Comme on peut le voir dans le tableau, les deux modèles s’opposent point par point même si les évolutions ultérieures conduiront à certains rapprochements.

2. Typologie des systèmes de protection sociale

Les systèmes de protection sociale ne se réduisent pas à ces deux formes « extrêmes » et les pays développés notamment européens ont développé dans la deuxième moitié du XX^e siècle des systèmes mixtes et parfois spécifiques compte tenu de nombreuses variables économiques, politiques, sociologiques, etc.

Dans ces conditions, les économistes ont proposé plusieurs typologies des systèmes de protection sociale en multipliant les paramètres d’analyse sur les systèmes concrètement en vigueur. On présente ici la plus connue, due au Danois Gøsta Esping-Andersen⁽¹⁾.

2.1 La diversité des modèles de protection sociale

G. Esping-Andersen a construit une typologie d’État providence à partir de la prise en compte de trois paramètres clés : le degré de **démarchandisation** (*decommodification*), les effets de la redistribution en matière de stratification sociale, enfin la contribution respective de l’État, du marché et de la famille au financement de la protection. Cette typologie est d’autant plus intéressante qu’elle met l’accent sur plusieurs enjeux essentiels de la protection sociale.

LES INDICATEURS RETENUS DANS LA TYPOLOGIE D’ESPING-ANDERSEN

- La démarchandisation désigne le degré de liberté plus ou moins important dont dispose tout individu pour vivre convenablement sans pour autant nécessairement travailler et avoir un emploi (vendre sa force de travail). Ici interviennent par exemple les règles plus ou moins restrictives d’éligibilité aux allocations, d’importance des droits garantis, etc. La qualité des droits sociaux permet de distinguer trois grandes logiques possibles : universaliste, assurantiel et assistantiel.
- Les effets de la redistribution sur la stratification sociale peuvent conduire à une société plus ou moins égalitaire.
- La façon dont l’État, le marché et la famille contribuent au financement de la protection est un indice également important du caractère plus ou moins collectif de la protection sociale..

Les travaux d’Esping-Andersen conduisent, par suite, à identifier trois grands régimes d’État providence, représentés dans le tableau suivant.

LES TROIS RÉGIMES D’ÉTAT PROVIDENCE D’ESPING-ANDERSEN			
	Libéral	Corporatiste	Socialiste
Couverture	Marginale	Professionnelle	Universelle
Critère d’accès	Niveau de ressources	Travail	Citoyenneté
Mode de financement	Fiscal	Contributif (cotisations sociales obligatoires)	Fiscal

(1) *Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity Press, 1990. Trad. française : *Les trois mondes de l’État providence*, Essai sur le capitalisme moderne, PUF, 1999.

	Libéral	Corporatiste	Socialiste
Type de redistribution	Verticale	Horizontale	Verticale
Principes de fonctionnement	Sélectivité	Contributivité	Universalité
Mode de régulation	Autorités publiques (État central)	Caisses gérées par les partenaires sociaux	État décentralisé

Source : d'après F.-X. Merrien, *Cahiers français* n° 330, 2006.

2.2 Les gradations de l'État providence

Cette classification présente plusieurs intérêts au plan de l'analyse des systèmes de protection sociale. En effet, elle permet d'abord de faire apparaître trois grandes catégories génériques d'État providence, de positionner les différents systèmes de protection sociale nationaux suivant ces différents idéaux types, enfin de les classer sur une échelle de performance en fonction d'un critère essentiel, celui de l'autonomie plus ou moins grande par rapport au **marché** (critère de démarchandisation).

La première situation correspond au **Welfare State** libéral, sorte de **régime minimal** dans lequel la charge de protection contre les risques sociaux est abandonnée pour l'essentiel au marché et à la famille. L'**État** n'a vocation à agir que de façon résiduelle au bénéfice des individus les plus fragiles. On reconnaît ici les situations prévalant par exemple au Royaume-Uni depuis les années « Thatcher » (années 1980) et surtout aux États-Unis. Ainsi, aux États-Unis, la protection sociale des habitants relève pour l'essentiel de l'assurance privée et de l'épargne volontaire à l'exception des personnes âgées et de quelques groupes sociaux spécifiques (femmes isolées, etc.).

Le système **corporatiste** est une généralisation du modèle bismarckien repérable dans plusieurs pays européens (l'Allemagne, l'Autriche, les Pays-Bas, etc.). La finalité de ce système consiste dans la protection des travailleurs contre les grands risques sociaux à l'aide d'un système contributif (cotisations sociales obligatoires adossées au travail).

Enfin, le dernier système, qualifié de **socialiste** (ou encore de social-démocrate), correspond à un degré élevé de protection sociale concernant tous les citoyens (système universaliste), soutenu par une offre importante de services sociaux, le tout sous l'égide d'un État interventionniste. On peut parler de **régime maximaliste**. C'est le système souvent associé aux régimes de l'Europe du Nord (les pays scandinaves).

Cette typologie est loin d'épuiser les débats, car elle ne rend pas parfaitement compte de la variété des situations, comme en témoigne par exemple le cas français (*cf. infra*).

3. Les grandes caractéristiques du modèle français

Le système français de protection sociale a déjà une longue et vieille histoire. À bien des égards, il s'apparente à un système mixte qui a emprunté ses caractéristiques principales aux deux grands modèles de référence bismarckien et béveridgien. C'est un système enfin à l'organisation très complexe dont on présente ici à grands traits la structure organisationnelle.

3.1 Principaux points de repère historiques

Le système de protection sociale s'est établi progressivement en France avec quelques initiatives avant la Seconde Guerre mondiale (loi des assurances sociales de 1930) et un flux ininterrompu de décisions et de créations d'institutions et de dispositifs après 1945.

QUELQUES DATES CLÉS EN MATIÈRE DE PROTECTION SOCIALE

- 1893 Loi d'assistance médicale gratuite aux indigents
- 1930 Loi sur les assurances sociales (Seuls sont couverts les salariés de l'industrie et du commerce.)
- 1945 Création de la Sécurité sociale
- 1958 Création de l'assurance-chômage
- 1988 Loi instituant le revenu minimum d'insertion (RMI)
- 1993 Réforme des retraites (dans le secteur privé)
- 1999 Institution de la couverture maladie universelle (CMU)
- 2003 Seconde réforme des retraites (privé - public)
- 2004 Réforme de l'assurance-maladie.

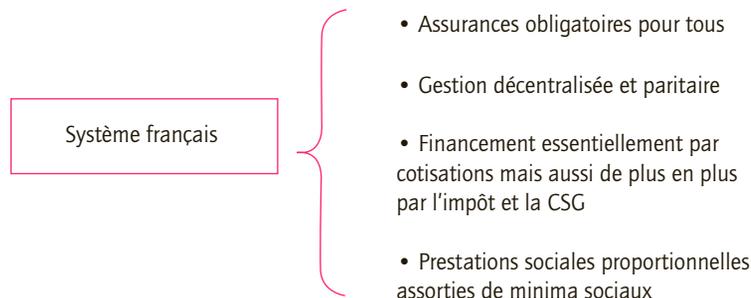
Schématiquement, on peut dégager **trois temps forts** :

- de la fin du XIX^e siècle au début du XX^e, la mise en place de plusieurs lois relevant d'une logique d'assistance,
- puis l'année 1930 avec la naissance de la notion de protection sociale obligatoire,
- enfin l'ordonnance de 1945 qui aboutit à la création et à la généralisation de la Sécurité sociale.

L'**ordonnance de 1945** occupe cependant une place à part car elle voit l'édification des **grandes caractéristiques du système français** toujours en vigueur, soit : la mise en place et l'extension à tous les salariés des différentes assurances obligatoires (vieillesse, maladie, etc.), le choix d'un financement par cotisation sur les revenus professionnels tant des salariés que des employeurs, le choix en faveur d'une gestion paritaire par les représentants respectivement des salariés et des employeurs, enfin le principe de l'unification et de la généralisation de la Sécurité sociale à toute la population.

3.2 Le caractère mixte du système français de protection sociale

TRAITS GÉNÉRAUX DU SYSTÈME FRANÇAIS



Le système français de protection sociale constitue ainsi une formule mixte qui a emprunté différents aspects aux deux grands modèles de référence : il combine de façon globale des méthodes bismarckiennes avec des objectifs béveridgiens.

Il tient du modèle germanique les caractéristiques de son financement (avec une dominante de ressources provenant des cotisations des travailleurs), également l'absence d'unicité du système de gestion avec le maintien de nombreux régimes particuliers et le principe d'une gestion paritaire par les partenaires sociaux.

À l'inverse, il a emprunté au modèle britannique certains aspects relevant de la solidarité : en effet, tous les individus peuvent bénéficier d'une couverture de l'absence de revenus dans les cas où ils sont dans l'incapacité de subvenir à leurs besoins, et cela indépendamment de leur position sur le marché du travail comme de leur contribution financière au système (cas des allocations familiales, du dispositif du RMI, etc.). Ainsi, la logique de l'assistance (appelée en France communément « **aide sociale** ») prend le relais de la logique de base qui, elle, relève de l'assurance, ce qui conduit les observateurs à évoquer une **dualisation du système de santé** en distinguant les populations qui relèvent de l'assurance ou au contraire de l'assistance.

Enfin, certains traits d'évolution notamment en matière de financement (montée de la contribution des impôts et de la CSG) tendent à tirer le système dans un sens toujours plus béveridgien.

3.3 Les dimensions organisationnelles et financières du système français

a) Une couverture des risques partagée entre la Sécurité sociale et l'Unedic

La protection sociale en France relève de deux grandes familles d'organismes : la Sécurité sociale stricto sensu d'une part, et l'Unedic d'autre part.

En effet, la Sécurité sociale couvre contre tous les risques grâce à son organisme collecteur, l'Urssaf, à l'exception notable du risque « chômage » qui relève de l'assurance-chômage et de l'organisme collecteur correspondant, l'Unedic.

La gestion distincte de ces deux familles de risques tient à plusieurs raisons contingentes : hostilité initiale de certaines catégories sociales à « la généralisation de la Sécurité sociale », inexistence du problème de chômage à l'époque de l'ordonnance de 1945 et absence de pression sociale pour couvrir ce risque, etc.

b) Une gestion paritaire avec une forte présence de l'État

Les organismes sociaux (Urssaf et Unedic) sont gérés traditionnellement suivant une approche paritaire associant syndicats et organisations patronales ; il vaut mieux cependant parler de **tripartisme** car l'État intervient à plusieurs niveaux au plan de la protection sociale.

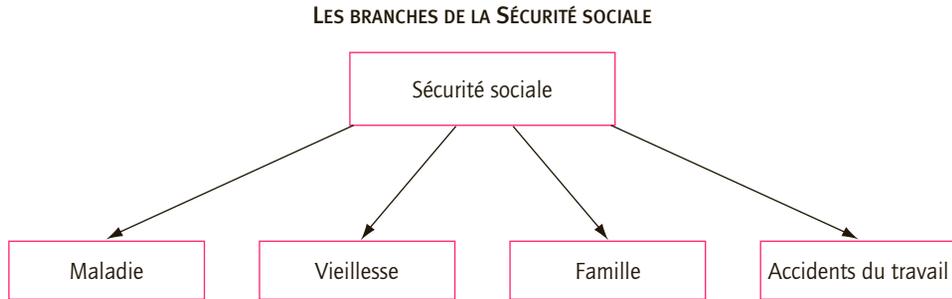
En effet, l'ordonnance de 1945 a conféré à l'État un rôle clé de contrôle et de tutelle sur la Sécurité sociale en lui accordant également le soin de définir les procédures de nomination des dirigeants des caisses et d'agir par voie réglementaire en fixant le niveau des cotisations et des prestations.

Le rôle de l'État ne cesse d'ailleurs de croître avec son intervention grandissante au plan du financement de la protection sociale, mais aussi avec la mise en place du vote annuel d'une **loi de financement de la protection sociale** qui vise à définir *a priori* les ressources disponibles pour la Sécurité sociale. Si la majorité des prestations restent contributives, la loi de

financement de la protection sociale multiplie les instruments de limitation budgétaire avec la définition d'enveloppes, de plafonds et de taux d'évolution des dépenses

c) Un système d'une grande complexité

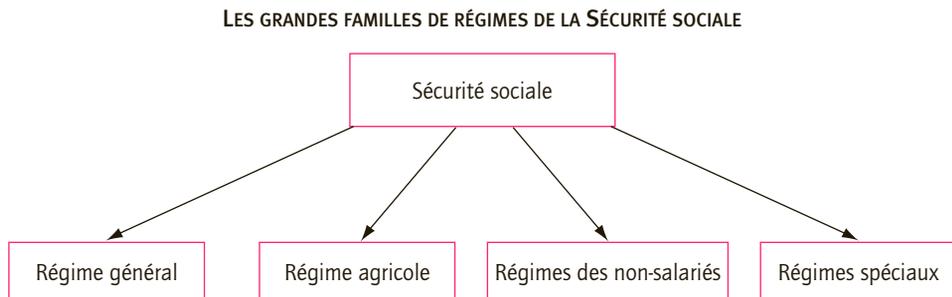
L'organisation de la Sécurité sociale est une architecture complexe comportant **quatre branches de risques**, plusieurs **régimes** différents (ensemble de personnes définies par leur activité professionnelle et soumises à la même réglementation) et un millier d'organismes locaux et nationaux.



LA DIVERSITÉ DES RÉGIMES AU SEIN DE LA SÉCURITÉ SOCIALE

Les très nombreux régimes existants peuvent être regroupés en quatre grandes familles d'importance et de situation très variables.

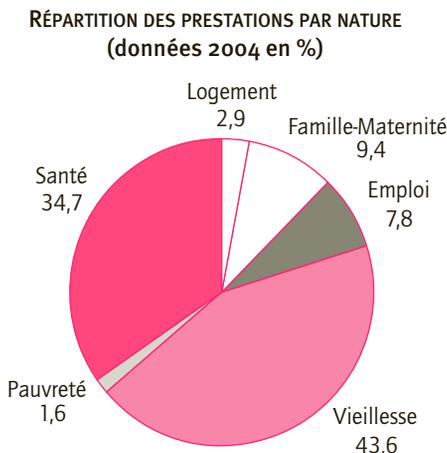
- Le régime **général** assure la couverture la plus étendue d'une très grande partie de la population.
- Le régime **agricole** et celui des **non-salariés** qui rassemblent des populations de travailleurs spécifiques ont vu leurs conditions (contributions et prestations) s'aligner progressivement sur les standards du régime général.
- Il y a enfin les **régimes spéciaux** (environ une centaine) réunissant des personnels notamment de la fonction publique et des entreprises publiques qui jouissent dans l'ensemble de niveaux de prestations plus favorables que celles du régime général.



La complexité est accrue encore par la coexistence de très nombreux dispositifs de couverture ; en effet, les différents risques sont couverts fréquemment par des dispositifs mixtes : certains relèvent de l'assurance, d'autres de l'assistance.

d) Deux postes financiers majeurs

Parmi ces risques, deux pèsent aujourd'hui d'un poids essentiel : le risque-vieillesse en liaison avec le vieillissement de la population et le risque-santé dont le poids relatif élevé reste cependant stable depuis 40 ans.



Source : Comptes de la protection sociale, TEF Insee, 2006.

e) Le poids dominant et en déclin du financement par les cotisations sociales

La couverture de ces risques est assurée par un ensemble de ressources de diverses origines : cotisations sociales respectivement salariales et patronales, mais également contributions étatiques sous forme de concours de l'État servant à financer les dépenses d'intervention sociale (RMI, etc.) et à assurer l'équilibre de certains régimes spéciaux et d'impôts et taxes affectées (CSG et CRDS).

L'essentiel du financement repose sur les cotisations sociales (à 67 % environ en 2002) mais on observe la contribution significative de l'État (environ 30 %) et la montée en puissance de la CSG.

RESSOURCES DE LA PROTECTION SOCIALE (en 2002)	
Type de ressources	En %
Cotisations sociales	66,9
Employeurs	45,9
Salariés	17,0
Non-salariés	4,0
Ressources fiscale et budgétaires	30,4
Impôts et taxes affectées	19,0
Contributions budgétaires	11,4
Autres ressources	2,7
Ensemble des ressources	100,0

Source : Tableaux de l'économie française Insee, Sesi, Drees.

