

Politiques économiques et déstructuration industrielle dans les pays développés depuis les années quatre-vingt

Economic Policy and Industrial Destructuration in Developed Countries since the 1980's

Theodore Pelagidis

Volume 72, Number 1, mars 1996

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/602196ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/602196ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Pelagidis, T. (1996). Politiques économiques et déstructuration industrielle dans les pays développés depuis les années quatre-vingt. *L'Actualité économique*, 72(1), 79–97. <https://doi.org/10.7202/602196ar>

Article abstract

This paper presents and analyzes the economic policies implemented in the industrially developed nations since the early 80's. It also examines the impact of these policies on the industrial structures of the advanced countries. The first section of the paper briefly presents the economic policies applied in most of the advanced nations since the early 80's. The second section evaluates the results of these policies in the light of the evolution of economic indicators such as public spending and consumption, unemployment, private spending, wages and labour costs, welfare state expenditures, money supply and credits in the economies, interest rates... The third section of the paper deals with the impact of monetarism as economic policy, on the industrial structure of the advanced countries, looking in particular at investment rates, productivity, profits, capital formation, finance and flexibility. The evidence presented and analyzed confirms that the economic targets set by the policy makers when these policies were originally implemented, in the early 80's, are not really met. Low growth rates of GDP, high unemployment, high public debts and deficits, low growth of industrial production and last but not least, social discontent and pessimism characterize the advanced industrial economies nowadays. Finally, the paper ends up with the conclusion that the economic policies implemented during the last fifteen years in the developed nations have deteriorated their economic performance, provoking adverse consequences on social cohesion and stability.

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1996

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

Érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

<https://www.erudit.org/en/>

*Politiques économiques et déstructuration industrielle dans les pays développés depuis les années quatre-vingt**

Theodore PELAGIDIS
Center for European Studies
Harvard University
et
Université Pantion d'Athènes

RÉSUMÉ – Cet article analyse, en les évaluant, les politiques économiques en vigueur dans les pays développés du début des années 80 à l'époque actuelle. Il examine en outre les conséquences de ces politiques sur l'industrie et les structures de production de ces pays. Plus précisément, la première partie de l'article présente brièvement les politiques économiques que l'on commence à appliquer dans la presque totalité des pays industriellement développés dès le début des années 80. La deuxième partie opère une confrontation comparative entre les objectifs économiques décidés et les performances des économies dans les années 80 et au début des années 90. La troisième partie étudie les conséquences des recettes monétaristes appliquées sur les structures industrielles (investissements, productivité, profits, formation de capital, flexibilité). On s'attache aussi à montrer ici comment les activités industrielles reculent au profit d'activités lucratives, limitant ainsi l'exploitation productive des possibilités que la technologie de pointe leur offre. On procède à l'analyse des structures industrielles nouvelles qui semblent prévaloir, toujours dans le cadre d'un environnement économique en récession, lequel non seulement persiste, mais paraît s'accompagner d'une rupture inquiétante des toiles sociales cohésives à l'échelle mondiale. Enfin, à la lumière de l'image de l'évolution parallèle des structures économiques et des structures industrielles dans les années qui viennent de s'écouler, universellement dominées par le néolibéralisme et la politique économique monétariste, la conclusion évalue la situation actuelle et les perspectives de l'économie internationale.

ABSTRACT – *Economic Policy and Industrial Deconstruction in Developed Countries since the 1980's.* This paper presents and analyzes the economic policies implemented in the industrially developed nations since the early 80's. It also examines the impact of

* Ce texte a bénéficié des commentaires critiques des professeurs K. Vergopoulos, P. Grou, J. F. Lemetre, N. Komninos et A. Lipietz. Tous doivent être remerciés pour leurs apports, de même que le professeur G. Grenier et les deux arbitres anonymes de la revue pour leurs remarques d'une grande utilité. Selon la formule consacrée, l'auteur reste seul responsable des éventuelles erreurs et inexactitudes du texte. Il tient aussi à exprimer sa gratitude à la Commission Européenne et plus particulièrement la direction DG XII-H-1 Science qui a généreusement financé cette recherche.

these policies on the industrial structures of the advanced countries. The first section of the paper briefly presents the economic policies applied in most of the advanced nations since the early 80's. The second section evaluates the results of these policies in the light of the evolution of economic indicators such as public spending and consumption, unemployment, private spending, wages and labour costs, welfare state expenditures, money supply and credits in the economies, interest rates... The third section of the paper deals with the impact of monetarism as economic policy, on the industrial structure of the advanced countries, looking in particular at investment rates, productivity, profits, capital formation, finance and flexibility. The evidence presented and analyzed confirms that the economic targets set by the policy makers when these policies were originally implemented, in the early 80's, are not really met. Low growth rates of GDP, high unemployment, high public debts and deficits, low growth of industrial production and last but not least, social discontent and pessimism characterize the advanced industrial economies nowadays. Finally, the paper ends up with the conclusion that the economic policies implemented during the last fifteen years in the developed nations have deteriorated their economic performance, provoking adverse consequences on social cohesion and stability.

INTRODUCTION

Cet article analyse les conditions de l'économie internationale depuis le début des années 80, à l'heure de l'application des politiques économiques monétaristes. On y étudie notamment les conséquences de ces politiques sur les structures industrielles de l'économie internationale dans les pays industriellement développés. L'hypothèse de départ de cet article, à savoir que les évolutions et résultats économiques observés sont les mêmes dans l'ensemble de ces pays ou presque, est vérifiée par l'analyse et les données statistiques. Les résultats sont présentés et analysés par groupes de pays développés, tels le G7, l'Union Européenne ou encore les pays de l'OCDE, qui sont la classification utilisée dans les études correspondantes d'organismes internationaux comme l'OCDE ou l'Union Européenne. Enfin, l'accent est mis, dans la mesure des données statistiques disponibles, sur les pays dominant l'économie mondiale, tels les États-Unis et le Japon.

La première partie de l'article présente brièvement les politiques économiques qui commencent à être appliquées dans la presque totalité des pays industriellement développés dès le début des années 80. La deuxième partie opère une confrontation comparative entre les objectifs économiques décidés et les performances des économies dans les années 80 et au début des années 90. La troisième partie analyse et étudie les conséquences des recettes monétaristes appliquées sur les structures industrielles (investissements, productivité, profits, formation de capital, flexibilité). On y trouve mise en exergue l'analyse des nouvelles structures industrielles qui semblent prévaloir, toujours dans le cadre d'un environnement économique en récession, lequel non seulement persiste, mais paraît s'accompagner d'une rupture inquiétante des toiles sociales cohésives à l'échelle mondiale. Enfin, à la lumière de l'image de l'évolution parallèle des structures économiques et des structures industrielles dans les années qui viennent de s'écouler, universellement dominées par le néolibéralisme et la politique

économique monétariste, la conclusion évalue la situation actuelle et les perspectives de l'économie internationale.

1. POLITIQUES ÉCONOMIQUES DEPUIS LES ANNÉES 80

Il est vrai que l'aggravation des indices économiques pendant les années soixante-dix de même que la nécessité d'une plus grande flexibilité ont marginalisé tant les régulations de type fordiste¹ et l'État-providence d'intervention, que les politiques économiques anticycliques keynésiennes pour tonifier la demande effective. Le modèle de régulation fordien est devenu synonyme d'inflexibilité et taxé d'impuissance à s'adapter aux nouvelles conditions instables et fluctuantes. Similairement, on a rejeté les régulations économiques de type keynésien en raison de leur incapacité à faire face à la stagflation internationale de la fin des années soixante-dix/début des années quatre-vingt ; on les a de plus jugées responsables de la détérioration ou de la stagnation des indicateurs économiques et des structures productives. On a estimé que la dérégulation des modèles fordien de régulation et la soumission du système économique aux mécanismes du marché libre étaient nécessaires pour l'adaptation flexible des économies aux « nouvelles données » (voir Piore et Sabel, 1984) et pour le retour à des rythmes de croissance élevés. Le premier but ainsi fixé a donc été la réduction du rôle de l'État keynésien dans la vie économique, ainsi que la recomposition de ses interventions régulatrices.

Dans la mesure où on a considéré l'amélioration des salaires et le renforcement de la demande responsables de la réduction des bénéfices des entreprises, de la reprise de l'inflation et plus généralement de la création d'un climat négatif pour les entreprises et les investissements dans les années soixante-dix, on a tenu l'État interventionniste de type keynésien, qui avait pour but de stimuler la demande, responsable de la détérioration de tous les indicateurs économiques. Depuis, la dérégulation économique et sociale est devenue la cible permanente de l'État entrepreneurial. Le retrait de l'État des activités entrepreneuriales, et plus généralement la soumission de plus en plus grande des activités aux forces de marché, ont permis de raviver la concurrence qui s'était entre-temps affaiblie. Les investissements devaient ainsi renforcer les activités d'innovation, supposées accroître la productivité, tout en réduisant le poids de l'État dans l'économie. L'abolition du régime de travail rigide et la soumission des relations de travail aux régulations des lois du marché devaient consolider les bénéfices à travers la réduction du coût de travail et la révision des règles de l'emploi. On a

1. Le modèle fordiste inclut un « régime d'accumulation » basé sur un modèle technico-économique précis, de même que sur un « mode de régulation » précis. Le « régime d'accumulation » est le principe macro-économique d'un mode systématique de production, division et distribution du produit social de manière à assurer l'équilibre entre les transformations des conditions de production et de consommation. Le mode de régulation assure une cohérence dynamique du système. Il codifie et institue les relations sociales en lois générales, normes, valeurs et règles d'action et de comportement ésothésées, d'après lesquelles se reproduit la structure dominante d'une société (Boyer, 1988a, 1988b et Lipietz, 1987).

renforcé la part des bénéfiques en sacrifiant tout le reste et, par conséquent, restauré l'autorité sociale de l'entreprise et de l'entrepreneur, avec parfois de grosses réductions d'impôts directs sur les salaires élevés et les entreprises au détriment des couches sociales populaires, petites et moyennes. Aux États-Unis et en Grande-Bretagne, les exonérations d'impôts de ce genre ont été de l'ordre de 50 % (Vergopoulos, 1991).

Dans le champ de la monnaie et du crédit, on a pratiqué une politique de taux d'intérêt élevés, de contrôle de la liquidité et des crédits aux entreprises et de soutien des monnaies nationales par le biais d'interventions des banques centrales sur les marchés monétaires et de devises, de manière à apaiser les attentes inflationnistes et à rétablir l'équilibre de la balance des paiements. On a vu dans la subvention de la demande non seulement un facteur d'aggravation de l'inflation et du gonflement des déficits dans la majorité des économies, phénomènes des plus déstabilisants au niveau du climat entrepreneurial, mais également le principal facteur d'alimentation des secteurs pathogènes non-productifs de l'économie. Dans cette optique, les entreprises marginales devenaient le produit de la mauvaise formation de capital de la période keynésienne, issue de la demande excessive, de l'intervention de l'État dans l'économie et de l'abondance de monnaie bon marché. Tous ces facteurs auraient perturbé les prix réels et entraîné des décisions économiques prises sur la base de données erronées et non celle de la rareté des ressources productives.

Ainsi, la recette du monétarisme avait pour but la consolidation des bénéfiques des entreprises les plus productives par l'affaiblissement des salaires qui étaient considérés ne favoriser que la consommation. D'un autre côté, la recette proposait la réduction des dépenses sociales, le rejet des régulations sociales fordiennes et de rendre plus flexible le marché du travail, dans la perspective de renforcer les investissements, la formation de capital et la productivité, pour que redémarre le processus de croissance. Le développement subséquent des « systèmes de production »² rendrait ainsi l'accélération possible à partir du moment où, grâce aux marges de bénéfiques accrues, les capitaux seraient injectés dans les nouvelles technologies flexibles.

2. On entend par système productif ou de production le fonctionnement d'un système d'*inflow-outflow*, un ensemble d'activités qui conduisent à la production d'un produit précis, dans le cadre d'une « structure de gouvernement ». Autrement dit, chaque système de production inclut un système d'*inflow-outflow* dans le cadre des relations de pouvoir et du mode (et régime) de prises de décision (Storper et Harrison, 1991). D'après Wilkinson (1983), on peut parler de système de production quand les forces de production sont combinées dans un processus de production. Les parties constituantes d'un système de production sont : la force de travail, les moyens de production, les méthodes d'organisation de la production, la structure de la propriété et du contrôle de l'activité productive et le cadre social et politique dans lequel le processus de production opère. Ce qui est important de noter est que ces éléments sont produits plutôt qu'ils n'existent comme conditions préalables à l'activité économique et que ceci s'applique tant au cadre social et politique qu'aux moyens de production. De plus, bien qu'il soit commode de les considérer séparément, en pratique ils se soutiennent mutuellement et interagissent de façon dynamique.