La **contribution sociale généralisée (CSG)** créée en 1991 est un **système hybride** d'impôt et de cotisation. Comme l'impôt, elle a un caractère universel et elle est partiellement non déductible du revenu soumis à impôt ; comme les cotisations sociales, elle est proportionnelle, pour partie déductible du revenu imposable... et ne rentre pas dans le budget de l'État.

La **contribution au remboursement de la dette sociale (CRDS)** est une taxe créée en 1996 pour assurer l'apurement de la dette sociale.

La fiscalisation croissante de la protection sociale est l'une des évolutions majeures du système de financement à laquelle il convient d'ajouter la part relative croissante des employeurs dans les cotisations sociales, phénomène à rapprocher lui-même de différentes mesures (déplafonnement des cotisations et exonération des charges sociales sur les bas salaires).

SECTION 3

DIFFICULTÉS, ENJEUX ET RÉFORMES DU SYSTÈME FRANÇAIS DE PROTECTION SOCIALE

La protection sociale connaît des difficultés répétées, à commencer par celles touchant à son financement. Le problème est cependant plus large et met en cause le bien-fondé de plusieurs caractéristiques majeures du système français. Cela nous amène à présenter de façon schématique les implications de plusieurs réformes contemporaines de la protection sociale.

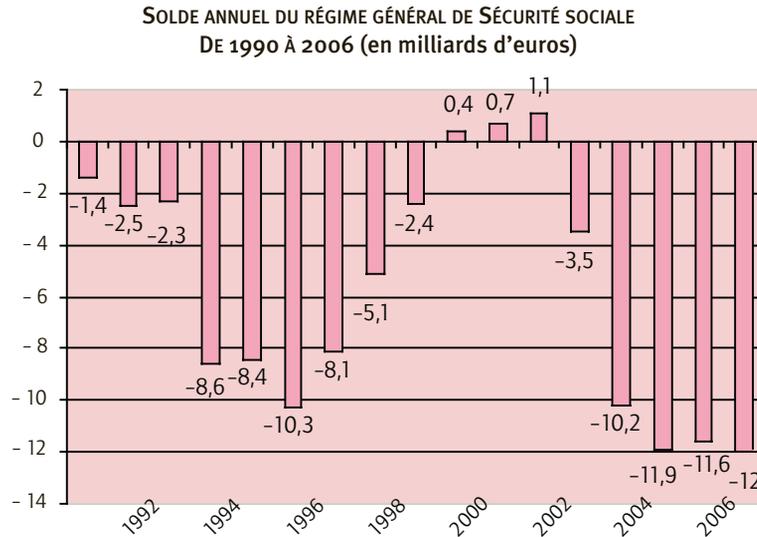
1. Le problème récurrent du financement de la protection sociale

Le déficit chronique de la Sécurité sociale constitue en effet l'expression la plus évidente et la plus immédiate des difficultés de la protection sociale. Derrière ces difficultés, à l'origine d'un « effet de ciseaux », on retrouve différents facteurs, les uns touchant aux recettes et les autres aux dépenses.

1.1 Un déficit chronique

La protection sociale connaît des difficultés chroniques (avec le fameux « trou de la Sécu ») : ainsi le régime général de la Sécurité sociale a-t-il toujours été déficitaire depuis 1990 à trois années près, le déficit étant généralement concentré pour l'essentiel sur l'assurance-maladie. En 2005, le déficit concerne toutes les branches (maladie, vieillesse, accidents du travail et famille) atteignant un total de 11,6 milliards d'euros. L'année 2006 devrait même voir le déficit atteindre les 12 milliards d'euros.

Le « **trou de la Sécu** » est le qualificatif courant et familier désignant le déficit global des organismes de Sécurité sociale.



Source : Commission des comptes de la Sécurité sociale, 2006.

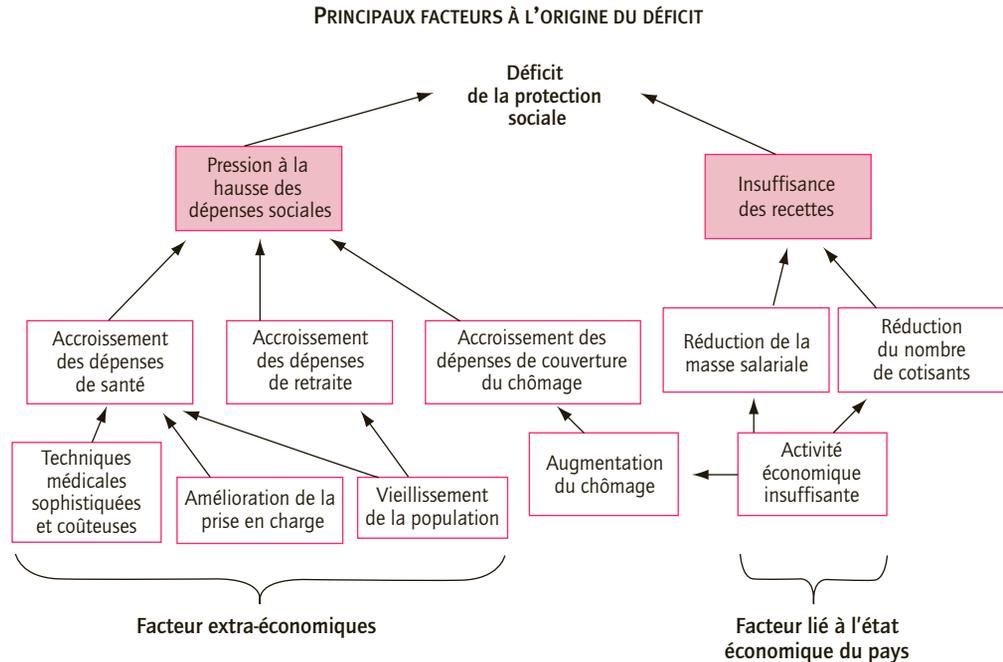
La question du déséquilibre, en l'occurrence du déficit, n'est en soi pas nécessairement un problème, d'autant que le budget a toujours de bonnes chances d'être déséquilibré dans un sens ou dans un autre en raison du caractère imprévisible des dépenses (mais également des recettes), d'où d'ailleurs le caractère incontournable du bouclage des comptes de la Sécurité sociale en fin d'année.

Le problème se situe en fait au plan de l'importance même du déficit (au demeurant inférieur au déficit budgétaire) et de son caractère répété, si bien que les préoccupations comparables sont devenues centrales dans l'appréhension de la protection sociale et tendent à éclipser les progrès sociaux qu'elle a permis de réaliser.

1.2 Les facteurs à l'origine d'un effet de ciseaux

Ce déficit récurrent s'explique à la fois par la faiblesse des recettes et par la forte montée générale des dépenses :

- l'**insuffisance des recettes** résulte fondamentalement de la faiblesse de la croissance économique qui se traduit d'une part par un ralentissement de la croissance de la masse salariale sur laquelle repose le calcul des cotisations sociales et d'autre part par un chômage élevé qui réduit le nombre même de cotisants ;
- les **dépenses sont orientées systématiquement vers le haut** sous l'influence de multiples déterminants : des facteurs démographiques avec notamment le vieillissement de la population qui non seulement augmente le poids des retraites, mais accroît également les dépenses de maladie ; en second lieu les effets du progrès technique qui, en permettant l'amélioration de la qualité des soins et des techniques chirurgicales, conduit simultanément à l'accroissement du prix de la santé ; sans oublier certaines caractéristiques du système français de protection sociale (le remboursement jusqu'à 100 % par certaines mutuelles n'incite pas à l'économie) ou encore les conséquences de certaines mesures (renchérissement des honoraires médicaux). Enfin, il convient d'ajouter que les dernières décennies ont été globalement caractérisées par l'amélioration et la généralisation de la couverture des risques.



En d'autres termes, la conjonction de facteurs économiques (la faiblesse de la croissance), de phénomènes démographiques (le vieillissement de la population) et d'un système social protecteur (qualité des soins, proportion des remboursements, généralisation de la couverture des risques) conduit à « un **effet de ciseaux** » : les recettes ne parviennent pas structurellement à couvrir la croissance soutenue des dépenses.

1.3 Des problématiques similaires en Europe

Les problèmes de protection sociale ne sont pas une spécificité française car des difficultés similaires se retrouvent dans les autres pays européens, avec en particulier un niveau élevé de dépenses sociales et une tendance à leur augmentation significative dans de nombreux pays.

DÉPENSES DE PROTECTION SOCIALE DE QUELQUES PAYS EUROPÉENS (en pourcentage du PIB)		
	1993	2003
UE à 15	27,5	27,2
Allemagne	26,1	29,1
Espagne	23,4	19,2
France	28,7	29,1
Italie	25,2	25,4
Royaume-Uni	27,7	25,9

Les niveaux de dépenses atteints sont élevés et posent de sérieux problèmes de financement à plusieurs de ces pays, des situations facilement explicables par la proximité sociale, économique, démographique (*cf.* le vieillissement général de la population, commun à tous les pays européens) ou encore culturelle et qui se traduisent partout par la mise en place de réformes plus ou moins similaires (par exemple l'allongement de la durée de vie active).

La **situation française est cependant particulièrement sensible** et aiguë compte tenu du taux particulièrement élevé atteint par les dépenses sociales (au-dessus des moyennes communautaires) et de leur accroissement notable (y compris en pourcentage du PIB).

2. La diversité des problèmes posés par la protection sociale

Les enjeux de la protection sociale sont bien sûr multiples et ne se bornent pas aux seules dimensions financières et comptables. Ainsi la question même de la légitimité et du bon fonctionnement de l'**État providence** est posée. Quant à la protection sociale *stricto sensu*, elle fait l'objet de remises en cause de plus en plus ouvertes à partir des années 1990, et bien au-delà du seul problème de l'équilibre des comptes.

2.1 Une crise à plusieurs dimensions

Les problèmes de la protection sociale peuvent être d'abord envisagés à un niveau supérieur qui est celui-là même de l'État providence. Cette analyse a été développée par exemple par l'historien Pierre Rosanvallon⁽¹⁾ au début des années 1980 ; elle est importante à connaître compte tenu du rôle clé de l'État dans la redistribution et la régulation de la protection sociale. Selon P. Rosanvallon, il convient de parler d'une triple crise de l'État providence : crise de financement, crise d'efficacité, mais aussi crise de légitimité.

LA CRISE DE L'ÉTAT PROVIDENCE SELON P. ROSANVALLON

La **crise du financement** a été déjà abordée en détail au travers précisément de la dimension de la protection sociale. Il convient de noter cependant sa prégnance accrue depuis le traité de Maastricht qui assigne des limites précises au déficit public (pour mémoire, somme des déficits éventuels du budget de l'État, mais aussi des collectivités territoriales et bien entendu de la Sécurité sociale). Cette « solidarité » de fait entre les différents budgets soumis globalement à une contrainte commune ne peut que rendre encore plus aiguë la contrainte du financement pour chacun d'entre eux.

La deuxième critique concerne l'**efficacité même de l'État providence** avec au plan macroéconomique l'échec de plus en plus patent des politiques de relance keynésiennes dans les décennies 1970-1980.

Enfin la troisième critique, peut-être la plus grave, porte sur la **légitimité** même de cet **État providence** qui rend compte de la désaffection progressive des citoyens pour certaines formes de l'intervention de l'État mais aussi de la difficulté croissante de celui-ci à répondre à leurs attentes.

(1) La crise de l'État providence, *Le Seuil*, 1981.

2.2 La remise en cause de plusieurs piliers du système français de protection sociale

Le constat précédent concerne bien évidemment au premier chef la protection sociale : source de déficits répétés, accusée de contribuer à la perte de compétitivité des entreprises nationales (en raison du poids important des cotisations sociales), considérée comme inadaptée pour soutenir ceux qui sont le plus dans le besoin (les non-cotisants) compte tenu de son orientation bismarckienne, enfin toujours en difficulté pour promouvoir les réformes nécessaires en raison d'une gestion paritaire conflictuelle et d'un compromis social de plus en plus difficile à trouver.

Ainsi, la crise de la Sécurité sociale ne porte pas seulement sur la question du déficit chronique mais aussi et de plus en plus sur les déficiences patentes du système en matière de service rendu : **la protection sociale offerte par la Sécurité sociale est d'autant moins généralisée que les mesures de restriction des assurances sociales en ont exclu un nombre croissant de personnes.**

TROIS CARACTÉRISTIQUES DE PLUS EN PLUS DISCUTÉES

Avec les années 1990 plusieurs des caractéristiques majeures du système français sont remises en cause :

- le fait de fonder les droits acquis sur le (seul) **travail** ;
- le principe d'un financement essentiellement par les **cotisations sociales** ;
- une gestion confiée pour l'essentiel aux **seuls intéressés** (la fameuse gestion paritaire).

Ces différentes observations permettent de mieux comprendre la cascade de réformes qu'a connue et que connaît toujours le système de protection sociale, les motifs de ces réformes comme les raisons de leur échec ou de leurs insuffisances et surtout les transformations de plus en plus substantielles du système français..

3. Des plans de redressement aux réformes structurelles

Il s'agit ici précisément d'identifier un certain nombre d'orientations qui traduisent des changements de fond du système jusqu'à en modifier le positionnement par rapport au modèle bismarckien retenu depuis la Seconde Guerre mondiale. On commentera ensuite ces différentes orientations suivant leur point d'application (recettes ou dépenses).

3.1 L'identification de quelques ruptures majeures

Face à la détérioration persistante des comptes sociaux, les pouvoirs publics ont été amenés à prendre régulièrement des mesures correctives sous forme de plans de redressement quasi-annuels jusqu'à leur institutionnalisation en 1996 avec le vote annuel d'une loi de financement de la Sécurité sociale. Les orientations retenues ont toujours un même profil : **la recherche d'une réduction ou d'un plafonnement des dépenses notamment en matière de santé et une volonté d'accroître les ressources (au départ les cotisations sociales, ensuite la CSG).** On ne fera pas ici l'inventaire détaillé des mesures, d'autant qu'une quatrième section est consacrée à l'étude thématique de la protection sociale. On se borne ici à pointer quelques mutations contemporaines essentielles qui concernent plusieurs risques simultanément et à en restituer la cohérence d'ensemble.

QUELQUES GRANDES « RUPTURES »	
Recettes	Dépenses
Fiscalisation de la protection sociale (avec la CSG)	Développement des dépenses d'assistance (orientation béveridgienne) Lutte contre l'exclusion
	Modèle de financement <i>a priori</i> des dépenses (avec le vote de la loi annuelle de financement de la Sécurité sociale)
Extension des mécanismes de marché (recettes & dépenses)	

La présentation en termes d'actions respectivement sur les recettes et les dépenses ne doit pas abuser le lecteur : il ne s'agit pas seulement de mesures « comptables » mais bel et bien de mesures impliquant une révision en profondeur de l'organisation et du fonctionnement du système.

3.2 Une fiscalisation croissante de la protection sociale

Il faut d'abord observer le recours à de nouvelles ressources qui modifient sensiblement le sens et les orientations de la protection sociale.

Traditionnellement, le financement de la protection sociale repose en France sur les cotisations sociales si bien que la France est, sur ce plan, le pays « le moins étatisé » d'Europe. Cependant, cette orientation est apparue de plus en plus inadaptée pour des raisons tant économiques que sociales :

- d'abord l'augmentation des dépenses ne pouvait pas permettre la croissance éternelle des taux de cotisation ;
- en second lieu, l'action sur les cotisations sociales tendait à pénaliser certains types d'entreprise, celles utilisant particulièrement le facteur travail, cela dans un contexte de mondialisation (*cf.* la problématique du coût du travail) ;

alors même que le développement de l'exclusion impliquait l'appel à de nouvelles ressources.

Dans ces conditions, la mise en place de la CSG, mi-impôt, mi-cotisation sociale a permis de collecter des ressources de plus en plus importantes avec l'intérêt majeur de s'appliquer à toutes les catégories de revenus y compris les revenus du capital et les pensions de retraite. Conçue initialement pour financer les quelques prestations « non contributives » (c'est-à-dire non couvertes par les cotisations sociales), elle tend de plus en plus à remplacer le financement traditionnel assuré par les cotisations sociales (*cf.* les politiques publiques d'exonération de charges sociales).