Mais si l'objectif des régulations libérales et des politiques de stabilisation économique fut et reste de libérer les systèmes de production des rigidités fordistes ayant mené ces derniers au sous-fonctionnement et l'économie internationale à la stagnation, on a le droit de se poser des questions sur le succès de ces politiques, et notamment à propos de leurs conséquences sur la structure, le fonctionnement et la nature des systèmes de production.

2. BUTS ET PERFORMANCES

On constate d'abord, à l'examen attentif des données statistiques, que, malgré les déclarations annonçant le contraire, l'État libéral s'est avéré au cours des années quatre-vingt à la fois plus dépensier et sélectivement plus interventionniste.

Les dépenses totales de l'État en pourcentage du PIB se sont accrues à des rythmes extrêmement élevés (voir tableau 1), même dans les pays qui proclamaient clairement leur intention de contenir les dépenses des administrations publiques et d'équilibrer les dépenses et recettes. Ainsi, même aux États-Unis, les dépenses de l'État ont atteint, de 28.3 % qu'elles étaient entre 1960 et 1967, 36 % du PIB entre 1980 et 1990 (OCDE, 1992 : 68), alors que similairement, la dette publique brute en pourcentage du PIB est passée de 40.8 % en 1980 à 59.2 % en 1990 pour l'ensemble des pays de l'UE (COM, 1989b : 70) et à 69.8 %

TABLEAU 1

EMPLOIS TOTAUX DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES EN % DU PIB
(MOYENNE)

	1960-67	1974-79	1980-90
G7	29.8	36.5	40.1
UE	33.9	43.5	47.2
Pays OCDE	29.5	36.9	41.1

SOURCE : OCDE (1992), *Statistiques rétrospectives*, p. 68

en 1994 (European Economy, 1994a : 173). De plus, la consommation de l'État s'est également accrue, en pourcentage du PIB, à des rythmes considérables, comme en témoignent les données relatives du tableau 2, ce qui vient conforter l'idée d'un État libéral plus dépensier, plus consommateur, mais aussi plus interventionniste, même dans des pays comme la Grande-Bretagne³, où on avait pourtant annoncé que le rôle de l'État dans l'économie serait réduit de façon draconienne. Comme on l'observe dans le même tableau, les recettes de l'État en pourcentage du PIB sont aussi à la hausse, ce qui traduit également l'augmentation du poids de l'État dans l'économie.

3. Voir OCDE (1992), p. 66, p. 68.

TABLEAU 2

	Consommation finale des administrations publiques en % du PIB (moyenne)			Ressources courantes des administrations publiques en % du PIB (moyenne)		
	1974-79	1980-90	1991-94	1974-79	1980-90	1991-94
G7	16.7	17.1	17.0	32.8	35.8	41
UE	17.3	18.5	16.7	32.1	42.9	45
Pays OCDE	16.6	17.1	-	33.5	36.2	-

SOURCE : OCDE (1992), *Statistiques rétrospectives*, p. 66, p. 68, et European Economy (1994a), n° 58, p.127.

Enfin, il est aussi impressionnant de constater que les dépenses sociales pendant ces années quatre-vingt ont doublé en pourcentage du PIB (voir tableau 3).

TABLEAU 3

TRANSFERTS DE SÉCURITÉ SOCIALE EN % DU PIB
(MOYENNE)

	1960-67	1974-79	1980-89
G7	7.5	11.7	13.2
UE	10.7	15.3	17.5
OCDE	7.4	12.1	13.8
Grande-Bretagne	7.3	10.7	13.1

SOURCE : OCDE (1992), *Statistiques rétrospectives*, p. 67.

En dépit du fait qu'une interprétation globale de l'évolution ci-dessus constituerait l'objet d'une autre étude, on peut toutefois dire à première vue que l'État libéral est plus interventionniste et plus dépensier, justement parce que les circonstances l'obligent à intervenir pour dédommager et couvrir le coût du procès de « dé-développement » que les politiques d'équilibrage des années quatre-vingt ont imposé. À titre d'exemple, dans le tableau 4, on observe la montée en flèche du chômage, entraînant la multiplication des dépenses d'allocations impossibles à couper sous peine de détruire la cohésion sociale.

TABLEAU 4
CHÔMAGE EN % DE LA POPULATION ACTIVE TOTALE
(MOYENNE)

	1974-79	1980-89	1990-94
G7	4.9	6.9	7.0
UE	4.8	9.7	10.0
OCDE	5.1	7.4	7.7*

* États-Unis exclus

SOURCE : OCDE (1991), *Statistiques rétrospectives*, p. 43, et OCDE (1995), *Economic Outlook*, n° 57, p. A24.

Ajoutons que l'augmentation des recettes de l'État est limitée par rapport à l'augmentation de ses dépenses justement parce que, récession oblige, les revenus tirés des impôts directs et indirects sont limités. D'autre part, les exonérations d'impôts dans les hauts revenus contraignent l'État à de continuels emprunts, ce qui gonfle la dette et ses déficits. La dette publique totale en pourcentage du PIB, dans le G7, passe de 43.4 % en 1981 à 58.4 % en 1990 et à 70.1 % en 1994, alors que, pour les pays de l'OCDE, les chiffres correspondants sont 43.0 % en 1981, 58.3 % en 1990 et 70.4 % en 1994 (OCDE, 1995 : A37). La hausse de la dette publique a mis la majorité des gouvernements dans l'obligation de procéder à des augmentations fiscales, malgré les engagements de la majorité d'entre eux de faire le contraire, à savoir pratiquer des réductions fiscales. Les revenus fiscaux ont été gonflés dans les pays de l'Union Européenne de 5 à 6 points de pourcentage dans les années quatre-vingt, et ce même dans les pays de politique libérale par excellence comme la Grande-Bretagne (de 32 % du PIB en 1979 à 37.5 % en 1988), les États-Unis, l'Allemagne Fédérale et le Japon (Vergopoulos, 1990).