La CSG n'est pas à proprement parler un impôt mais plusieurs de ses caractéristiques l'apparentent à lui (elle est d'ailleurs en droit français assimilée à un impôt). Dans ces conditions, la fiscalisation de la protection sociale est une première transformation marquante, alors même que les contributions budgétaires stricto sensu jouent un rôle de plus en plus restreint.

3.3 Une recherche de maîtrise des dépenses et d'orientation dans une logique de solidarité

Plusieurs changements interviennent également du point de vue des dépenses.

En premier lieu, les pouvoirs publics ont pris acte de l'importance croissante des populations peu ou mal couvertes par le régime traditionnel des assurances sociales. Ce

phénomène a été amplifié certes par l'extension du chômage mais surtout par la réduction de nombreuses prestations et l'évolution défavorable des conditions d'éligibilité à certaines allocations. Les mesures de restriction ont ainsi fini par exclure un nombre croissant de personnes de la protection sociale assurantielle. On peut parler d'ailleurs à ce titre de **crises endogènes** de la Sécurité sociale.

C'est la raison pour laquelle toute une série de mesures relevant de la **solidarité (logique d'assistance)** a progressivement vu le jour depuis la fin des années 1980, dont les plus emblématiques sont le revenu minimum d'insertion (RMI), créé en 1988, et la couverture médicale universelle (CMU), créée en 1999.

Le **revenu minimum d'insertion (RMI)** offre aux plus démunis un revenu minimum et a été conçu avec l'objectif de favoriser l'insertion économique et sociale de ses bénéficiaires.

En second lieu, et dans un but à la fois de rationalisation mais aussi de rationnement des dépenses, l'État a entendu accroître son rôle en tant que **régulateur du système** avec la mise en place d'une loi annuelle de financement de la Sécurité sociale. Sans limiter strictement les dépenses (c'est techniquement difficile !), cette loi contribue cependant à organiser un rationnement des dépenses à coups d'enveloppes, de plafonds et d'objectif de taux de progression des dépenses. Cette évolution confortée par d'autres mesures traduit une orientation vers une **régulation administrée** voire une « **planification de la santé** ».

3.4 Une politique d'extension du recours aux mécanismes de marché

Le pilotage de la protection sociale comporte des dimensions bien différentes qui vont, elles, dans le sens d'une individualisation et d'« une privatisation » de la protection sociale. La France s'engage dans cette direction avec le lien de plus en plus étroit établi entre cotisation et prestation conduisant finalement à une réduction de la couverture sociale garantie par les assurances sociales. C'est la raison pour laquelle les Français dépendent de plus en plus de la protection sociale complémentaire reposant sur des mutuelles ou carrément sur des assurances privées. Cela est particulièrement visible après les multiples réformes relatives aux retraites et à l'assurance-maladie. Il va sans dire que ces compléments privés et individualisés de protection concernent (seulement) ceux qui peuvent se les offrir.

Au total, le système de protection sociale enregistre des transformations profondes avec cependant le maintien affirmé de l'État providence. Les grandes orientations retenues traduisent la difficulté mais aussi la nécessité de mettre en place des réformes assurant le difficile équilibre entre l'efficacité économique et la justice sociale. Ces observations n'épuisent pas bien sûr le débat ; ainsi, d'autres orientations sont régulièrement avancées : on pense par exemple à la possibilité d'une TVA sociale ou à l'application d'un principe « pollueur-payeur » aux entreprises en matière d'emploi.

SECTION 4

DEUX DIMENSIONS THÉMATIQUES : LES DOSSIERS DE LA SANTÉ ET DE LA RETRAITE

La protection sociale peut être appréhendée globalement dans ses objectifs, ses grandes orientations et ses transformations de fond ; elle peut aussi être appréciée avec un regard plus fin en analysant séparément les situations concernant chaque type de risque. Sont

développés ici les cas de deux grands secteurs d'application de la protection sociale, ceux de la santé et de la retraite.

1. La santé : la régulation étatique plutôt que la privatisation

Comprendre la dynamique du système de santé suppose tout d'abord qu'on identifie quelques caractéristiques structurelles de ce système. L'analyse des enjeux requiert ensuite de connaître les grands contributeurs et leur poids relatif. Il est alors possible de prendre la mesure des grandes réformes en matière de santé et d'en apprécier la portée.

1.1 Des dépenses de santé tirées vers le haut par l'offre et la demande

Les dépenses de santé représentent un **poids particulièrement élevé** en France : à titre indicatif elles représentaient en 2003 près de 9 % du PIB en France, soit le pourcentage le plus élevé de l'Union européenne. Elles constituent aussi généralement un poste essentiel pour sa contribution négative au déficit de la Sécurité sociale.

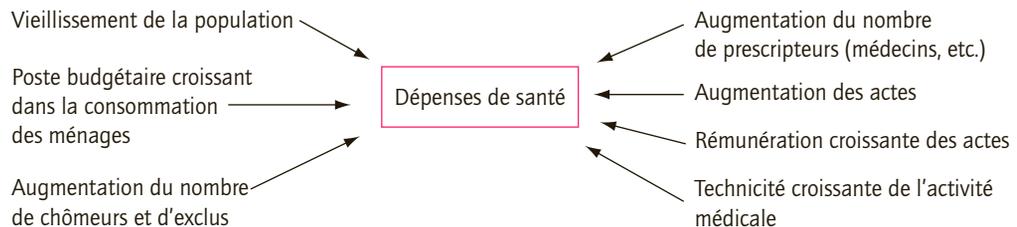
Elles présentent également la particularité d'être tirées vers le haut par des forces s'exerçant à la fois sur l'offre et sur la demande.

Du point de vue de **la demande**, la santé est classée comme un **bien « supérieur »** dont la consommation est légitime (elle est supposée améliorer l'état de santé de la population) et dont la part est appelée à croître, non seulement en valeur absolue mais aussi en valeur relative dans le budget des ménages (lois d'Engel).

Les dépenses de santé sont alimentées par plusieurs facteurs propres à la demande, qu'il s'agisse du vieillissement de la population, de l'augmentation du nombre de chômeurs et d'exclus (plus fragiles et plus vulnérables aux problèmes de santé) ou encore de l'élévation générale du niveau de vie (qui conduit à se préoccuper plus de sa santé et à faire appel plus facilement aux praticiens).

C'est ici une particularité importante du risque santé, **l'offre** joue également un rôle clé car les soins médicaux n'ont lieu que moyennant l'intervention des médecins : producteurs de soins, ils décident également de la consommation médicale des patients, d'où la thèse économique de « la demande induite » (par l'offre). Ainsi, l'accroissement du nombre de prescripteurs (médecins), la multiplication de leurs actes ou encore l'accroissement de la rémunération de ces mêmes actes tirent vers le haut les dépenses de santé ; phénomène renforcé encore par la sophistication croissante des techniques chirurgicales.

OFFRE, DEMANDE ET DÉPENSES DE SANTÉ



On comprend dans ces conditions pourquoi l'action des pouvoirs publics pour maîtriser les dépenses passe toujours par des actions de contrôle à la fois de la demande et de l'offre de soins.

1.2 L'importance du financement collectif

On dispose de statistiques précises sur l'origine du financement de la santé qui font apparaître quelques points essentiels : la contribution déterminante du financement collectif (cf. le poids de la Sécurité sociale) et une grande stabilité d'ensemble de la part des différents contributeurs sur la dernière décennie. Cela relativise globalement l'importance des transformations récentes opérées dans le domaine de la santé, même si des évolutions très contrastées sont repérables suivant les lieux et types de consommation.

STRUCTURE DE FINANCEMENT DES DÉPENSES DE SOINS ET DE BIENS MÉDICAUX		
	1995	2005
Sécurité sociale	77,1	77,1
État et collectivités locales	1,1	1,3
Mutuelles	7,3	7,3
Sociétés d'assurance	3,3	3,1
Institutions de prévoyance	1,6	2,5
Ménages	9,6	8,7
Total	100,0	100,0

Source : Comptes de la Santé, 2005.

La consultation de statistiques détaillées fait apparaître ainsi des écarts importants en matière de contribution de la Sécurité sociale suivant le type de soins : proche de 95 % pour les dépenses hospitalières à l'hôpital public, elle n'atteint pas 35 % pour les soins dentaires ; on retrouve les enjeux de la couverture du panier de soins et une différence de fait entre « **petits** » et « **gros** » **risques**, la Sécurité sociale ayant vocation à financer en priorité les risques jugés « les plus lourds ».

1.3 Maîtrise des dépenses, CMU et privatisation limitée

Ce titre montre le caractère complexe et diversifié de quelques grandes tendances repérables concernant les dépenses de santé ; il signale au passage la difficulté sinon l'impossibilité de donner une seule image des transformations actuelles du système de santé.

D'innombrables mesures jalonnent l'histoire récente du système de santé avec trois dates particulièrement importantes.

QUELQUES DATES IMPORTANTES DE RÉFORME DU SYSTÈME DE SANTÉ

1995 Plan Juppé comportant la mise en place des lois de financement de la sécurité sociale

2000 Création de la Couverture médicale universelle (CMU)

2004 Réforme structurelle de l'assurance-maladie

Les mesures en matière de santé comportent généralement des décrets visant à contrôler la demande (déremboursement des médicaments, création du forfait hospitalier, etc.) et à contrôler sinon à rationner l'offre (numerus clausus en matière de recrutement de praticiens, limitation du volume des actes de la médecine ambulatoire, etc.).

Trois types de mesures retiennent particulièrement l'attention.

■ **La recherche d'une maîtrise des dépenses de santé et d'une régulation étatique du système**

Cette recherche passe bien entendu par des mesures classiques de contrôle de la demande et de l'offre (*cf. supra*) ; mais elles se sont enrichies de la fixation chaque année « **d'un objectif national de dépense d'assurance-maladie** » (Ondam) voté annuellement par le Parlement qui a fini par contraindre effectivement l'augmentation annuelle des dépenses de santé par une multitude de mesures assurant un pilotage et un contrôle de celles-ci (définition de références médicales obligatoires dites RMO, création d'agences régionales de l'hospitalisation dites ARH en 1996, dotées de compétence de planification et de financement pour les hôpitaux, etc.). La **réforme de 2004** prolonge la tendance avec la création d'une Haute autorité de la santé, le développement de bonnes pratiques médicales ou encore la multiplication et la diffusion de protocoles de soins.

■ **La création de la Couverture médicale universelle en 2000**

Ici, il ne s'agit plus de rationner les soins, mais d'assurer une couverture santé aux plus démunis dont on sait que le nombre a très fortement augmenté depuis les années 1980.

La **couverture médicale universelle** permet non seulement de n'exclure personne de la protection maladie (CMU de base), mais également d'assurer une couverture complémentaire aux personnes qui n'ont pas les ressources nécessaires pour cotiser à une mutuelle (CMU complémentaire)

Elle joue d'ailleurs un rôle essentiel : à la mi-juin 2003, la CMU de base comptait 1 600 000 allocataires et la CMU complémentaire environ 4 600 000.

■ **Une privatisation (encore) limitée**

Différentes mesures prises à partir des années 1980 ont contribué à **abaisser significativement la prise en charge de différents types de dépenses de santé par la Sécurité sociale**, avec entre autres la création en 1983 d'un forfait hospitalier (qui est une contribution des malades aux frais hospitaliers) augmenté ensuite à plusieurs reprises, des vagues successives de remboursement de nombreux médicaments, etc. Ces différentes mesures vont dans le sens d'une **privatisation accrue de la fourniture de soins**. L'effet a été cependant largement atténué par la prise en charge d'une grande partie de ces charges nouvelles par les mutuelles. La **réforme de 2004** qui a mis en place la définition de parcours de soins coordonnés avec le choix d'un médecin traitant par chaque patient et l'obligation de passer par lui pour consulter éventuellement un spécialiste correspond d'abord à une nouvelle volonté de contrôler et de limiter les dépenses de santé ; la possibilité de consulter directement un spécialiste moyennant des dépassements d'honoraires non remboursés par la Sécurité sociale peut élargir à terme le périmètre des soins à la charge des patients et ouvrir de nouveaux espaces à une « marchandisation » de la santé.

2. Les retraites : priorité au système de financement par répartition

La question des retraites appelle pour commencer une réflexion sur un déterminant majeur, celui de la démographie, qui met en péril l'équilibre des systèmes fondés sur une logique de répartition. Le caractère aigu et immédiat des problèmes d'équilibrage des régimes de retraite a conduit à la mise en place de réformes successives reposant pour l'essentiel sur l'aménagement du système de financement par répartition.

2.1 Les problèmes posés au financement des retraites par répartition

Derrière la question des retraites est posée fondamentalement la question des incidences de l'évolution démographique qui met en difficulté le système dominant actuel de financement des retraites par répartition.

Un système **de retraite par répartition** est un mode de financement par prélèvement de cotisations effectué sur le revenu des actifs, reversé ensuite sous forme de pensions aux retraités. Ce système instaure par conséquent une **solidarité intergénérationnelle** puisque ce sont les actifs qui paient les pensions des retraités. De plus, les ressources correspondantes ne sont pas placées sur les marchés financiers (comme dans le système alternatif de la capitalisation) dans la mesure où elles transitent immédiatement d'un individu (actif) à un autre (retraité).

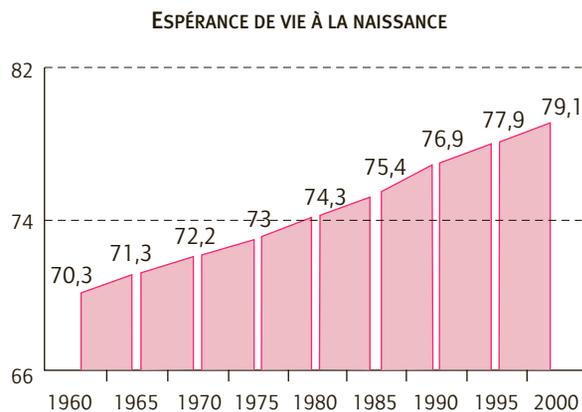
a) Les incidences démographiques

Ce système est mis en difficulté de façon durable par **trois phénomènes indépendants** : le papy-boom lié au surplus de naissances de l'après-Deuxième Guerre mondiale, l'allongement de la durée de vie et la réduction de la natalité. L'interaction de ces trois facteurs conduit à dégrader le pivot du système de répartition qui est le rapport du nombre d'actifs au nombre d'inactifs car, pour que le système par répartition fonctionne, il faut bien sûr que le nombre d'actifs soit suffisant par rapport au nombre de retraités.

Le phénomène du **papy-boom** concerne la période la plus immédiate. Il comporte un effet **contraignant et transitoire** en élevant de façon significative le nombre d'inactifs dans les trois décennies à venir.

L'allongement de la **durée de vie** des individus est un phénomène fort ancien et s'inscrivant dans la durée que l'on peut mesurer à l'aide de l'indicateur de « l'espérance de vie à la naissance ».

L'**espérance de vie à la naissance** (ou à l'âge 0) représente la durée de vie moyenne – autrement dit l'âge moyen au décès – d'une génération fictive soumise aux conditions de mortalité de l'année.



Source : ministère de la Santé.

Cette espérance de vie ne cesse de croître : **le seuil des 80 ans pour les deux sexes a été d'ailleurs franchi en 2004** et un trimestre est gagné chaque année, ce qui est en soi un progrès social majeur. Cette tendance exerce donc une pression durable et multiple en élevant la charge de financement des retraites à législation constante (en matière de départs à la retraite) en poussant à la hausse les dépenses de santé et en renforçant l'importance du risque de « dépendance ». Ce facteur pose donc directement la question de la révision et de l'adaptation du système de retraite.

Le troisième facteur est celui de la baisse de l'**indice de fécondité des femmes** (qui a atteint 1,66 en 1993 avant de remonter ensuite).

L'**indice de fécondité** mesure le nombre d'enfants qu'aurait une femme tout au long de sa vie si les taux de fécondité observés demeuraient inchangés.

Ce troisième élément joue lui aussi défavorablement sur la période à venir et ce de façon irréversible puisque les actifs cotisants potentiels qui ne sont pas nés ne naîtront jamais en tout état de cause, ce qui dégrade nécessairement le ratio actif/inactif. Cela étant, la situation sous l'angle de ce dernier facteur est moins préoccupante compte tenu de la remontée très sensible de l'indice de fécondité (2,05 en 2006) qui est l'un des plus élevés d'Europe.

b) Un financement sous tension permanente

Avant même de parler de financement, il convient tout d'abord de rappeler que les prestations vieillesse sont (de loin) le premier poste de la protection sociale (elles pèsent plus de 43 % des prestations totales) et représentent un poids élevé dans le PIB (12,6 % en 2003), chiffre très proche de la moyenne européenne.

Ce poids aussi se donne à voir en matière de besoin de financement ; la charge des retraites contribue en effet de façon de plus en plus nette au déficit de la Sécurité sociale. Les chiffres manifestent l'incidence des facteurs démographiques sur l'équilibre des retraites, malgré les réformes mises en œuvre.

SOLDES PAR BRANCHE DU RÉGIME GÉNÉRAL (en milliards d'euros)				
	2004	2005	2006 (p)	2007 (p) ⁽¹⁾
Maladie	- 11,6	- 8,0	- 6,0	- 5,1
Accidents du travail	- 0,2	- 0,4	0,0	0,2
Vieillesse	0,3	- 1,9	- 2,4	- 3,5
Famille	- 0,4	- 1,3	- 1,3	- 0,9
Total régime général	- 11,9	- 11,6	- 9,7	- 9,4

(1) P pour « prévision ».

Source : Comptes de la sécurité sociale, rapport 2006.

De nombreux rapports ont ainsi alerté et informé les pouvoirs publics à propos de l'ampleur des menaces pesant sur les régimes de retraite, tel le rapport Charpin (1999) selon lequel le nombre de personnes à charge de 10 actifs passera de 4 à 7 personnes entre les années 2000 et 2040 ; ce rapport a été élaboré, précisons-le, avant la réforme des retraites de 2003.

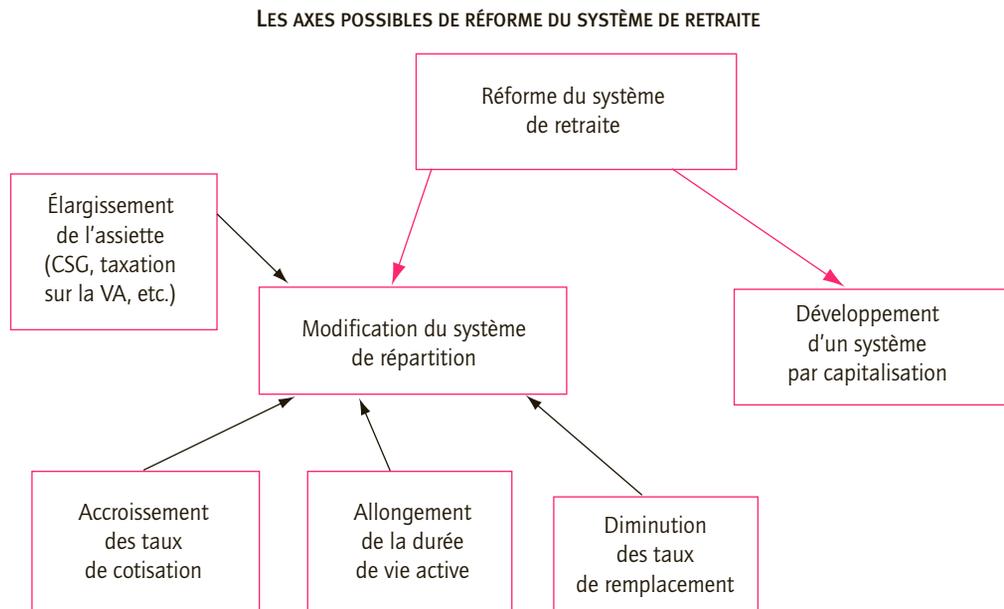
L'évaluation de la charge de financement à venir et des tensions prévisibles reste cependant délicate compte tenu de la **multiplicité des facteurs** agissants ; ainsi le nombre de cotisants qui est un paramètre clé dépend lui-même de multiples facteurs : taux de fécondité, taux d'activité, taux de chômage ou encore taux d'immigration. Certains de ces taux (tel le taux de fécondité) peuvent fortement évoluer et pas toujours de façon prévisible ; on peut aussi agir significativement sur d'autres tels le taux d'immigration. Enfin, le **contexte économique**, en un mot la croissance, peut modifier radicalement les données du financement. Ce qui explique l'existence de scénarii très différents sur le moyen terme mais aussi le principe retenu dans la réforme des retraites de 2003, de réévaluer périodiquement la situation en la matière.

2.2 Aménagement du système de répartition et encouragement de la capitalisation

Après un examen des différentes solutions possibles aux problèmes du financement des retraites, nous présentons l'état des réformes engagées

a) Différents axes de réforme possibles

Deux grandes pistes peuvent être envisagées pour améliorer l'équilibre du système de retraites : la première consistant à faire évoluer le système de financement par répartition retenu depuis la Deuxième Guerre mondiale et la seconde à développer un autre système, dit « par capitalisation ». Derrière cette alternative existent en fait de nombreuses modalités pratiques envisageables.



Tous les pays européens ont engagé des réformes combinant ces mesures y compris la création de fonds de réserve pour pallier aux difficultés de financement des régimes de retraite.

L'AMÉNAGEMENT D'UN SYSTÈME DE RÉPARTITION

Différentes solutions peuvent permettre d'aménager le système de répartition, mais elles comportent chacune des inconvénients :

- **L'allongement de la durée de la vie active** (solution la plus évidente *a priori* et utilisée partout) bute cependant sur l'hostilité fréquente des principaux intéressés et pose également le problème de la capacité et de la volonté des entreprises à assurer un emploi aux travailleurs âgés. En effet, le sous-emploi des « seniors » conduit mécaniquement en définitive à un abaissement de leurs pensions faute d'aligner un nombre suffisant d'annuités pour bénéficier d'une retraite complète.
- **L'accroissement des taux de cotisation** est une solution aujourd'hui très difficile à mettre en œuvre car elle ne peut qu'alourdir le prix du travail dans une économie mondialisée et soumise en partie au dumping social et fiscal. De surcroît, elle est contraire à la position de la Commission européenne qui incite les pays membres à la baisse des prélèvements obligatoires.
- **La diminution de taux de remplacement** (c'est-à-dire du rapport pension de retraite/dernier salaire d'activité perçu) est toujours difficile à faire accepter socialement. Elle peut avoir aussi des effets défavorables sur la conjoncture économique en tirant vers le bas les revenus et donc la demande des ménages..
- **L'utilisation de cotisations assises sur des assiettes plus larges** est aussi une solution fréquemment envisagée mais qui n'est pas sans poser d'autres problèmes (mode de calcul, problème de la compétitivité, etc.).

Au-delà des retouches du système de répartition, il y a l'orientation possible vers un autre mode de financement, celui de la « **capitalisation** ».

Un système **de retraite par capitalisation** est un mode de financement, cette fois-ci individuel, basé sur l'épargne accumulée et placée notamment sous la forme de placements collectifs sur le marché financier. L'épargne « capitalisée » permet à l'individu de toucher une rente pendant sa retraite.

Largement développé dans de nombreux pays (États-Unis, Royaume-Uni, Pays-Bas, etc.), ce système peut emprunter un très grand nombre de formes différentes : dispositifs d'entreprises, de branche mais aussi plans d'épargne individuels, régimes à prestations définies ou à cotisations définies, etc. Il comporte différents avantages dont en particulier la possibilité de déconnecter *a priori* les questions du financement comme de l'équilibre du système de retraite des contingences démographiques ; cela étant, il pose aussi de multiples et sérieux problèmes dont le premier est de rendre aléatoire le niveau des pensions, d'où les hésitations de nombreux pays à développer massivement cette solution.

Pour éclairer les enjeux du débat répartition/capitalisation, on dresse ici un inventaire de quelques grands arguments en la matière.

ATOUS ET DANGERS D'UN SYSTÈME PAR CAPITALISATION	
Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Affranchissement du financement des retraites des contraintes démographiques (en particulier celle de la baisse du nombre d'actifs par rapport aux retraités) 	<ul style="list-style-type: none"> • L'allongement de la durée de vie suppose également le prélèvement de ressources additionnelles (pour maintenir le niveau de la retraite). • Risque d'inégalités intergénérationnelles (les retraites dépendant de l'état conjoncturel des marchés à la date de la liquidation des droits).
<ul style="list-style-type: none"> • Rendement supérieur pour un même montant de cotisations 	<p>Nombreux contre-arguments</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le rendement de la capitalisation n'est supérieur au rendement des cotisations dans un système de répartition qu'à condition que le taux d'intérêt soit toujours plus élevé que le taux de croissance de la valeur ajoutée (hypothèse très discutable à long terme). • La généralisation de la capitalisation risque d'accroître l'instabilité financière... et d'abaisser les taux de rendement.
<ul style="list-style-type: none"> • La capitalisation accroissant l'épargne favorise donc l'investissement et la croissance 	<ul style="list-style-type: none"> • Argument valable seulement pour les États et les périodes où les taux d'épargne sont très faibles • Par ailleurs les possibilités d'épargner sont très inégaies (cf. la distribution des revenus) ; ce qui pose un problème d'équité et induit par conséquent la mise en place par les pouvoirs publics de cotisations obligatoires ou de mécanismes de compensation (la capitalisation perd alors une large partie de ses avantages théoriques).

Source : d'après J.-C.Barbier et alii, *Le Nouveau Système français de protection sociale*, 2005.

En définitive, le débat sur les arbitrages à faire entre système de répartition et de capitalisation est très complexe et marqué par de grandes incertitudes sans oublier la dimension idéologique évidente.

b) Les évolutions très progressives du système français de retraite

Le système français a connu au cours de son histoire plusieurs changements successifs avec un premier projet de loi en 1790, puis un premier système de retraite par capitalisation pour la fonction publique en 1853 (qui devra être renfloué par l'État)... et remplacé plus tard par un régime par répartition. Avec les années 1930, la France opte pour un régime par capitalisation qui finira par échouer à la suite de la crise économique (érosion monétaire). Enfin, après la Seconde Guerre mondiale, la France choisit un système par répartition qui fonctionnera avec succès pendant les Trente Glorieuses. À partir des années 1980-1990, les évolutions démographiques et la mise en débat des logiques de solidarité conduisent à de grandes réformes (réforme Balladur en 1993, réforme Fillon-Raffarin en 2003).

QUELQUES DATES IMPORTANTES DE RÉFORME DU SYSTÈME DE RETRAITE

- 1946 Mise en place de l'assurance-vieillesse (avec le choix d'un système de répartition)
- 1982 Abaissement de l'âge de départ de l'âge de la retraite de 65 à 60 ans
- 1993 Réforme Balladur concernant le régime général du secteur privé
- 2003 Réforme Raffarin des retraites

Les deux réformes marquantes postérieures aux Trente Glorieuses illustrent à la fois l'orientation fondamentale d'un maintien du système de répartition quitte à en revisiter de façon substantielle les modalités et une ouverture à d'autres solutions (la capitalisation). Les dangers et les aléas de la capitalisation (notamment dans le contexte de grandes turbulences des marchés financiers), l'impossibilité de basculer brutalement d'un système à un autre (il y aurait « une génération sacrifiée » qui devrait à la fois supporter les prestations versées aux anciens et le coût de sa propre retraite) et l'attachement des Français à leur système par répartition inclinent les pouvoirs publics à la plus grande prudence en la matière.

- La **réforme Balladur** a concerné le (seul) régime général du secteur privé, réformé suivant plusieurs modalités complémentaires : allongement de la durée de la vie active portée progressivement de 37,5 à 40 ans, modification de la base de calcul des pensions (avec la prise en compte des 25 meilleures années et non plus des 10) enfin une indexation du calcul des pensions sur l'indice des prix (et non plus sur l'évolution générale des salaires), ce qui revient à ne plus faire profiter les retraités de l'augmentation du pouvoir d'achat. Cette réforme **accroît** donc **la durée de la période d'activité** mais **dégrade** surtout le **niveau des pensions** (beaucoup d'actifs partiront sans atteindre la durée légale ; les pensions sont calculées et réactualisées suivant des modalités moins avantageuses).
- La **réforme de 2003** est à la fois une **généralisation des mesures précédentes** au secteur public, une **amplification** de ces mesures avec l'allongement de la durée de vie active et une certaine **porte ouverte au développement de formules de capitalisation**.

De façon plus précise, la durée de la vie active est portée progressivement de 40 à 42 ans pour le privé, de 37,5 à 40 ans puis 42 ans en 2020 pour le public. Sans supprimer formellement l'âge de 60 ans comme référence pour le départ à la retraite, la réforme organise un système de « départ à la carte » qui pénalise de façon significative les personnes partant à la retraite avec un nombre insuffisant d'annuités par un système de décote et qui, inversement, encourage les seniors à rester au-delà de 40 (42) ans par un système de surcote.

Si le système de financement par répartition est globalement maintenu, la réforme de 2003 cherche cependant à encourager le développement de **formules par capitalisation**. Dans cette perspective, différents dispositifs d'épargne retraite individuels ou collectifs (d'entreprise) ont été mis en place avec notamment le **plan d'épargne retraite populaire (Perp)** d'une part et les **plans d'épargne retraite collectifs (Perco)** d'autre part. Ces dispositifs à l'ampleur encore restreinte bénéficient, notamment dans le cas du Perco, d'avantages fiscaux importants (abondement des entreprises exonéré de charges sociales et déductibles du revenu imposable, plus-values exonérées d'impôt sur le revenu pour le salarié bénéficiaire).

L'ensemble des dispositions prises à l'occasion de la réforme de 2003 ne sont cependant pas nécessairement suffisantes pour assurer durablement l'équilibre des régimes de retraite en raison de l'exclusion de la réforme de certains régimes (les régimes spéciaux) et surtout des hypothèses « optimistes » en matière de croissance et d'emploi sur lesquelles ont été bâties ces réformes.

RÉSUMÉ

La protection sociale fait régulièrement parler d'elle en raison de ses difficultés en matière de financement et des implications des multiples réformes qui l'affectent.

La définition des principaux concepts clés de la protection sociale est un point de départ nécessaire pour préciser son périmètre.

La mise en place d'un système de protection sociale ne s'est pas imposée d'elle-même et elle fait d'ailleurs toujours l'objet de multiples débats et confrontations entre économistes. Il y a ceux qui sont partisans de son extension et ceux qui préfèrent une « réduction de la voile », à tout le moins des changements dans ses orientations et ses méthodes de financement.

La diversité des systèmes de protection sociale avec la distinction de différents types de conception et d'organisation de l'État providence permet de préciser les caractéristiques du système français : assez nettement marqué par le modèle bismarckien à ses origines, il paraît évoluer aujourd'hui dans un sens plus béveridgien.

Plus précisément, les différentes crises traversées par le système de protection sociale français ont conduit à un certain nombre de transformations : fiscalisation, développement des dépenses d'assistance, développement des procédures de régulation par les pouvoirs publics, également extension des mécanismes de marché.

L'analyse plus approfondie de deux grands secteurs d'application de la protection sociale (la santé et les retraites) permet d'affiner le diagnostic et de vérifier cas par cas que l'État providence a été pour l'essentiel maintenu, même si les réformes mises en œuvre sont à maints égards fragiles et sont loin de clore les débats.

SUMMARY

Social protection is often in the forefront of public discussion owing to the funding difficulties the system has been facing and to the implications of the numerous reforms that have been implemented.

Giving a definition of the main key concepts is a necessary starting point to understanding the full scope of the field.

The setting up of a social protection system was not at first a self-evident need and it is still in fact the subject of much debate and confrontation of views among economists.

There are those who advocate extending it, while others would prefer to “trim the sails”, or at least to see a shift in its orientations and funding methods.

Analysis of the diversity of social protection systems as well as the different conceptions and modes of organisation of the welfare state allows us to identify the characteristics of the French system: while at its inception it was strongly influenced by the Bismarckian model, it now seems to be shifting towards a more Beveridgian approach.

More specifically, the various crises experienced by the French system of social protection have led to a number of mutations – towards an increasingly tax-funded system, greater expenditure on welfare assistance, tighter control of expenditure by public authorities, and extension of market mechanisms.

Finally, a more in-depth analysis of two major sectors of welfare provision – health and pensions – gives us the opportunity to refine our diagnosis and to confirm in each case that the welfare state has for the most part been preserved, even though the reforms implemented remain flimsy in many respects and are not about to put an end to debate over the issue.