On a toutefois noté précédemment que l'État libéral était également intervenu pour dérégler les régulations fordiennes concernant le rapport salarial, de sorte que le coût du travail s'en trouve réduit⁴ et les bénéfices des entreprises accrus. Les bénéfices des entreprises ont vraiment été consolidés après la libération du marché du travail, la légalisation des nouveaux régimes de travail flexibles - comme l'emploi temporaire ou à temps partiel, ou la tolérance du « travail atypique » (travail au « noir »). Les exonérations fiscales spéciales sont venues gonfler plus encore les bénéfices des entreprises. Pendant toute la décade libérale des

4. Voir *European Economy* (1994b), p. 144, p. 23 *corrigendum* et Pelagidis (ed.) (1994). L'étude la plus importante réalisée sur cette question est celle de Harrison et Bluestone (1990), où l'on trouve par ailleurs mentionnées d'autres études sur ce sujet pour la Hollande (Elfing and Kloosterman, 1989), le Canada (Myles, Picot, Wannel, 1988), la Grande-Bretagne et la Suède.

années quatre-vingt, le prix du travail et du capital n'a pas été déterminé par les lois du marché libre, puisque l'État intervenait de façon administrative en instituant de nouvelles régulations favorables au capital (exonérations fiscales) et en abolissant celles qui avaient trait au travail (dérégulation-flexibilisation du marché du travail) (Vergopoulos, 1993).

Les régulations de type administratif, qui ont en substance déterminé les mécanismes de fonctionnement du marché en matière de prix du travail et du capital, ont été combinées à des politiques économiques de stabilisation des économies nationales individuelles, à travers la restriction draconienne de la demande dont la stimulation, vestige keynésien, était tenue responsable de la déstabilisation et du sous-fonctionnement de l'économie mondiale. On a ainsi mis sous contrôle la demande mondiale (voir tableau 5) et considéré la politique d'austérité des revenus comme seule mesure apte à lutter contre l'inflation et les déséquilibres économiques. Le rétrécissement des marchés devenait le passage obligé de chaque gouvernement pour stabiliser ses indicateurs économiques de base.

TABLEAU 5

CONSOMMATION FINALE PRIVÉE RÉELLE
(VARIATION EN % D'ANNÉE EN ANNÉE - MOYENNE)

	1973-79	1979-90	1991-94*
G7	3.0	2.8	1.85
UE	2.8	2.4	1.4
Pays OCDE	3.0	2.7	1.5

* OCDE (1995), *Economic Outlook*, n° 57, p. A6.

SOURCE : OCDE (1991), *Statistiques rétrospectives*, p. 56.

Cependant, ce sont ces mêmes mesures, qui ont bridé le marché, qu'on a appliquées dans le cadre de la politique monétaire et de crédit. Dans ce champ-là aussi, l'objectif déclaré avait été de contenir, ou encore de rétrécir, la liquidité globale de l'économie. Au nom de la stabilisation, on a rigoureusement endigué, dans la majorité des économies, le rythme de croissance des crédits (voir tableau 6)⁵ et on a soutenu les monnaies nationales individuelles de façon administrative par la hausse des taux d'intérêt, notamment dans les années 80 (voir tableau 7), ou par des interventions correspondantes des banques centrales sur les marchés des taux de changes.

5. La Grande-Bretagne présente une fluctuation élevée dans le rythme de croissance des crédits à l'économie : 1979 → 16.3 %, 1982 → 32.1 %, 1985 → 11.3 %, 1989 → 36.9 %, 1990 → 9.5 % (OCDE, 1992 : 104).

D'autre part, le rythme d'augmentation de l'alimentation du marché en monnaie a été terriblement réduit partout (voir tableau 8).

TABLEAU 6

CRÉDIT À L'ÉCONOMIE*
(VARIATIONS EN POURCENTAGE D'ANNÉE EN ANNÉE - MOYENNE)

	1973-79	1979-90	1991-94*/**
G7	13.0	9.8	3.9
UE (7 pays)	18.4	11.8	-
OCDE (19 pays)	16.2	10.7	-

* Il n'y a pas de données OCDE disponibles pour le début des années 90. La publication de l'OCDE mentionnée en source s'interrompt.

** OCDE (1995), *Economic Outlook*, n° 57, p. A69.

SOURCE : OCDE (1990), *Statistiques rétrospectives*, p. 104.

TABLEAU 7

TAUX D'INTÉRÊT NOMINAUX À COURT TERME
(% PAR AN - MOYENNE)

	1971-80	1981-90	1991-94
G7	8.8	10.0	7.5
UE	9.4	11.1	9.2

SOURCE : European Economy (1994a), n° 58, p.160.

TABLEAU 8

DISPONIBILITÉS MONÉTAIRES RÉELLES (M2/M3)
(VARIATIONS EN POURCENTAGE D'ANNÉE EN ANNÉE - MOYENNE)

	1971-80	1981-90	1991-93
UE	15.1	10.8	6.3
G7	14.3	9.7	4.4
États-Unis	10.1	7.5	2.0
Japon	15.7	9.2	1.4
Grande Bretagne	15.6	15.3	5.0

SOURCE : European Economy (1994a), n° 58, p.159.

La recette monétariste n'a bien sûr pas été adoptée dans le seul espoir d'assoupir les pressions inflationnistes et d'équilibrer la balance des paiements, mais elle a lourdement contribué à l'effort d'« assainissement » qui a été fait dans les années quatre-vingt, avec pour principal objectif de débarrasser les économies des entreprises marginales. Ainsi, la pénurie monétaire et de crédit avec le renforcement de la monnaie, en substance la rigidité du prix de la monnaie et des devises, se sont mobilisés pour écarter les entreprises les moins productives, « créatures » nées d'une mauvaise formation de capital et qui s'étaient maintenues jusque-là soit grâce à l'offre de monnaie et de crédit assez abondante, soit grâce aux aides de l'État. La politique appliquée dans ce champ-là aussi a contribué à aggraver la crise, puisqu'au nom de l'assainissement, la base productive s'est rétrécie dans ses parties les plus saines, l'indice du chômage s'est détérioré et le coût unitaire réel de la main-d'oeuvre⁶ est resté cloué aux niveaux les plus bas. D'après l'European Economy (1994a : 23, *corrigendum*), ce dernier a fléchi en moyenne, dans l'Union Européenne pour les périodes 1974/85, 1986/90 et 1994, respectivement de 0.4 %, 0.8 % et 1.9 %, alors que des évolutions correspondantes étaient observées dans la plupart des pays de l'OCDE (European Economy, 1994a : 141, 142, 144).

3. CONSÉQUENCES DES POLITIQUES ÉCONOMIQUES SUR LES STRUCTURES INDUSTRIELLES

Après une décennie d'application et de règne presque absolu des politiques économiques et plus généralement des régulations libérales, il est légitime de chercher une réponse à la question de savoir si cette politique, malgré son coût économique et social considérable, a vraiment apporté quelque dynamique de développement à travers le renforcement de la flexibilité des systèmes productifs.

Des données statistiques, on constate tout d'abord que les bénéfices des entreprises se sont vraiment hissés à des niveaux équivalents à ceux de l'âge d'or de l'époque fordienne, à savoir des années 50 au début des années 70. (voir tableau 9).

6. Rémunération réelle des employés *per capita* sur la productivité du travail *per capita*.

TABLEAU 9

EXCÉDENT NET D'EXPLOITATION EN POURCENTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE NETTE
DANS LES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES*
(VARIATIONS EN % D'ANNÉE EN ANNÉE)

	1960	1974	1980	1982	1987	1988	1989
États-Unis	20.2	15.7	14.1	13.0	19.1	-	-
Allemagne Fédérale	34.7	20.9	14.1	12.7	21.9	18.1	18.3
Grande-Bretagne	24.5	11.3	8.5	10.0	22.8	-	-
Canada	27.2	27.2	8.5	14.9	28.9	30.8	-
France	-	-	15.0	12.9	23.0	-	-

* L'OCDE octroie des données pour peu de pays et jusque vers la fin des années 80, ce qui rend la classification en groupes de pays tels que G7, UE et OCDE impossible.

SOURCE : OCDE (1990, 1992), *Statistiques rétrospectives*, p. 78.

La part des bénéficiaires dans le produit total est rétablie et, avec elle, l'autorité sociale de l'entrepreneur et de l'entreprise. On aurait toutefois pu s'attendre à un développement correspondant au rythme des investissements et à la formation de capital fixe.

Le tableau 10 nous permet de constater que le rythme d'augmentation de la formation de capital fixe et des nouveaux équipements et outillages est en déclin continu dans les années 80 et au début des années 90. Le développement de la productivité correspond naturellement à cette évolution (voir tableau 11), celle-ci augmentant à des rythmes de plus en plus lents, remettant sans cesse la reprise à plus tard.

TABLEAU 10

FORMATION BRUTE RÉELLE DE CAPITAL FIXE
(VARIATION EN POURCENTAGE D'ANNÉE EN ANNÉE - MOYENNE)

				Équipement et outillage		
	1968-73	1979-89	1990-94*	1968-73	1979-89	1990-93**
G7	5.7	3.3	2,5	7.6	2.9	-
U.E.	5.0	2.3	-0,4	7.9	4.0	0.4
OCDE	5.8	3.2	2.2	7.7	5.4	-

* OCDE (1995), *Economic Outlook*, n° 57, p. A8

** Com (1993), 44 Final, p. 39.

SOURCE: OCDE (1991), *Stat. rétrospectives*, p. 57 et 58.

TABLEAU 11

PIB RÉEL PAR PERSONNE OCCUPÉE
(VARIATIONS EN POURCENTAGE D'ANNÉE EN ANNÉE - MOYENNE)

	1960-68	1974-82	1983-89	1989-93
G7	3.8	1.7	2.1	1.3
U.E.	4.7	2.0	2.1	1.5
OCDE	4.0	1.6**	1.5*	1.5

* 79-90

** 73-79

SOURCE : OCDE (1992), *Statistiques rétrospectives*, p. 51 et European Economy (1994b), n° 56, p. 197.

Le système économique en Europe et en Amérique du Nord n'a apporté ni rentabilité satisfaisante, ni dynamisme auto-alimenté du marché, alors qu'au contraire, le rôle et le poids de l'État dans l'économie se sont accrus dans la mesure où ce dernier se trouve de plus en plus grevé par le « dédommagement » de ceux qui succombent sous l'acuité de la concurrence et la stagnation économique générale (Vergopoulos 1990). Les politiques de monnaie forte (*hard currency*), de contrôle de la demande et de la liquidité de même que la cherté de la monnaie finissent par geler les procédures d'adaptation structurelles, puisqu'elles semblent limiter l'augmentation satisfaisante des investissements, de formation de capital et de productivité et détourner le bon développement des systèmes de production flexibles et la reprise économique.

L'hypothèse du monétarisme, selon laquelle la réduction des salaires conduit à une augmentation des profits des entreprises et donc des investissements, n'est pas vérifiée dans la pratique. Les perspectives d'augmentation de la consommation sont négatives, et la demande attendue étant relativement faible, il n'y a pas de développement du marché ni d'expectative de climat entrepreneurial favorable aux bénéfiques, ce qui ne conduit pas à la hausse des investissements productifs, et par conséquent pas non plus à celle des revenus et de l'épargne. Quand la demande et la liquidité baissent, en même temps que les conditions dominantes sont à l'instabilité et à l'incertitude, la logique des entreprises s'oriente principalement vers les stratégies à court terme de survie. Celles-ci se tournent vers la rationalisation de la production, la compression des salaires des travailleurs et, plus généralement, les stratégies d'externalisation pour éviter, autant que faire se peut, un plus gros coût de production (sous-traitance, travail à façon, formes atypiques de travail), plutôt que vers les investissements en nouvelles technologies flexibles génératrices de bénéfiques à long terme. Dans le cadre de la logique de survie à court terme, comme le note Boyer (1988a, 1988b, 1988c), les bénéfiques peuvent s'accroître, mais la baisse ou la stagnation de la demande provoque néanmoins une utilisation réduite du capital qui, à long terme, détruit la base productive de l'économie.