MOTS CLÉS

En français	En anglais
Allocations, prestations	Benefits, allowance(s)
Allocations chômage	Unemployment benefits, jobseeker's allowance
Allocations familiales	Family allowance(s)
Assurances sociales	Social cover, social insurance
Assurance maladie	Health insurance
Assurance-vie	Life insurance
Branche (de risque)	"Risk area"
Contribuable	Taxpayer
Cotisations sociales	Social contributions
Couverture médicale universelle (CMU)	Universal health insurance
Dépenses sociales	Social expenditure
Épargne privée	Private savings
Espérance de vie (à la naissance)	Life expectancy (at birth)
État providence	Welfare State
Fonds de pension	Pension funds
Indice de fécondité	Fertility rate
Invalidité	Disability
Justice sociale	Social justice

Logique d'assistance	Assistance logic
Logique d'assurance	Insurance logic
Logique de solidarité	Solidarity logic
Modèle béveridgien	Beveridgian model
Modèle bismarckien	Bismarckian model
Protection sociale	Social welfare, social protection, social security
Régime général	Basic scheme
Régimes (de Sécurité sociale)	Statutory schemes
Retraité	Pensioner
Retraite anticipée	Early retirement
Retraite par capitalisation	Individual capitalisation pension scheme
Retraite par répartition	Pay-as-you-go pension scheme
Revenu minimum d'insertion (RMI)	Minimum non-contributory benefit (minimum income for social insertion)
Sécurité sociale	French social security system
Service national de santé britannique	National Health Service (NHS)
Soins	Health care
Vieillesse	Ageing

DATES CLÉS

- 1945 : Création de la Sécurité sociale
- 1958 : Création de l'assurance-chômage
- 1988 : Loi instituant le revenu minimum d'insertion (RMI)
- 1993 : Réforme des retraites (dans le secteur privé)
- 1995 : Plan Juppé de réforme de la Sécurité sociale
- 1999 : Création de la couverture maladie universelle (CMU)
- 2003 : Seconde réforme des retraites (privé/public)
- 2004 : Réforme de l'assurance-maladie

LISTE INDICATIVE DE QUESTIONS CLÉS

- 1) Quelles sont les différentes conceptions possibles de l'État providence ?
- 2) L'évolution du système français de protection sociale va-t-il dans le sens de l'étatisation ou de la privatisation ?
- 3) Peut-on parler d'un démantèlement de l'État providence en France ?
- 4) Quels sont les avantages et inconvénients respectifs d'un système de répartition et d'un système de capitalisation ?
- 5) Quelles sont les origines des difficultés de la protection sociale en France ?
- 6) Peut-on parler d'évolutions convergentes en Europe en matière de protection sociale ?

- 7) Comment le système de protection social français prend-il en charge le phénomène de l'exclusion ?
- 8) Pourquoi peut-on parler aujourd'hui d'une dualisation du système français de protection sociale ?
- 9) De quelle(s) façon(s) et à quel(s) titre(s) les entreprises françaises interviennent-elles dans la protection sociale de leurs salariés ?
- 10) Quelles sont les différentes positions théoriques en matière de protection sociale ?

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- « Qui doit financer la protection sociale ? », *Alternatives économiques*, n° 244, février 2006.
- « Quels systèmes de santé pour quels objectifs ? », *Alternatives économiques*, n° 229, octobre 2004.
- « Le modèle social français », *Cahiers français*, La documentation française, n° 330, 2006.
- C.-J. Barbier et B. Théret, *Le Nouveau Système français de protection sociale*, coll. Repères, Éd. La Découverte, 2005.
- P. Batifoullet et V. Touzé, *La protection sociale*, Collection Les Topos, Dunod Éd., 2000.
- M. de Montalembert (sous la direction de), *La Protection sociale en France*, La Documentation française, 2004.
- G. Nezosi (réalisation du dossier), « La gouvernance de la Sécurité sociale », *Problèmes politiques et sociaux*, n° 913, juin 2005.
- M.-H. Raynier, *Protection sociale*, Dunod Éd., coll. Express, 2^e édition, 2005.

SITES INTERNET

- www.sante.gouv.fr/ (site du ministère de la Santé et de la Protection sociale)
- ec.europa.eu/employment_social/social_protection/index_fr.htm (informations sur la protection sociale dans les pays de l'Union européenne)
- www.securite-sociale.fr/ (portail de la Sécurité sociale française)
- www.cor-retraites.fr/ (conseil d'orientation des retraites)
- www.travail.gouv.fr/ (site du ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement)

LIBELLÉ

À partir de ce texte et de vos connaissances, vous présenterez les problèmes posés par le financement des retraites et les différentes solutions envisageables.

Fair shares and grey matters⁽¹⁾

The financial pressures generated by the gradual ageing of Western societies are now widely recognised, even if the action taken to cope with these pressures has been fragmented and maybe even perverse. Obviously, pension provision is one of the key issues, though by no means the only one, for finding ways of persuading people to stay longer in the workforce will be equally important. [...]

So what should be done? Different developed countries have chosen a different balance between private sector and state provision, but all have some mixture of these. In the US and some European countries such as the UK, the Netherlands and Switzerland, the emphasis has been on the private sector carrying a large part of the burden. In much of the rest of continental Europe, the taxpayer will have to bear a larger portion of the costs.

There are some interesting modifications to this, such as compulsory saving, pioneered in Singapore and proposed by the Turner Commission for the UK. But, basically, people either save for their own pensions, through a company scheme or on their own, or they rely on the generosity of future taxpayers.

The situation has been made worse by the way state pensions are organised, with each generation of working people paying the previous one's pensions. Working people pay into state social security schemes thinking they are saving for their pension, but actually they are paying the pensions of the present retired.

(1) Double jeu de mots :

- “fair share” = part équitable, “fair shares” = actions équitables ;
- “grey matter” = matière grise, “Grey matters” = questions relatives aux cheveux blancs (les personnes âgées).

That worked all right when there were four or five workers for every pensioner. But a combination of lower birth rates and longer lives means that within a generation there will be only two workers for each pensioner in most of Europe and only one in some countries, notably Italy. Nearly all state security systems have large actuarial deficits.

A lot of solutions have been proffered but, as the Turner report pointed out, either people have to retire later, or they have to save more, or they have to put up with very low incomes in retirement – or some combination of all three. There is no magic wand.

Robin Blackburn would disagree. In his book, *Age Shock: How Finance is Failing us*, he outlines his plan for some form of compulsory levy⁽¹⁾ on company profits that would fund a much more generous state pension scheme. He calls it a share levy – a levy on dividends carried by the shareholders rather than the company, and therefore not to be passed on in higher prices. The rich would pay since they own most of the shares. The money would be invested by the State for the good of all.

Well, you can see from that where the author is coming from: he is deeply critical of the entire capitalist system. He is particularly critical of the US and UK system, and particularly trusting of the State's ability to make just decisions on our behalf. For people who take a similar view of the world this will be seductive stuff. There are at least two powerful practical objections.

The first is that this is not going to happen. No developed country would dare give such an anti-enterprise signal if it wished to attract investment. Companies are mobile; the rich people he says should pay more are mobile. Indeed, Western governments are so concerned now about companies moving abroad that President Chirac recently promised to cut French company taxes to 20 per cent.

The second is that governments – even a fundamentally honourable one such as the UK – have a record of deceit⁽²⁾ about finance. By rights, if governments were making proper provision for the pressures of ageing they would be running surpluses, not deficits. The true cost of public-sector pensions has not been fully revealed. The deficits of the various social security systems are not fully disclosed. The lottery⁽³⁾ money is siphoned off⁽⁴⁾ to pay for things that previously would have been funded by the taxpayer.

What will happen everywhere will be some mixture of state and private provision. At the moment, private pensions are rising fast in countries, such as France, in which up to now the State has had a dominant role. There are a lot of legitimate criticisms of the financial services industry, including its level of costs, and there are lots of legitimate criticisms about corporate governance more generally. But a combination of condemnation of the private sector and the elevation of a wise state scheme (funded by the private sector) as a solution to the pension problem has a curious "class struggle" overtone⁽⁵⁾. Pensions should be taken out of politics, not seen as some way of bashing the company sector and their shareholders.

Hamish McRae, *The Independent*, January 26th 2007.

(Hamish McRae is chief economics commentator of *The Independent*)

(1) *Prélèvement.*

(2) *Tromperie*

(3) *Loto.*

(4) *Détourné.*

(5) *Accent, sous-entendu.*

Annexes

CORRIGÉS DES APPLICATIONS

INDEX

TABLE DES MATIÈRES

Corrigés des applications

CHAPITRE 1

L'EXISTENCE DE DIFFÉRENTS MODÈLES DE CAPITALISME

Le capitalisme libéral apparaît aujourd'hui comme le modèle victorieux : mondialisation, construction européenne constituent deux exemples de la pensée dominante. De plus, les rapports sociaux sont modifiés avec une place prépondérante occupée par les actionnaires (notamment les investisseurs institutionnels) et le déclin de la classe ouvrière.

Le capitalisme libéral devient universel car il se diffuse à l'échelle de la planète mais aussi parce qu'il constitue un modèle de référence. Peut-on valider ce double caractère d'universalité ?

1. Variété des capitalismes et déficience du libéralisme

a) Le mythe du modèle unique

Le capitalisme est loin d'être « parfaitement » libéral. Dans de nombreux pays, l'État est encore présent, État providence, État dirigiste... Il faut toutefois nuancer cette remarque puisque l'État entrepreneur use de plus en plus d'instruments de gestion jusqu'alors réservés au privé (indicateurs de performance, évolution des rémunérations...) au service d'un objectif de plus en plus clairement affiché, le profit.

Le capitalisme libéral se décline également sous différentes formes selon les spécificités nationales. Le capitalisme allemand met en avant la cogestion, le capitalisme japonais repose sur un réseau très dense d'entreprises industrielles, commerciales appuyées par des banques maisons et travaillant en étroite collaboration avec les pouvoirs publics. Ces deux formes de capitalisme restent d'ailleurs relativement hermétiques en matière d'ouverture de capital contrairement à ce qui existe dans les pays anglo-saxons.

b) Le mythe de l'efficacité

L'efficacité économique du capitalisme libéral est souvent remise en cause au regard des crises que l'on a pu observer au cours des années 1990. Ces crises se sont produites dans des pays émergents et sont expliquées par une adoption trop rapide des mécanismes de l'économie libérale à des structures économiques encore en construction.

Les conséquences sociales du capitalisme libéral sont souvent jugées très néfastes. La concurrence internationale rendue possible par un libéralisme mondial serait à l'origine d'une destruction massive d'emplois et profiterait dans le même temps aux plus fortunés.

Les dysfonctionnements générés par le système capitaliste sont cependant à relativiser. En comparaison tout d'abord puisque les autres systèmes économiques ont échoué. De plus, le

développement de nombreux pays émergents a été rendu possible par l'ouverture de ces économies aux préceptes libéraux même si l'État a souvent été un soutien non négligeable dans cette phase de décollage.

Il faut donc chercher ailleurs les raisons d'une remise en cause éventuelle du modèle capitaliste.

2. De la pérennité du modèle

a) La quête de sens du capitalisme

Le capitalisme libéral semble faire naître des comportements économiques mécaniques. La croissance pour la croissance, la consommation pour la croissance, la croissance pour l'emploi, l'emploi pour la consommation... Le système économique fonctionne alors sans qu'il soit possible de déterminer quelle est sa finalité.

L'in vraisemblance du système ne remet pas en cause celui-ci si l'écart de revenus et de conditions entre les différentes classes ne se creuse au profit des classes les plus élevées. La classe moyenne, la classe devenue la plus nombreuse, peut à ce propos jouer un rôle décisif si elle en venait à considérer que le système devient incohérent.

Si le capitalisme libéral perd de sa cohérence, il n'est pas étonnant alors qu'il soit remis en cause.

b) La remise en cause de l'universalité du modèle

L'émergence de l'économie de la connaissance et par là même d'une nouvelle forme de capitalisme laisse envisager deux scénarios possibles, une évolution marquée par des inégalités croissantes entre ceux qui disposent de la connaissance et les salariés les moins qualifiés ou au contraire, une élévation des qualifications et des compétences au service de tâches moins pénibles.

Face à l'absence de sens du système capitaliste, les altermondialistes en appellent à la mise en œuvre de processus de rééducation afin d'être capable de distinguer l'essentiel de l'accessoire. Là où le marché semblait déterminant, il faudrait dorénavant déterminer quelle autorité se chargerait de ce type de choix.

Le capitalisme a très souvent été associé au libéralisme et le libéralisme à la démocratie. Le débat se pose donc également en termes idéologiques. L'intégrisme religieux se présente comme une alternative mais dont la dimension économique est pratiquement inexistante. Plus intéressant est l'exemple de la Chine qui semble adopter tous les mécanismes économiques du capitalisme libéral sans en adopter la version politique. Au regard du développement de l'économie chinoise peut-on croire et s'inquiéter à l'émergence d'un nouveau modèle ?

CHAPITRE 2

CROISSANCE, CHANGEMENT TECHNOLOGIQUE ET EMPLOI

La thèse selon laquelle le progrès technique serait source de suppressions d'emplois bien plus importantes que les créations d'emplois induites est une thèse récurrente au plan économique et social qui a retrouvé toute son actualité avec les restructurations industrielles nombreuses à la fin du XX^e siècle en relation avec un progrès technique incessant et massif.

Cette thèse est développée ici dans un article de J. Rifkin publiée dans le *Guardian* en 2004, auteur bien connu pour ses nombreux ouvrages annonçant « la fin du travail ». On en rappelle ici les principaux arguments avant de montrer en quoi cette thèse est très largement discutée et critiquée.

1. La thèse d'un progrès technique destructeur net d'emplois

a) Un diagnostic partagé par tout un courant de pensée

L'histoire est riche d'épisodes rappelant les nombreuses destructions d'emploi consécutives au progrès technique, qu'il s'agisse des métiers à tisser au XVIII^e siècle, du machinisme agricole à l'origine de la disparition de la plupart des emplois agricoles ou, plus près de nous, des effets massifs de l'informatisation, de la robotisation et, pour « finir », des technologies de l'information et de la communication (TIC). Quelques noms célèbres sont restés attachés à ces événements : le luddisme à la charnière des XVIII^e-XIX^e siècles, la révolte des canuts au XIX^e siècle.

Cette perception des effets du progrès technique est défendue aujourd'hui par ce que l'on peut appeler « un courant de pensée ».

Différents essayistes et sociologues comme l'Américain Jeremy Rifkin (*The End of Work*), Viviane Forrester (*L'Horreur économique*) ou encore Dominique Méda (*Le Travail, une valeur en voie de disparition*) mettent l'accent sur les importantes destructions d'emplois (non compensées) liées au progrès technique.

b) L'argumentation statistique de J. Rifkin

J. Rifkin multiplie dans ce texte les exemples et angles d'approche :

- nombre de chômeurs et de personnes sous-employées dans le monde ;
- importance des pertes récentes d'emplois industriels aux États-Unis et en Europe ;
- pertes d'emplois industriels accélérée en Chine (pays pourtant connu pour être un grand bénéficiaire de la mondialisation actuelle) ;
- prévision d'une « quasi-disparition » des grandes concentrations d'emplois industriels ;
- pertes d'emplois également enregistrées dans les services (les banques, les assurances, le commerce de détail, etc.) et chez les cols blancs, plus tardivement touchés par le progrès technique.

En d'autres termes, selon Rifkin, le progrès technique supprime partout et par vagues des emplois, des vieux pays industrialisés aux nouvelles puissances asiatiques (Chine et Inde), des emplois industriels aux emplois de services.

c) Interprétation du progrès technique et nouvelle grille de lecture du capitalisme

■ Des suppressions d'emplois immédiates et directes

La thèse des suppressions d'emplois engendrée par le progrès technique est reconnue par tous les économistes (c'est de l'ordre de l'évidence). Les innovations de procédés sont en particulier source de nombreuses disparitions d'emplois immédiates et directes, reconnue par tous ceux qui se sont intéressés aux effets du progrès technique (Schumpeter, Fourastié, etc.).

■ **Des pertes nettes et durables d'emplois selon J. Rifkin**

J. Rifkin va plus loin, considérant que cet effet de suppression d'emplois est décisif et ne saurait être **compensé** par des créations d'emplois nouvelles. Selon lui, « la vieille logique » selon laquelle les gains de productivités induits par le progrès technique (source certes de suppressions de « vieux » emplois) induiraient à l'inverse de nombreux nouveaux emplois n'aurait plus cours.