Dans de telles conditions se développe alors un nouveau comportement, celui de la hausse des bénéfiques (voir tableau 9) avec décroissance de la productivité (voir tableau 10) et sans maximisation du produit total. Pendant les années quatre-vingt, l'internationalisation polarisante du capital a intensifié les tendances ci-dessus de même que l'acuité de la concurrence. Le contexte économique comprimant a graduellement poussé les entreprises vers une réduction aussi large que possible des coûts dans un temps aussi court que possible.

Les politiques de contrôle de la demande ont limité les économies d'échelle des entreprises alors que la monnaie forte et les taux d'intérêt élevés, facteurs déterminants de la compétitivité selon Porter (1990), ont influé de manière négative sur le potentiel des entreprises. Les stratégies des entreprises dans le cadre de la logique à court terme se sont principalement orientées vers la restriction du coût de production à travers la réduction des salaires et la restriction des frais de fonctionnement, mais également à travers les rachats (acquisitions) et fusions (*mergers*). On note qu'en 1983, 60 milliards de dollars ont été dépensés en fusions pour les seuls États-Unis ; en 1986 ce chiffre était passé à 180 milliards de dollars (*Business Week*, 1987). C'est la solution apportée au problème de l'insuffisance des marchés et des économies d'échelle, pour limiter l'incertitude, et à celui de l'acuité de la concurrence. Dans un environnement instable et incertain, le rachat d'une entreprise, ou la fusion avec une autre, devient évidemment plus intéressant que l'investissement en nouveaux équipements où les bénéfiques ne seront dégagés qu'à long terme et restent aléatoires. C'est un phénomène qu'on a pu observer notamment dans l'économie des États-Unis, locomotive de l'économie mondiale, où les activités des entreprises se tournent de plus en plus vers la sphère financière et commerciale, au détriment de celle de la transformation des biens (*Business Week*, 1985a, 1985b). Cela atteste du transfert accru des ressources issues de l'industrie manufacturière vers des activités et services à caractère spéculatif. De telles pratiques semblent être parvenues à détériorer même des systèmes productifs dynamiques comme ceux de la Silicon Valley. De plus en plus d'entreprises de la Silicon Valley se retirent des activités productives pour s'occuper du design et du commerce des ordinateurs, abandonnant les activités de pure transformation aux entreprises japonaises ou coréennes (Larsen and Rogers, 1988).

D. Hale (1990) observe que l'explosion financière et la dérégulation des années quatre-vingt ont conduit les entreprises américaines à ce type d'activités au détriment de leurs sections productives, ce qui a eu pour résultat de saper leur présence et leur rentabilité à long terme ; autrement dit, elles ont été menées à une auto-destruction de type cannibalesque. La fièvre spéculative des « *junk bonds* » et des entreprises de casino (*casino society*) a engendré le modèle des « entreprises creuses » (*hollow corporations*) (*Business Week*, 1986) qui se déplacent vers les activités commerciales et financières aux dépens de leurs activités manufacturières. K. Vergopoulos (1993) note sur ce phénomène que les transactions financières atteignent de nos jours 420 milliards de dollars par jour, alors que les transactions commerciales ne dépassent pas 12.4 milliards de dollars

par jour. Des constatations identiques sur l'explosion financière aux États-Unis pendant les années quatre-vingt sont aussi faites par P. Sweezy et H. Magdoff (1985, 1986, 1988) qui remarquent surtout le gonflement de la sphère financière et de la spéculation au détriment des activités productives.

D'autre part, le développement de l'informatique au service de telles activités a accéléré l'internationalisation des capitaux financiers qui a pris des proportions incontrôlables. Harrison et Bluestone (1988) mentionnent que pendant les seules années 1983-1986, 12200 fusions ont été réalisées aux États-Unis, au coût d'un milliard de dollars. Il convient d'observer que les sommes énormes dépensées dans de telles activités sont en substance constituées par des monnaies d'emprunt et non par des bénéfices entrepreneuriaux, puisque les politiques de maîtrise de la liquidité limitent l'offre de monnaie. Elles offrent d'autre part de gros bénéfices à court terme, en soustrayant toutefois des ressources aux activités productives et notamment aux investissements en nouvelles technologies. Étant donné que ces activités à caractère spéculatif ont été principalement alimentées par de l'argent d'emprunt tiré des « *junk bonds* », l'endettement et le coût de la monnaie atteignent des sommets jamais vus aux États-Unis, amenant les entreprises à s'abstenir d'investir dans les équipements industriels, phénomène qui, d'après Harrison et Bluestone (1988, 1990), a épuisé la base productive, conduisant à une réduction de la compétitivité, à un déficit plus grand de la balance commerciale et finalement au gonflement rapide de la dette publique et privée aux États-Unis.

Les politiques économiques appliquées pendant les années quatre-vingt ont alimenté des dynamiques ayant conduit l'économie mondiale aux nouvelles rigidités qui ont détourné l'adaptation flexible et l'évolution des structures de production.

Devant le phénomène de crise économique et de marchés très fluctuants, les entreprises ont non seulement abandonné les activités productives, mais ont aussi rapidement eu recours à des formes de sous-traitance, déconcentrant la production dans le but de disperser le risque entrepreneurial, de répartir (externaliser) le coût de production et d'appliquer divers modèles de travail tombant en gros dans ce qu'on appelle la « flexibilité numérique ». En Europe, il y a juste quelques années, le pourcentage des approvisionnements externes (achats et sous-traitance) des grands groupes de société était évalué à 40 %. En 1989, ce pourcentage est de l'ordre de 60 %, alors qu'au Japon, il dépasse 80 % (COM, 1989a). Ainsi le développement homothétique, qui caractérisait dans une large mesure le modèle fordien, cède sa place à un processus de déconcentration de la production et de dispersion de ses parties. La flexibilité, en ce qui concerne la possibilité des systèmes productifs de segmenter le processus de production et d'en diffuser les segments de façon à déplacer (externaliser) le coût qui découle des fluctuations et altérations brutales des marchés, aboutit à briser l'unité des systèmes productifs, tout en renvoyant le problème de la restructuration et du développement industriel à un avenir plus lointain. Les formes de sous-traitance

de la production, dans les conditions présentes, expriment un comportement (adaptation) défensif face à la crise, puisque les relations entre entreprises, même dans des complexes de haute technologie, acquièrent peu à peu un caractère hiérarchique plutôt coopératif, ce qui fait obstacle à la promotion optimale de programmes communs d'investissements en nouvelles technologies flexibles. D'autre part, elles se basent sur un travail peu qualifié, bon marché et atypique pour pouvoir transférer le coût de la crise sur les entreprises les plus faibles et sur les travailleurs dispersés et impuissants.

La propagation surprenante des formes de sous-traitance de production comme technique de réduction des coûts de production (Schoenberger, 1987, 1989; Amin et Robins, 1989; Harvey, 1990) a, en fin de compte, accentué encore plus la concurrence entre fournisseurs et acheteurs de sorte que, comme Florida et Kenney (1990a, 1990b) le mentionnent, le coût le plus bas possible est obtenu, à travers la compression du coût du travail, principalement aux dépens de la qualité et de la fiabilité du produit.

La férocité de la concurrence, qui incite à des comportements défensifs à court terme de réduction immédiate des coûts et de profit éphémère, explique également le recours des entreprises pendant les années quatre-vingt soit aux activités spéculatrices décrites ci-dessus, soit à « l'atypification » d'une grande partie du processus de production avec la sous-traitance et surtout l'adaptation flexible du marché du travail. Compte tenu de la forme qu'elle prend, la fission du marché de travail rend les travailleurs plus « taillables et corvéables » (*disposable*) que créativement adaptés (*adaptable*) aux nouveaux développements.

La prédominance de la flexibilité numérique, comme le font observer très justement S. Cohen et J. Zysman (1987), qui vise à accroître la compétitivité à travers la réduction du coût de travail et son « atypification », transmet aux entreprises un message erroné, les enjoignant de se faire concurrence sur la base du travail à bon marché, ce qui conduit aux rigidités macro-économiques à une époque qui requiert la flexibilité, puisque les structures de l'économie restent, de cette manière, relativement stagnantes. Autrement dit, l'avantage compétitif à court terme qu'un tel choix comporte est constitué par la possibilité d'une augmentation ou d'une réduction de la production des biens en fonction de la demande, au coût le plus bas possible. À l'opposé, les investissements initiaux en nouvelles technologies flexibles sont onéreux et ne s'avèrent pas intéressants dans le contexte économique négatif actuel, étant donné qu'il faudra, pour les rentabiliser, atteindre un volume de production qui permette de dégager un profit satisfaisant. Ainsi, l'avis selon lequel les technologies flexibles ont l'avantage d'adapter la production aux fluctuations de la demande, nous semble unilatéral, pour ne pas dire erroné, puisque leur faible degré d'utilisation rend leur coût initial d'investissement insupportable. Autrement dit, le développement des marchés et de la demande globale doivent être satisfaisants pour que leur degré d'utilisation atteigne un niveau qui rende possible l'exploitation de grandes économies d'échelle par les entreprises et assure la rentabilité des installations et de leur

utilisation. Cohen et Zysman (1987 :162) mentionnent qu'IBM aurait besoin d'un marché dix fois supérieur pour que ses investissements en nouvelles technologies aient un rendement à profit.

Il finit donc par être plus rentable, dans ce contexte économique pervers, d'utiliser le mode de production le moins efficace, dans la mesure où il donne justement la possibilité, quand les marchés stagnent ou régressent, d'adapter le volume de production au moindre coût. Toutefois, comme le montre le tableau 10, la rénovation technologique reste limitée alors que la flexibilité micro-économique d'adaptation à la crise aboutit à de nouvelles rigidités macro-économiques de caractère structurel. On est alors tenté de soutenir avec Harrison et Bluestone (1988, 1990) que la voie facile des coûts bas pour la reconstitution de bénéfices (*low road restoration of profits*), adoptée pendant les années quatre-vingt, conduit les économies et les systèmes productifs à des rigidités structurelles en réduisant le coût du travail, en comprimant les revenus et en polarisant les structures sociales ; l'environnement économique et social se déstabilise, l'intérêt des entrepreneurs à augmenter leurs profits par les investissements dans les nouvelles technologies baisse et les économies n'évoluent donc pas grâce à l'adaptation de leurs structures productives. Il convient d'ajouter aussi qu'en situation de restriction de la demande, les entreprises réagissent de façon naturelle en réduisant l'emploi et le coût du travail, puisque pour affronter des marchés stagnants, on n'a pas besoin de nouvelles structures productives. Ainsi, la flexibilité des systèmes productifs acquiert-elle en réalité un caractère plus statique que dynamique (Pelagidis, 1993, 1994). Néanmoins, ceci résulte à long terme en une perte de dynamisme des systèmes productifs et des économies plus généralement, alors que dominent des conditions « défordiennes » de fission et de déstructuration.

CONCLUSION

Il ne semble pas émerger à ce jour de nouveaux modèles économiques et sociaux cohérents, dynamiques et durables, alors qu'au contraire, des forces centrifuges s'activent de plus en plus vers la déstructuration et la rupture des systèmes économiques et productifs. Ces derniers se caractérisent par une polymorphie correspondante des méthodes de production, par une variété et pléthore de régimes de régulation, mais aussi par un fonctionnement compétitif aigu et contradictoire. L'internationalisation finit par abolir les notions de cohésion sociale et de fonctionnement harmonieux, en polarisant l'économie mondiale dans des blocs économiques (UE, États-Unis, Japon) aux intérêts conflictuels et fonctionnements contradictoires. De plus, elle draine des capitaux en provenance des pôles faibles, renforçant les métropoles dans le circuit productif international, alors que l'internationalisation du travail, qui prend la forme de la tiers-mondialisation d'une grande part du travail (émigrés) dans les grandes villes développées et dans les nouveaux centres de développement, fait chuter davantage encore le prix du travail et les modèles de régime d'emploi.