Il rappelle à ce propos l'argumentation traditionnelle sous-jacente : gains de productivité \Rightarrow baisse des coûts de production de nombreux biens et services \Rightarrow stimulation de la demande \Rightarrow accroissement de la production et créations d'emplois.

Or, cet enchaînement de séquences ne serait plus opérant pour la raison suivante : les gains de productivité et l'accroissement de la production se font à effectifs de plus en plus restreints, ce qui limiterait toujours plus les revenus versés et donc par suite la demande et finalement la croissance et l'emploi.

Cela amène J. Rifkin à des conclusions assez « définitives » sur le capitalisme contemporain, évoquant une nouvelle réalité structurelle (*new structural reality*) et une contradiction forte au cœur du capitalisme.

Cette thèse fait toutefois l'objet de nombreuses critiques.

2. Emploi et progrès technique : des liens plus complexes et potentiellement « vertueux »

a) Les limites et les dangers de l'approche de Rifkin

L'approche de Rifkin peut être critiquée, amendée et réfutée de plusieurs points de vue : tout d'abord en ce qui concerne ses **exemples et ses statistiques** : en effet, les statistiques retenues font référence à certaines périodes, certains pays, certains secteurs économiques alors même que d'autres statistiques faisant appel à d'autres périodes, d'autres secteurs permettraient de produire des diagnostics différents sinon opposés. Pierre Cahuc et André Zylberberg écrivent ainsi que « toutes les données dont nous disposons n'apportent pas le moindre début de preuve à ces pseudo-théories catastrophistes » (Cahuc et Zylberberg⁽¹⁾)

En deuxième lieu, les reculs signalés de l'emploi dans l'industrie ou dans certains services repérés par Rifkin peuvent **s'interpréter d'autres façons** : les effets de la mondialisation, les conséquences d'une concurrence reposant pour une large part sur un différentiel de coût du travail, les effets encore non pleinement bénéfiques du développement des TIC (voir par exemple le fameux « paradoxe de Solow »), etc.

En troisième lieu, on peut parler d'une **analyse volontairement simplificatrice** des effets du progrès technique qui fait l'impasse ou à tout le moins ne reconnaît pas les effets indirects et positifs du progrès technique sur l'emploi (voir point 2.2).

Enfin, cette vision du progrès technique débouche sur **des solutions** (partage du travail, développement d'un tiers secteur bénévole) qui font elles-mêmes **l'objet de critiques** : faible efficacité en termes de création d'emplois et coût social (ou individuel) élevé d'une politique de partage du travail sans croissance, discussion de la pertinence du développement d'un tiers secteur (s'il s'agit d'activités utiles et potentiellement solvables), etc. On

(1) Le Chômage, fatalité ou nécessité ? par Pierre Cahuc et André Zylberberg, Champs Flammarion, 2005, p. 20.

pourrait encore aller plus loin s'il s'agit de limiter carrément le développement du progrès technique dans la mesure où il serait néfaste en matière d'emploi (faisabilité d'une telle politique, risque totalitaire, démarche malthusienne, etc.).

b) Les économies et l'emploi requièrent le progrès technique

De Schumpeter à Sauvy en passant par Fourastié, la plupart des grands noms de l'économie ont reconnu certes les destructions d'emplois imputables au progrès technique mais aussi et surtout ce que l'économie et l'emploi doivent au progrès technique.

Schumpeter a été rendu célèbre entre autres par son concept de « **destruction créatrice** », soulignant l'émergence de nouvelles branches (d'activité) et les emplois les accompagnant à la suite de phénomènes d'innovation (et donc de progrès technique).

Sauvy ne dit pas autre chose avec sa célèbre **théorie du déversement**, qui traduit le fait que le progrès technique entraînerait un déversement des emplois depuis les secteurs qui en perdent vers ceux qui embauchent.

En allant plus loin, nombreux sont les économistes à interpréter la montée du chômage comme la conséquence du « manque de progrès technique », la productivité et la croissance ayant baissé de moitié depuis la fin des Trente Glorieuses.

Bien entendu, ces effets sont tout **sauf mécaniques** et les économistes soulignent les nombreuses incertitudes et contraintes qui leur sont attachées : existence (ou non) d'anticipations favorables (de la demande), importance (ou non) d'investissements de substitution capital/travail, déversement des emplois vers des branches à fort (ou faible) contenu en emplois ou encore existence (ou non) de qualifications adaptées aux branches en expansion. Mais le diagnostic fondamental et partagé reste que **l'effet à long terme du progrès technique est favorable à la fois à la croissance et à l'emploi**. C'est ce qui permet de comprendre que le nombre total de personnes employées dans le monde n'a cessé de croître jusqu'ici. Et s'il y a une nouvelle réalité structurelle du capitalisme, elle est à chercher ailleurs (notion « **d'économie de la connaissance** », etc.).

c) Le progrès technique et ses influences contrastées sur l'emploi et le travail

L'analyse critique de la thèse de Rifkin ne doit pas pour autant **dissimuler la complexité** des effets et des remises en cause induites par le progrès technique sur l'emploi et le travail.

En effet le progrès technique exerce des **effets très différenciés** sur la nature et le rythme de croissance des différentes branches, sur l'effectif et la taille des entreprises, sur la hiérarchie économique des nations, sur les qualifications des salariés.

Il conduit par conséquent à de douloureuses remises en cause, pose de sérieux défis à l'économie et aux économistes, requiert des actions de régulation des pouvoirs publics (aide à la reconversion des territoires, formation et requalification des travailleurs, accompagnement des chômeurs) pour faire face au « prix social » de ce progrès technique.

En conclusion, la thèse de Rifkin, bien connue, largement médiatisée à travers ses ouvrages, relayée par d'autres auteurs, présente **une seule face** du progrès technique. La fragilité et la contestabilité des exemples choisis nous ont amenés à rappeler qu'il existe **d'autres grilles de lecture** du progrès technique – très largement dominantes – chez les économistes qui insistent à l'inverse sur les bienfaits à moyen et long termes de ce progrès technique sur l'emploi.

La démarche contemporaine des pouvoirs publics est d'ailleurs toute autre puisqu'il s'agit pour l'essentiel d'encourager l'innovation, de diffuser le progrès technique et de faciliter les créations d'emplois qui en sont attendues.

CHAPITRE 3

L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE ET DE L'IMMATÉRIEL

L'économie de la connaissance succède à l'ère industrielle et pose par conséquent de nouvelles problématiques. L'association connaissance système éducatif semble être une évidence. L'acquisition de connaissances passe pour une grande partie par la formation qui peut être initiale ou continue. L'économie de la connaissance exige une montée en compétence des individus au service de la croissance. Mais si le système de formation doit être abordé en termes quantitatifs, l'analyse de ses performances ne peut se limiter à cette unique dimension. En effet, l'économie de la connaissance pourrait tout à fait être rebaptisée économie des connaissances et la question reste de déterminer la nature des savoirs qu'il faut transmettre. D'une manière plus globale encore la problématique demeure de savoir quelles sont les exigences attendues d'un système de formation performant au service de l'économie de la connaissance.

1. Le système de formation est indispensable dans le cadre de l'économie de la connaissance

a) La connaissance : moteur de la croissance

Pendant longtemps on a pu considérer que le développement économique était le préalable à la mise en place d'un système de formation ouvert au plus grand monde. C'est en effet à la fin du XIX^e siècle lors du démarrage de l'ère industrielle que les systèmes éducatifs publics ont vu le jour.

Par la suite, les besoins en connaissance à des fins économiques se sont limités à une certaine élite. Pour les salariés de base les exigences en matière de qualification sont restées relativement faibles. Avec la théorie de la croissance endogène, la connaissance apparaît comme un élément essentiel de la performance économique.

De ce fait, il incombe à l'État de prendre en charge directement une partie de l'éducation et de stimuler par ailleurs les efforts de formation des entreprises.

b) La formation relève de la logique de l'investissement

Si l'on veut s'appuyer sur des travaux théoriques, on pourra citer la théorie du capital humain de G. Becker. Dans une logique de bonne intégration au marché du travail, les agents se doivent d'investir en formation. Ici aussi l'État doit réduire les coûts que génère cet investissement.

Au cours des trente glorieuses, l'État a su faire face à la montée des effectifs avec le phénomène du baby-boom. Aujourd'hui, c'est à un autre problème générationnel qu'il faut faire face avec les départs massifs à la retraite de la génération devenue la génération du papy-boom. Toutefois, l'adéquation du système de formation à l'économie de la connaissance ne se limite pas à des aspects strictement quantitatifs.

2. L'indispensable réflexion sur la nature des besoins en formation

a) La nécessaire articulation entre formation initiale et formation continue

On peut revenir sur les deux modèles en matière de formation que sont le modèle allemand et le modèle japonais.

Il semble important de mettre en place des systèmes de formation qui s'appuient sur des pratiques d'apprentissage comme dans le modèle germanique. Une meilleure adéquation des formations proposées aux exigences du marché du travail est ainsi assurée. Les systèmes européens semblent aujourd'hui quelque peu dépassés.

Une autre approche met également l'accent sur la formation initiale, la société japonaise est apparue à cet égard comme une référence. En la matière, les Européens semblent devoir être dépassés par les grandes puissances émergentes que sont la Chine et l'Inde.

b) L'adaptation permanente

Dans une économie de la connaissance, les savoirs qu'il faut maîtriser sont variés et changeants. Leur nature est complexe : savoir être, savoir faire... De nouvelles formes de transmission des savoirs doivent être adoptées (voir à ce propos les travaux de Nonaka).

L'exigence d'adaptation est aujourd'hui beaucoup plus forte ce qui justifie l'idée d'une formation continue tout au long de la vie professionnelle.

Toutefois, l'évolution permanente des savoirs ne peut pas satisfaire de systèmes de formation excessivement formalisés (autour de vastes programmes nationaux) et centralisés. Une plus grande autonomie doit être laissée aux formateurs tant sur le contenu que sur les formes de pédagogie comme le montre l'exemple finlandais.

CHAPITRE 4

RÉSEAUX, TERRITOIRES, PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

Les deux textes proposés évoquent deux illustrations d'un même concept le cluster. Cependant les deux approches sont différentes et montrent un caractère inéluctable dans le cas de Tokyo alors que la démarche semble plus pro-active dans l'exemple de Montréal. Cette idée de mise en œuvre d'une stratégie amène à s'interroger sur les possibilités dont disposent les pouvoirs publics pour promouvoir la concentration d'activités sur le territoire national.

1. Des arbitrages difficiles face à des situations établies

a) La polarisation : un phénomène naturel

Si l'on parle de polarisation comme phénomène naturel, il faut comprendre que la spécialisation géographique s'est construite autour d'avantages géographiques (positionnement par rapport aux grands axes des échanges) et de situations acquises dans l'histoire au regard de choix effectués par les autorités centrales.

Dans ce cas, l'État ne peut rien impulser, il peut simplement profiter de la forte attractivité de la zone considérée. Le choix politique porte sur l'arbitrage à effectuer entre zones attractives et régions qui le sont moins.

b) Stimuler la polarisation ou rechercher un équilibre national

La question essentielle si l'on considère la polarisation comme un phénomène naturel est de se demander si les pouvoirs publics (État, Europe...) doivent rechercher un nouvel équilibre en apportant leur aide aux régions en difficulté.

Les différentes études montrent les effets pervers d'une telle volonté d'égalité (allocation des ressources sous-optimales, inefficacité des subventions perçues...) et les avantages en revanche d'une promotion de la mobilité.

2. L'État comme initiateur de la polarisation

a) L'économie de la connaissance source de développement régional inattendu

Si, pendant longtemps, l'attractivité d'une région a porté sur le montant des aides publiques que pouvaient percevoir les investisseurs étrangers, il n'en est plus tout à fait de même aujourd'hui.

Il est possible par une orientation pertinente des ressources en infrastructures des communications mais aussi par la mise en place de structures de formation et de recherche proche de la réalité des entreprises de rendre des régions attractives.

L'exemple de Sophia-Antipolis pour la région et du Japon à l'échelle d'un pays démontrent bien qu'il y a possibilité de réussir même si les ressources naturelles sont rares ou peu adaptées aux exigences industrielles.

b) La forme et l'ampleur des soutiens sont encore à définir

Un programme d'aide à l'émergence d'un cluster pose le problème de la compétence clé qu'il est possible de développer.

D'autre part, à quel niveau géographique doit être appréciée la polarisation ? Peut-on encore parler de spécialisation quand l'échelle géographique est très petite ?

En final et comme se pose la question en France pour les pôles de compétitivité, combien de projets faut-il encourager ?

CHAPITRE 5

CROISSANCE ÉCONOMIQUE, ÉQUILIBRES SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX

La question des effets de la croissance sur l'environnement (au sens écologique du terme) est une question économique aujourd'hui essentielle.

Le diagnostic général du problème posé est de plus en plus partagé ; les solutions existent : le texte proposé en appui tiré de *The Economist* indique par exemple que des solutions tant économiques que technologiques pourraient résoudre la question du changement climatique.

Pourtant les États comme les économistes ne sont toujours pas d'accord sur les mesures à prendre. On va rendre ici compte de ce débat en rappelant tout d'abord brièvement les problèmes d'ordre environnemental posés par la croissance avant de présenter quelques points de vue économiques sur cette question.

1. Les problèmes d'ordre environnemental posés par la croissance

a) Les principaux problèmes posés

Plusieurs types de problèmes sont régulièrement relevés ; on pense notamment aux phénomènes suivants :

- la production de déchets ;
- l'émission de gaz à effet de serre ;
- l'urbanisation galopante ;
- la raréfaction des différentes ressources naturelles.

Chacun de ces problèmes implique à la fois des effets négatifs et des risques, par exemple la production de déchets pose les problèmes de sa multiplication, de son coût croissant de traitement et d'élimination, de l'augmentation des risques sanitaires induits, du gaspillage d'éléments du patrimoine naturel (lorsqu'ils sont recyclables), etc.

Des développements analogues peuvent être faits bien entendu concernant les autres problèmes évoqués.

b) La question majeure du changement climatique

Le texte extrait de *The Economist* pointe en particulier la question très préoccupante du changement climatique appréhendé sous l'aspect de la concentration croissante de CO₂ dans l'atmosphère : 280 parties par million (ppm) avant la révolution industrielle, 380 ppm aujourd'hui, 800 ppm en 2100 au rythme actuel.

Plusieurs sources sont distinguées : certains secteurs économiques (le transport, la production d'énergie électrique et en amont le charbon), le phénomène de la déforestation et la responsabilité majeure de certains pays : les États-Unis, la Chine et l'Inde, ou encore les pays européens.

2. Les économistes face aux atteintes portées à l'environnement par la croissance

On peut distinguer trois grands types d'optique, dont l'un, « central », recoupe l'orientation retenue dans le texte proposé.

a) La recherche « d'un développement durable »

- Aujourd'hui de nombreux économistes et hommes politiques retiennent à un titre ou à un autre la thèse d'une croissance compatible avec l'environnement et supportable dans le temps : c'est la thèse bien connue du développement durable.

Cette thèse reconnaît l'impact négatif de la croissance sur l'environnement, revendique un certain nombre de principes fondateurs (principe de solidarité, de précaution, etc.) et, par voie de conséquence, préconise la mise en place de politiques volontaristes impliquant les

entrepreneurs (utilisation de nouvelles technologies, adoption de codes de bonne conduite, etc.), une intervention des pouvoirs publics (politique de l'environnement, etc.) et la mise en place de dispositifs au niveau international (droits à polluer, etc.).

- Le texte de *The Economist* s'inscrit – même si cela n'est pas écrit explicitement – dans cette perspective : il montre que des solutions technologiques existent : le piégeage du CO₂ et l'utilisation d'énergies renouvelables ; à coupler avec des solutions à caractère économique (subvention à la R&D dans ces domaines, taxation des énergies polluantes, etc.)

b) Les autres thèses défendues par les économistes

Deux autres thèses minoritaires concernent également les rapports entre croissance et environnement :

- Il y a d'abord la thèse du courant de « la nouvelle économie des ressources ».

Ce courant a une confiance absolue dans les mécanismes de marché. Le problème de la raréfaction des ressources naturelles est résolu grâce à l'hypothèse d'une parfaite substitution des facteurs ; quant aux phénomènes d'externalités et d'atteintes au patrimoine naturel, ils sont résolus eux aussi par l'approfondissement des mécanismes de marché, en particulier l'attribution de droits de propriété sur les ressources naturelles.

- Il y a, à l'autre extrême, la thèse militante de « la décroissance ».

La croissance est ici appréhendée comme un danger, surtout sous la forme actuelle. Les défenseurs de cette thèse (N. Georgescu-Roegen, S. Latouche, etc.) appellent par conséquent les pays développés à la décroissance et au « retour » à des formes de production et de consommation traditionnels.

En conclusion, ce débat traite d'un problème d'une grande gravité pour l'humanité ; les projections actuelles sont inquiétantes et pessimistes (*The Economist* parle « d'une fourchette de CO₂ allant de 540 à 970 ppm ») ; les économistes conscients de la question n'en tirent pas tous pour autant les mêmes conclusions.

Pourtant des mesures technologiques et économiques existent ; le rôle de l'économie étant ici, de rendre « supportables » financièrement les solutions technologiques.

Ces solutions butent encore sur un obstacle majeur : un obstacle à caractère politique... et, de ce point de vue là, la responsabilité des États-Unis apparaît fondamentale : *America is the key*.

CHAPITRE 6

MARCHÉ ET ÉCONOMIE NON MARCHANDE

Le terme « enjeu » indique ce que l'on peut éventuellement gagner à la privatisation des services publics (les objectifs affichés et les limites à l'atteinte de ces objectifs) et ce que l'on peut bien sûr y perdre (le marché peut-il vraiment rendre des missions de services publics ? dans quelle mesure ou limite ?). Les enjeux peuvent bien entendu être d'ordre économique mais aussi politique et social. Les enjeux sont indissociables des agents concernés par ces mêmes enjeux : État, entreprises, ménages.

La privatisation s'entend comme la vente par l'État de tout ou partie du capital d'une entreprise publique. Elle consiste à introduire des mécanismes de marché là où ils n'étaient pas présents, dans les services publics.

Un service public peut se définir par ses fonctions, lesquelles visent toutes à répondre à un besoin d'intérêt général : la lutte contre l'exclusion de certains usagers des services essentiels, la recherche de la cohésion sociale de la communauté des usagers, l'efficacité dans l'utilisation des ressources.

Les services publics doivent vérifier trois grands principes : la continuité (le service, puisqu'il est d'intérêt général ne peut être interrompu), l'égalité des usagers (qui fonde par exemple les règles de la péréquation tarifaire), la mutabilité (le service doit s'adapter à l'évolution des besoins des usagers).

La privatisation a pour objectif de rendre les services publics plus efficaces. L'efficacité s'entend au regard des missions rendues aux usagers (qui deviennent des clients) mais aussi en termes d'utilisation des ressources.

L'ouverture à la concurrence des services publics conduit à s'interroger sur la possibilité pour une entreprise privée de remplir des missions de service public. C'est en ce sens que l'Union européenne a conduit une réflexion sur la notion de service universel, ou Service d'intérêt économique général (SIEG). Cependant, cette ouverture ne doit pas conduire à l'émergence de monopoles privés (ce qui risque d'être le cas si les rendements sont croissants). Aussi, elle doit s'accompagner d'une politique de réglementation de la concurrence visant par exemple à éviter les abus de position dominante. C'est pour cette raison que, dans bien des cas, les services publics sont d'abord séparés en deux identités : l'entreprise qui délivre le service lui-même et qui pourra être privatisée (EDF qui produit et distribue de l'électricité) et le réseau qui permet d'acheminer le service vers les usagers/clients, lequel connaît des rendements croissants et demeure un monopole public (le Réseau de transport de l'électricité, RTE).

• **Les gains possibles d'une privatisation** résident dans :

- une meilleure utilisation du capital technique et du capital humain (par le biais d'une véritable gestion des ressources humaines et non d'une « administration du personnel ») ;
- une amélioration de la productivité ;
- une meilleure prise en compte des besoins du public ;
- une responsabilisation des gestionnaires du service public.

• **Les risques possibles :**

- la recherche de la rentabilité à court terme peut se faire au détriment de la qualité des services rendus (*cf.* le nettoyage des hôpitaux cité dans le texte) ;
- l'égalité de traitement des usagers/clients peut ne pas concerner tous les services, et la péréquation tarifaire ne pas s'appliquer à tous (seulement ceux dits « universels ») ;
- la gestion privée d'un service public, dont les services universels sont en partie financés par l'État, peut être discutée du point de vue éthique (*cf.* l'enseignement du créationnisme cité dans le texte).

On peut également s'interroger sur la privatisation de la Sécurité sociale pour laquelle certains considèrent que la logique d'assurance peut relever du marché (entreprises d'assurance) et la logique d'assistance demeurer publique (ce qui est le cas avec l'instauration de la Couverture maladie universelle, le minimum vieillesse, le RMI).

CHAPITRE 7

PROTECTION SOCIALE ET SOLIDARITÉ

Ce texte d'Hamish McRae, rédacteur adjoint pour les questions économiques au quotidien anglais *The Independent*, porte sur l'un des grands sujets qui agitent les pays développés depuis des années : les orientations à prendre pour assurer la viabilité du système de retraites. Pour éclairer cette question, on se propose de rendre compte pour commencer des difficultés que connaissent partout les systèmes de retraite avant d'envisager les alternatives pour assurer la pérennisation de ces systèmes.

1. Des systèmes de retraite différents aux prises avec les mêmes difficultés

a) Des difficultés communes aux grands pays développés

Les difficultés financières à **équilibrer les comptes des retraites** sont bel et bien communes à la plupart des grands pays développés.

Elles trouvent fondamentalement leur origine dans **la démographie**. Hamish McRae évoque ainsi les pressions financières engendrées par le vieillissement progressif des sociétés occidentales et la déformation généralisée du rapport nombre d'actifs/nombre d'inactifs en soulignant que, d'ici une génération, il n'y aura que deux travailleurs pour chaque retraité dans la plus grande partie de l'Europe et seulement un dans quelques pays comme l'Italie avec partout un **déficit des comptes de la retraite**.

b) Une pluralité de facteurs à l'origine des difficultés de la protection sociale

En allant au-delà des informations contenues dans cet article, il convient de souligner que **plusieurs facteurs** concourent à tendre la situation dans ce domaine et à la rendre en même temps complexe à évaluer.

Les **dépenses** de retraites sont poussées vers le haut par l'allongement de la durée de vie (qui accroît le nombre d'inactifs et la durée moyenne d'inactivité à financer).

Les **recettes**, elles, n'augmentent pas à un rythme suffisant en raison des effets retardés de la baisse de la fécondité observée depuis plusieurs décennies (ce qui réduit le nombre d'actifs) mais aussi de la réduction du nombre de cotisants liée à la conjoncture économique et aux effets de la politique d'entreprise (*cf.* l'important chômage et les nombreuses personnes mises en préretraite).

Le **raccourcissement de la durée d'activité** pendant les Trente Glorieuses et même quelquefois dans les années qui ont suivi (on pense à la France) pèse aussi sur la situation puisque ce progrès social a induit simultanément une charge financière encore plus grande à la charge des actifs.

L'évolution incertaine de la fécondité, l'importance de la politique migratoire, les taux de croissance à venir constituent cependant autant d'**incertitudes** quant à l'état exact des comptes futurs en matière de financement des retraites.

c) La cohabitation de systèmes de retraites différents

Phénomène intéressant à noter, ces difficultés touchent les pays développés dans leur ensemble et ce malgré **les caractéristiques spécifiques de chaque système national de retraite**.

Hamish McRae rappelle ainsi que les pays développés ont choisi un **équilibre différent** : système géré collectivement par prélèvement sur les actifs (sous forme de cotisations sociales ou d'impôts) ou constitution de retraites personnelles par les actifs eux-mêmes. Il y a d'un côté un **système étatique ou collectif** (dont par exemple le système français par répartition) et de l'autre, des solutions relevant de décisions individuelles et d'une gestion par **le secteur privé** (système par capitalisation).

Hamish McRae oppose de ce point de vue quelques pays ayant fait une large part au système de la capitalisation (États-Unis, Royaume-Uni, Pays-Bas et Suisse) et ceux qui s'en sont remis essentiellement à un système de prélèvement collectif (la plupart des pays européens).

Il faut observer que l'ensemble des pays est bien concerné par ce problème de financement, car tous fonctionnent selon un **système mixte** (Hamish McRae) et donc avec une dose de financement collectif fragilisé par les effets de la démographie. En outre, les systèmes privés par capitalisation n'échappent pas eux-mêmes aux difficultés car l'allongement de la durée de vie suppose également le prélèvement de ressources additionnelles pour maintenir le niveau de la retraite.

2. Plusieurs solutions possibles au problème de financement des retraites

Hamish McRae envisage plusieurs pistes qui renvoient en particulier au débat britannique en la matière. L'examen du cas français montre une fois encore la similarité des problèmes et... des solutions envisageables ; mais des différences très fortes demeurent entre les deux pays dans ce domaine.

a) Le cas britannique : les insuffisances du système par capitalisation

Rappelons que ce système repose en grande partie sur des **pensions contractées à titre privé** et où **l'État n'assure qu'un régime de retraite très faible**. Les Britanniques ont donc recours très largement à une épargne-retraite par capitalisation ; le problème étant que leur épargne est loin d'avoir atteint le niveau nécessaire pour qu'ils puissent bénéficier à terme d'une retraite convenable (L. Fourrier 2006)⁽¹⁾. Ainsi, selon une enquête d'Eurostat, le revenu moyen des personnes âgées (par rapport au reste de la population) au Royaume-Uni est sensiblement plus bas que la moyenne européenne. Dès lors ce système se trouve confronté à différents choix possibles pour en assurer la pérennité.

Dans cette perspective, Hamish McRae rappelle tout d'abord **les alternatives envisagées** par le rapport (anglais) Turner : allongement de la durée d'activité, accroissement de l'épargne (individuelle), acceptation de retraites faibles ou combinaison de ces différentes solutions. Il existe **d'autres alternatives** susceptibles de remettre en cause l'orientation générale du système britannique, en particulier celle mise en avant par Robin Blackburn consistant en un prélèvement sur les dividendes perçus par les actionnaires et ce pour renflouer le système de pension d'État. Cette dernière solution ne recueille visiblement pas la faveur du journaliste de *The Independent* pour deux raisons : en premier lieu, elle lui paraît totalement irréaliste

(1) Voir Les modèles de « l'État providence – Réussites et limites du modèle social britannique » – Le Modèle social français, Cahiers Français n° 330 – 2006.

dans un système mondialisé (elle ferait fuir les capitaux et les riches), en second lieu à cause des défaillances de la gestion du système étatique. Il conclut à la vraisemblance de solutions mixtes combinant un mélange de dispositions privées et étatiques.

b) La situation française : soutenir le système par répartition

Le cas français, non développé dans cet article, certes différent, conduit cependant à des interrogations similaires en dépit d'un contexte autre puisque dans ce dernier cas le système repose essentiellement sur une logique de financement par répartition.

La France connaît aussi des **contraintes d'équilibrage des comptes** (allongement de la durée de vie...) amplifiées par un chômage important et un âge de départ à la retraite théoriquement plus faible que chez la plupart de nos partenaires économiques. Cependant la fécondité record constitue à l'inverse une soupape pour l'avenir.

Plusieurs solutions ont été ici aussi envisagées pour soutenir les régimes de retraite : les premières s'inscrivent dans une volonté de soutenir fondamentalement le système de répartition avec l'allongement de la durée de vie active, l'accroissement des taux de cotisation, la baisse des taux de remplacement (niveau des pensions de retraite), voire la recherche de nouvelles ressources (CSG, taxation sur la VA, etc.) ; les secondes visent à promouvoir (au moins de façon complémentaire) un autre système de financement, celui de la capitalisation, avec des mesures favorisant la mise en place de plans d'épargne individuels pour la retraite et de régimes de retraite professionnels gérés par les entreprises pour le compte de leurs salariés.

Les choix retenus lors des deux grandes réformes de 1993 et 2003 ont visé d'abord à **maintenir la répartition** au prix d'un allongement conséquent du nombre d'annuités nécessaires et ensuite à ouvrir « une fenêtre » à la capitalisation en particulier dans le cadre de la réforme de 2003.

c) Des choix politiques

Le choix des orientations retenues dans chaque pays comporte bien sûr des dimensions techniques et en ce sens les modèles économétriques sont largement utilisés pour simuler et tester des hypothèses, d'autant qu'il n'y a pas de solution miracle ni de baguette magique (*There is no magic wand.*)

Les mesures envisagées et/ou retenues font intervenir au fond des considérations de philosophie économique et des choix sociaux essentiels : place de l'État, appel (ou non) aux mécanismes de marché, recherche d'une égalité (ou non) de traitement des salariés et des citoyens face au grand âge et au financement de la période d'inactivité...

Pour en revenir au texte proposé, Hamish McRae met l'accent sur le caractère engagé et l'orientation très critique contre le système capitaliste britannique d'un Robin Blackburn et soutient lui-même implicitement le système privé britannique de retraites en soulignant les défaillances de gestion de l'État.

Cet article tiré de *The Independent* est fort intéressant car il montre une fois de plus que les pays développés en général et les pays européens en particulier connaissent les mêmes défis en matière économique et sociale, y compris en matière de financement des retraites. Ainsi, comme l'écrit Laurent Fourier, « il n'est pas plus facile en Grande-Bretagne qu'ailleurs de réformer les retraites. Tony Blair en a fait l'expérience le 18 octobre 2005 lorsque son

gouvernement a dû céder face à la forte pression des syndicats qui promettaient une grève d'une ampleur comparable à la grève générale de 1926 ».

Les contextes diffèrent sensiblement des deux côtés de la Manche, puisque le Royaume-Uni s'inscrit dans un système de financement largement privé alors que la France conserve un système collectif pour l'essentiel. Les capitalismes nationaux conservent ainsi leur part de singularité dans la mondialisation.