Pour finir, ce sont les politiques économiques adoptées dans les années quatre-vingt qui ont incité aux développements productifs défavorables ci-dessus. On a montré que ces politiques, au lieu d'avoir éloigné les systèmes productifs des rigidités fordienues, les ont au contraire orientés vers un climat macro-économique négatif de malaise et de stagnation économique. Gonflement de la dette publique, abandon des investissements en infrastructure, acerbation de l'inégalité sociale, montée en flèche du chômage, réduction des salaires et de la demande, désinvestissement et désindustrialisation, malgré des avantages fiscaux accordés aux entreprises et l'énorme augmentation de leurs profits. On a aussi montré que les politiques de récession, suivies afin d'apaiser les déséquilibres des indicateurs économiques, ont frappé les marchés, avec comme résultat, dans un environnement économique déjà déprimé, des entreprises qui s'efforcent de promouvoir des processus productifs qui, bien que représentant le mode de production le moins rentable, donnent néanmoins la possibilité – étant donné que les marchés ne se développent pas – de s'adapter au volume de la production au moindre coût et avec un profit à court terme maximum. L'abandon de perspectives et stratégies à long terme sur la base de plans d'investissements dans les technologies et les systèmes productifs de flexibilité dynamique a détruit – comme on l'a montré – les structures productives, économiques et sociales et engendré la déstructuration et la fragmentation actuelles des réseaux économiques et sociaux, ce qui a fatalement mené l'économie mondiale à l'impasse en matière de développement.

BIBLIOGRAPHIE

- AMIN, A., et ROBINS, K. (1990), « The Re-emergence of Regional Economies ? The Mythical Geography of Flexible Accumulation », *Environment and Planning D : Society and Space*, vol. 8 : 7-34.
- BOYER, R. (1988a), *La théorie de la régulation*, Exantas, Athens (grecque).
- BOYER, R. (1988b), « Technical Change and the Theory of Regulation », in G. DOSI *et al.*, *Technical Change and Economic Theory*, Pinter, London.
- BOYER, R. (1988c), *The Search for Labour Market Flexibility. The European Economies in Transition*, Clarendon, Oxford.
- BUSINESS WEEK (1985a), June 3.
- BUSINESS WEEK (1985b), Sept. 16.
- BUSINESS WEEK (1986), March 3.
- BUSINESS WEEK (1987), Jan. 12.
- COHEN, S., et ZYSMAN, J. (1987), *Manufacturing Matters*, Basic Books, London.
- COM (1989a), 402 Final, *The Development of Subcontracting in the European Community*, EEC, Brussels.
- COM (1989b), 333 Final, *Economic Convergence in the European Community*, EEC, Brussels.
- COM (1993), 44 Final, *Annual Economic Report*, UE, Brussels.

- ELFING, T., et KLOOSTERMAN, R. (1989), «The Dutch Job Machine : the Fast Growth of Low-Wage Jobs in Services, 1979-1986», *Rotterdam School of Management*, Erasmus University.
- EUROPEAN ECONOMY (1994a), *Annual Economic Report*, n° 56, European Union, Brussels
- EUROPEAN ECONOMY (1994b), *Broad Economic Policy Guidelines*, n° 58, European Union, Brussels.
- FLORIDA, R., et KENNEY, M. (1990a), «High Technology Restructuring in the USA and Japan», *Environment and Planning A*, vol. 22 : 233-252.
- FLORIDA, R., et KENNEY, M. (1990b), «Silicon Valley and Route 128 Won't Save us», *California Management Review*, Fall.
- HALE, D. (1990), «Global Finance and the Retreat to Managed Trade», *Harvard Business Review*, Jan-Feb.
- HARRISON, B., et BLUESTONE, B. (1988), *The Great U-Turn*, Basic Books, New York.
- HARRISON, B., et BLUESTONE, B. (1990), «Wage Polarization and the Flexibility Debate», *Cambridge Journal of Economics*, 14 : 351-373.
- LARSEN, J.K., et ROGERS, E.M. (1988), «Silicon Valley : The Rise and the Fall of Entrepreneurial Fever», in R. SMILOR *et al.*, *Creating the Technopolis*, Ballinger, London.
- LIPIETZ, A. (1987), *Mirages et miracles*, Paris, La Découverte.
- MYLES, J., PICOT, G., et WANNELL, T. (1988), «Wages and Jobs in the 1980's : Changing Youth Wages and the Declining Middle», Statistics Canada, Ottawa, *Research Paper Series*, n° 17, Social and Economic Studies Division.
- OCDE (1990), *Statistiques Rétrospectives 1960-88*, OCDE, Paris.
- OCDE (1991), *Statistiques Rétrospectives 1961-89*, OCDE, Paris.
- OCDE (1992), *Statistiques Rétrospectives 1962-90*, OCDE, Paris.
- OCDE (1995), *Economic Outlook*, n° 57, OECD, Paris.
- PELAGIDIS, T. (1993), *L'économie politique de l'adaptation industrielle : la flexibilité dans l'industrie grecque*, Thèse de Doctorat, Université de Paris VIII.
- PELAGIDIS, T. (ed) (1994), *La nouvelle économie mondiale*, Exantas, Athènes (grecque).
- PIORE, M., et SABEL, C. (1984), *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York.
- PORTER, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.
- SCHOENBERGER, E. (1987), «Technological and Organisational Change in Automobile Production : Spatial Implications», *Regional Studies*, 21(3) : 199-214.
- SCHOENBERGER, E. (1989), «Some Dilemmas of Automation : Strategic and Operational Aspects of Technological Change in Production», *Economic Geography*, 65(3) : July.

- STORPER, M., et HARRISON, B. (1991), « Flexibility, Hierarchy and Regional Development : The Changing Structure of Industrial Production Systems and their Forms of Governance in the 1990's », *Research Policy*, vol. 20.
- SWEETZ, P., et MAGDOFF, H. (1985), « The Financial Explosion », *Monthly Review*, 37(4) : Dec.
- SWEETZ, P., et MAGDOFF, H. (1986), « The Logic of Stagnation », *Monthly Review*, 38(5) : Oct.
- SWEETZ, P., et MAGDOFF, H. (1988), « The Stock Market Crash and Its Aftermath », *Monthly Review*, 39(10) : March.
- VERGOPOULOS, K. (1990), « La victoire du néolibéralisme ? », *To Vima*, 25 novembre (grecque)
- VERGOPOULOS, K. (1991), « Vers une société flexible ? », *To Vima*, 20 janvier (grecque).
- VERGOPOULOS, K. (1993), « Mondialisation et dispersion », *Revue Française d'économie*, automne-hiver.
- WILKINSON, F. (1983), « Productive Systems », *Cambridge Journal of Economics*, 7 : 413-429.