Index

- A**ccumulation du capital, 6, 16
Altermondialisation, 25
Aménagement du territoire, 125-126
Apprentissage, 83
Apprentissage organisationnel, 85
Assistance, 215
Association, 197
Assurance sociale, 215
Autre production non marchande, 175
- B**énévolat, 200
Bien cumulatif, 78-79
Bien non exclusif, 78
Bien non rival, 78-79
Bien public, 79, 181
Blocs commerciaux, 111
Branche de risque, 225
Brevet, 97
- C**apital humain, 83, 126
Capital technique, 6, 18
Capitalisme, 2-3, 7
Capitalisme d'État, 15, 17
Capitalisme familial, 10
Capitalisme libéral, 1, 7-8, 10, 13, 18-19, 24
Capitalisme managérial, 10-11, 23
Capitalisme mondial, 22
Capitalisme mondialisé, 18
Capitalisme patrimonial, 5, 23-24
Centralisation, 125
Charge morte, 181
Cigale, 196
Cluster, 121, 133
Code de conduite, 164
Colbertiste, 113
Comptabilité de la croissance, 45
Concurrence pure, 178
Concurrence pure et parfaite, 178
Consensus de Washington, 22
Contribution au remboursement de la dette sociale (CRDS), 227
Contribution sociale généralisée (CSG), 227
Coopérative, 189
- Courbe en u renversé de Kuznets, 161
Couverture maladie universelle (CMU), 223
Couverture médicale universelle, 236
Crise de l'État providence, 230
Croissance, 142
Croissance économique, 142
Croissance équilibrée, 147
Croissance extensive, 44
Croissance intensive, 44
Croissance zéro, 150
CSG, 231-232
Cycle, 146
Cycle de productivité, 57
Cycles de Kondratieff, 51, 146
- D**écentralisation, 112, 126
Décroissance, 26, 154
Défaillance de marché, 180
Déréglementation, 18, 23-24
Destruction créatrice, 52
Développement durable, 26, 150, 153
Déversement d'emploi, 56
District italien, 119
Dualisation du système de santé, 224
- É**conomie alternative, 185
Économie de la connaissance, 64
Économie de marché, 176
Économie non marchande, 180, 197
Économie non monétaire, 186, 197, 202
Économie planifiée, 178
Économie plurielle, 186
Économie sociale, 185
Effet négatif de la croissance, 150
Efficacité économique, 184
Empreinte écologique, 158
Équité, 184
Espace de compétences, 61
État providence, 18, 186, 214, 230
Expansion économique, 142
Externalité, 79, 152, 180
Externalité de connaissance, 79

Facteur explicatif de la croissance, 42

Factory system, 3

Filière inversée, 11, 177

Finance solidaire, 197

Fiscalisation de la protection sociale, 232

Fonction Cobb-Douglas, 43

Formation continue, 90

Formules de capitalisation, 242

Gain de productivité, 46

Gouvernement d'entreprise, 11

Grande stratégie, 120

Impérialisme, 115

Indicateur de développement humain, 157

Inégalité interne, 161

Inégalités de développement, 158

Innovation, 51, 76-77, 81, 83, 92, 95, 97, 120, 123

Intensité capitalistique, 45

Intensité technologique, 60

Investissement éthique, 197

Investisseur institutionnel, 23-24

Justice sociale, 217

Libre échange, 116

Loi de financement de la protection sociale, 224

Luddisme, 54

Management de la connaissance, 80

Management des ressources technologiques, 61

Marché, 177

Marché contestable, 178

Marché noir, 179-180

Marché parfait, 179

Mercantilisme, 113

Modèle béveridgien, 220

Modèle bismarckien, 219

Modèle de Harrod et Domar, 48

Modèle de Solow, 49

Modèle HOS, 117

Mondialisation, 22-23, 108, 110, 112, 126

Monopole naturel, 180

Monopole public, 181

Mutuelle, 189

Nationalisation, 17

NEP, 15, 17, 21

Non-exclusion, 181

Non-rivalité, 181

Norme, 155

Nouvelle économie, 40

Nouvelle politique économique, 15

NTIC, 58

Objectif national de dépense d'assurance-maladie (Ondam), 236

OCDE, 85

OMC, 22, 25

ONG, 25

Optimum de Pareto, 183

Organisation non gouvernementale (ONG), 201

Organisationnel, 83

Passager clandestin, 181

Patrimoine technologique, 61

Péréquation tarifaire, 184

PGF, 45

PIB, 143, 156

Planification impérative, 16

Plate-forme logistique, 129

Plateforme logistique, 127

PNB, 143

Pôle de compétitivité, 124, 130-131

Pôle technologique, 126-127

Politique active, 67

Politique passive, 67

Politique structurelle, 66

Politique technologique, 66-67

Premier théorème fondamental de l'économie du bien-être, 180

Principe de continuité, 184

Principe de la double qualité, 190

Principe de précaution, 153

Privatisation, 18

Prix de réserve, 179

Prix plafond, 179

Processus de Lisbonne, 99-100

Production marchande, 175

Production pour emploi final propre, 175

Productivité apparente du travail, 46

Productivité du travail, 45

Productivité globale des facteurs, 45

Produit intérieur brut, 143

Progrès technique, 45, 48, 51

Propriété intellectuelle, 95

Protection sociale, 214

Protectionnisme, 115

Protocole de Kyoto, 156

Rapport Charpin, 238
Rapport du Club de Rome, 150, 152
Réforme du marché du travail, 68
Réforme du système de retraite, 239
Réformisme social, 191
Régime de la Sécurité sociale, 225
Régionalisation, 112
Rendement croissant, 180, 184
Résidu, 44
Responsabilité sociale et environnementale, 163
Retraite par capitalisation, 240
Retraite par répartition, 237
Revenu minimum d'insertion (RMI), 223, 233
Revenu national brut, 143
Révolution industrielle, 2-3, 5, 10, 77, 110, 115, 125
RNB, 143, 156
RSE, 163

SCOP, 189, 193
Second théorème fondamental de l'économie du bien-être, 184
Sécurité sociale, 215
SEL, 201
Service d'intérêt économique général, 185
Service public, 184
Service universel, 185
SIEG, 185
Stratégie de créneau, 130
Stratégie de filière, 130
Stratégie de localisation, 118
Stratégie technologique, 64

Stratégies technologiques, 63
Syndicat, 9, 19
Système d'échange local (SEL), 197
Système national de protection sociale, 216

Take off, 159
Tarification au coût marginal, 184
Tarification au coût moyen, 184
Taux de flexion, 41
Taux de remplacement, 240
Technologie, 51
Technologie de l'information et de la communication, 58
Théorie de la croissance, 147
Théorie de la croissance endogène, 48, 149
Théorie de la justice sociale, 217
Théorie du déversement, 57
Théorie du retard, 158
Théorie traditionnelle de la croissance, 48
Thèse de la décroissance, 154
TIC, 58, 80
Tiers secteur, 185
Titre participatif, 196
Transmission des savoirs, 87, 89
Trend, 146
Trente Glorieuses, 144
Triade, 39
Trou de la Sécu, 227

Volontariat, 199

Table des matières

	Pour réussir le DCG et le DSCG	VII
	Manuel, mode d'emploi	VIII
	Programme de l'épreuve	XI
CHAPITRE 1	L'existence de différents modèles de capitalisme	1
Section 1	L'AVÈNEMENT DU CAPITALISME	2
	1. L'émergence des entreprises	2
	2. De nouvelles structures juridiques et financières	3
	3. Accumulation du capital et exploitation	5
Section 2	LA TENTATION D'UN AUTRE CAPITALISME	7
	1. La résistible montée en puissance du capitalisme libéral	8
	2. De nouveaux modes de gestion et de régulation	10
	3. L'alternative étatique et collectiviste	15
Section 3	LE CAPITALISME MONDIALISÉ ET TRIOMPHANT	18
	1. L'unique modèle de référence	18
	2. Mondialisation libérale et dictature de l'actionnaire : le modèle universel	22
	3. Résistances et mutations	24
	Résumé • Summary	
	Compléments	
	Application	
CHAPITRE 2	Croissance, changement technologique et emploi	37
Section 1	CROISSANCE, EMPLOI ET CHÔMAGE : DES LIENS ÉTROITS MAIS NON SYSTÉMATIQUES	38
	1. Le caractère séculaire de la croissance	38
	2. Des taux de croissance et de chômage très contrastés au sein des pays industrialisés	39
	3. Une corrélation « presque parfaite » entre croissance et emplois	40
	4. La croissance, condition nécessaire mais non suffisante de la résorption du chômage	41
Section 2	LE PROGRÈS TECHNIQUE, FACTEUR DÉTERMINANT DE LA CROISSANCE	42
	1. La recherche des facteurs explicatifs de la croissance	42
	2. De la croissance exogène à la théorie de la croissance endogène	47

Section 3	LE PROGRÈS TECHNIQUE : DES EFFETS DIVERSIFIÉS SUR L'EMPLOI, LES BRANCHES ET LES QUALIFICATIONS	50
	1. Cycles économiques, changement technologique et innovations	51
	2. Analyse de quelques points d'impacts du changement technologique : branches, structure des marchés, emplois & qualifications	52
	3. Les enseignements tirés des TIC en matière de productivité et d'emploi	58
Section 4	LES STRATÉGIES DES FIRMES EN MATIÈRE TECHNOLOGIQUE	60
	1. La reconnaissance de la place de la technologie comme variable stratégique	60
	2. Les axes de développement des stratégies technologiques	62
Section 5	LES POUVOIRS PUBLICS ET LES POLITIQUES DE LA TECHNOLOGIE ET DE L'EMPLOI	65
	1. L'orientation vers les politiques structurelles et les politiques d'environnement compétitif	65
	2. Les politiques d'emploi face au « chômage technologique »	67
Résumé • Summary		
Compléments		
Application		
CHAPITRE 3	L'économie de la connaissance et de l'immatériel	75
Section 1	DE NOUVELLES APPROCHES DE LA CONNAISSANCE EN ÉCONOMIE	76
	1. La connaissance à la base du développement économique	76
	2. La connaissance, un bien économique particulier	78
	3. « L'économie de la connaissance » pour mieux comprendre « l'économie fondée sur la connaissance »	80
Section 2	DE NOUVEAUX ENJEUX INDUITS PAR LA CONNAISSANCE ET L'IMMATÉRIEL	83
	1. La production de connaissances revisitée	83
	2. Codification et transmission des savoirs	86
	3. Le facteur humain au cœur des processus de production et de transmission des savoirs	89
Section 3	DE NOUVELLES STRATÉGIES POUR L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE	91
	1. La connaissance au cœur de la poursuite d'avantages concurrentiels	92
	2. La connaissance entre sphère marchande et institutions publiques	95
	3. La stratégie européenne : programme ambitieux, résultats en demi-teinte	98
Résumé • Summary		
Compléments		
Application		

CHAPITRE 4	Réseaux, territoires, pôles de compétitivité	107
Section 1	LE TERRITOIRE DANS L'ANALYSE ÉCONOMIQUE	108
	1. Le déterminisme territorial dans le développement économique	108
	2. La difficile détermination du territoire pour l'analyse économique	110
	3. Le territoire, objet de conflit économique	113
Section 2	LES RÉSEAUX : UNE NOUVELLE FORME DE DIVISION DU TRAVAIL	116
	1. La spécialisation économique du territoire	116
	2. La stratégie de localisation des firmes	118
	3. Le développement des réseaux	122
Section 3	ACCROÎTRE LA COMPÉTITIVITÉ PAR LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL	124
	1. Les approches traditionnelles de valorisation ou de défense du territoire	124
	2. La stratégie régionale	126
	3. Une nouvelle forme d'action publique : la promotion des pôles de compétitivité	130
	Résumé • Summary	
	Compléments	
	Application	
CHAPITRE 5	Croissance, économique, équilibres sociaux et environnementaux	141
Section 1	LE CONSTAT DES INÉGALITÉS SPATIALES ET TEMPORELLES DE LA CROISSANCE	142
	1. Terminologie et indicateurs de mesure	142
	2. La croissance dans le temps et dans l'espace	143
Section 2	LA THÉORIE ÉCONOMIQUE ET LA QUESTION DE L'ÉQUILIBRE DE LA CROISSANCE	145
	1. L'analyse des cycles	146
	2. Les théories économiques de la croissance	147
Section 3	CROISSANCE ET ENVIRONNEMENT	150
	1. Le constat des effets négatifs de la croissance	150
	2. La recherche d'une croissance compatible avec l'environnement	151
	3. Les instruments de maîtrise des risques environnementaux	154
Section 4	CROISSANCE, DÉVELOPPEMENT ET INÉGALITÉS	156
	1. Une batterie d'indicateurs pour mesurer le développement	156
	2. Croissance et inégalités de développement	158
	3. Croissance et inégalités internes	161
Section 5	ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX ET RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES	162
	1. Les contours de la responsabilité sociale et environnementale des entreprises	162
	2. Les outils et les pratiques de la RSE	164
	3. Évaluation des pratiques et impacts possibles de la RSE	164
	Résumé • Summary	
	Compléments	
	Application	

CHAPITRE 6	Marché et économie non marchande	175
Section 1	LES CARACTÉRISTIQUES DE L'ÉCONOMIE NON MARCHANDE EN ÉCONOMIE DE MARCHÉ	176
	1. Le marché concurrentiel est un mode d'allocation des ressources efficace	177
	2. Le marché ne peut pas constituer le seul mode d'allocation des ressources	180
Section 2	LE POIDS ET LE RÔLE DE L'ÉCONOMIE NON MARCHANDE PRIVÉE EN ÉCONOMIE DE MARCHÉ	188
	1. Coopératives et mutuelles, un compromis entre marché et économie non marchande	189
	2. Le cas du secteur associatif, ou l'économie non marchande privée	197
	Résumé • Summary	
	Compléments	
	Application	
CHAPITRE 7	Protection sociale et solidarité	213
Section 1	LES CONTOURS ET LES JUSTIFICATIONS DE LA PROTECTION SOCIALE	214
	1. Les mots de la protection sociale	214
	2. Les théories justificatrices de la protection sociale	216
Section 2	LE SYSTÈME FRANÇAIS ET LES DIFFÉRENTS MODÈLES D'ÉTAT PROVIDENCE	219
	1. Les deux formes canoniques de l'État providence	219
	2. Typologie des systèmes de protection sociale	221
	3. Les grandes caractéristiques du modèle français	222
Section 3	DIFFICULTÉS, ENJEUX ET RÉFORMES DU SYSTÈME FRANÇAIS DE PROTECTION SOCIALE	227
	1. Le problème récurrent du financement de la protection sociale	227
	2. La diversité des problèmes posés par la protection sociale	230
	3. Des plans de redressement aux réformes structurelles	231
Section 4	DEUX DIMENSIONS THÉMATIQUES : LES DOSSIERS DE LA SANTÉ ET DE LA RETRAITE	233
	1. La santé : la régulation étatique plutôt que la privatisation	234
	2. Les retraites : priorité au système de financement par répartition	236
	Résumé • Summary	
	Compléments	
	Application	
Annexes		249
	Corrigés des applications	251
Chapitre 1	L'EXISTENCE DE DIFFÉRENTS MODÈLES DE CAPITALISME	251
	1. Variété des capitalismes et déficience du libéralisme	251
	2. De la pérennité du modèle	252

Chapitre 2	CROISSANCE, CHANGEMENT TECHNOLOGIQUE ET EMPLOI	252
	1. La thèse d'un progrès technique destructeur net d'emplois	253
	2. Emploi et progrès technique : des liens plus complexes et potentiellement « vertueux »	254
Chapitre 3	L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE ET DE L'IMMATÉRIEL	256
	1. Le système de formation est indispensable dans le cadre de l'économie de la connaissance	256
	2. L'indispensable réflexion sur la nature des besoins en formation	257
Chapitre 4	RÉSEAUX, TERRITOIRES, PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ	257
	1. Des arbitrages difficiles face à des situations établies	257
	2. L'État comme initiateur de la polarisation	258
Chapitre 5	CROISSANCE ÉCONOMIQUE, ÉQUILIBRES SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX	258
	1. Les problèmes d'ordre environnemental posés par la croissance	259
	2. Les économistes face aux atteintes portées à l'environnement par la croissance	259
Chapitre 6	MARCHÉ ET ÉCONOMIE NON MARCHANDE	260
Chapitre 7	PROTECTION SOCIALE ET SOLIDARITÉ	262
	1. Des systèmes de retraite différents aux prises avec les mêmes difficultés	262
	2. Plusieurs solutions possibles au problème de financement des retraites	263
	Index	267
	Table des matières	271

EXPERT SUP

L'expérience de l'expertise



Épreuve orale d'économie se déroulant partiellement en anglais

MANUEL ET APPLICATIONS

Alliant avec pertinence l'exposé théorique et l'analyse empirique, le manuel *Épreuve orale d'économie se déroulant partiellement en anglais* présente tous les grands thèmes au programme du Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion, épreuve n° 6.

Outil efficace de préparation pour la réussite de l'examen, il offre les bases nécessaires pour présenter en français et en anglais :

- L'existence de différents modèles de capitalisme
- Croissance, changement technologique et emploi
- Économie de la connaissance et de l'immatériel
- Réseaux, territoires, pôles de compétitivité
- Croissance économique, équilibres sociaux et environnementaux
- Marché et économie non marchande
- Protection sociale et solidarité

Les +

- Plus de 150 focus d'illustration
- 100 schémas et tableaux de synthèse
- Résumés du cours en français et en anglais
- 250 mots clés en français et en anglais
- 70 questions clés pour l'entraînement à l'examen
- Textes des applications en anglais
- Corrigés inclus dans l'ouvrage
- Index des notions

Avec le partenariat de



DSCG 6

FRANÇOIS COULOMB

Ancien élève de l'ENS Cachan, agrégé d'économie et gestion, docteur en sciences économiques, F. Coulomb est professeur en classes préparatoires et membre du jury de l'agrégation d'économie et gestion.

JEAN LONGATTE

Ancien élève de l'ENS Cachan, agrégé d'économie et gestion, J. Longatte est professeur en classes préparatoires.

PASCAL VANHOVE

Ancien élève de l'ENS Cachan, agrégé d'économie et gestion, P. Vanhove est professeur en classes préparatoires.

Avec la collaboration de

RAYMOND PERREZ

Professeur agrégé d'anglais à l'université de Toulouse-Le-Mirail

- Candidats au DSCG 6
- Étudiants en master CCA
- Élèves des écoles supérieures de commerce
- Étudiants en formation continue

