I

LES DIFFÉRENTES PARTIES EN PRÉSENCE : SYSTÈMES ET STRUCTURES ÉCONOMIQUES

Pour W. Sombart (*Le capitalisme moderne*), les différents systèmes économiques reposent sur des mobiles, des conditions institutionnelles et juridiques, ainsi que sur des procédés techniques différents.

Max Weber définit les systèmes par une certaine éthique : l'esprit du capitalisme se caractérise par la recherche rationnelle et systématique du profit et de la rentabilité, alors que l'aspiration à la justice, le dévouement à la construction de la société future, l'édification d'un homme nouveau caractériseraient le socialisme.

André Marchal voit dans tout système un complexe de structures liées par des relations relativement stables et donc cohérentes. Tout système se caractérise par des dominantes et admet des survivances des systèmes antérieurs, ou des éléments de systèmes existant au même moment, et dont il subit la pression. Un système économique n'est jamais remplacé brusquement par un autre. Même à la suite de révolutions, des ensembles d'institutions, de mécanismes, de comportements, hérités des systèmes antérieurs persistent durablement.

Certains auteurs rejettent en partie la notion de système, considérée comme un écran nous empêchant de voir la réalité économique, et privilégient des classifications reposant avant tout sur

les âges techniques de la société. Ainsi, Raymond Aron (*Dix-huit leçons sur la société industrielle*) définit la société industrielle par cinq critères : l'entreprise est radicalement séparée de la famille ; la division du travail est la règle ; il est nécessaire de recourir à un calcul économique ; il y a accumulation du capital ; il y a concentration ouvrière sur le lieu de travail. Selon cet auteur, l'économie soviétique et les économies capitalistes avancées présentaient des caractéristiques communes de la société industrielle, mais il admettait cependant que la ressemblance entre ces différents types de sociétés n'était nullement démontrée, et qu'elle était à bien des égards improbable. En revanche, depuis environ une quinzaine d'années, les distinctions traditionnelles entre les différents types de systèmes apparaissent dépassées, et l'on assiste à une convergence de la plupart des économies vers les principes du capitalisme libéral. Quant aux pays dits « industrialisés », la plupart d'entre eux ont déjà atteint le stade de la société « post-industrielle », avec toutes les transformations sociales que cela implique.

I. Rappel du schéma ancien

Jusqu'à la fin des années 1980, on pouvait distinguer deux conceptions radicalement opposées de l'organisation économique : le système capitaliste et le système collectiviste. Ce schéma binaire correspondait au partage bipolaire des zones d'influence des États-Unis et de l'URSS. Les pays industrialisés à économie de marché étaient pour la plupart regroupés au sein de l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement économiques), qui comprenait, outre les États-Unis et le Canada, le Japon, les pays d'Europe occidentale, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, ainsi que la Turquie. Quant aux pays collectivistes, ils étaient regroupés autour de l'URSS dans le cadre du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM ou COMECON), créé en 1949 par Staline. Les échanges entre ces pays prenaient la forme d'une sorte de troc amélioré libellé en roubles dits « transférables », mais totalement inconvertibles.

Les luttes d'influence entre les deux systèmes s'accompagnaient d'une certaine émulation. Les pays collectivistes poursui-

vaient sans jamais l'atteindre l'objectif de rattraper le niveau de vie des pays occidentaux. Quant à ces derniers, s'ils ont souvent adopté, dès le lendemain de la Seconde Guerre mondiale, des systèmes de protection sociale avancée et de redistribution des revenus, c'est peut-être en partie parce que l'existence de pays collectivistes leur a fait prendre conscience de la nécessité de faire évoluer le système capitaliste.

Entre ces deux pôles, les pays du Tiers-Monde sont apparus dès le milieu des années 1950 comme une troisième force refusant de s'engager dans l'un ou l'autre camp. Cependant, sur le plan économique, les pays du Tiers-Monde choisissaient de suivre soit le modèle du système capitaliste, soit celui du système collectiviste pour mener leurs politiques de développement. En fait, on a pu longtemps distinguer trois catégories : les pays capitalistes, les pays collectivistes, et les pays du Tiers-Monde, qui présentaient certaines caractéristiques spécifiques.

À partir du début des années 1980, la notion de Tiers-Monde est apparue de plus en plus hétérogène. Si la plupart des pays de ce groupe appartiennent toujours à la catégorie des pays en développement, d'autres, notamment en Amérique latine et en Asie du Sud-Est, ont réussi leur décollage économique et sont désignés sous le nom de Nouveaux Pays industriels.

À la fin des années 1980, le système collectiviste, malgré des tentatives de réforme qui ont échoué, a fini par s'effondrer, tandis que la chute du mur de Berlin et la disparition du Rideau de fer achevaient de décroquer l'économie mondiale. L'adhésion de quatre anciens pays collectivistes, la Pologne, la Hongrie, la République tchèque et la République slovaque, à l'OCDE, puis à l'Union européenne, a traduit l'acceptation définitive par ces pays des principes du capitalisme libéral.

II. Le schéma actuel : les principes du système capitaliste s'imposent partout

Le système capitaliste est désormais devenu hégémonique dans les pays développés, ce qui s'explique à la fois par ses per-

formances et par le fait que le système alternatif s'est effondré de lui-même par dislocation interne. La chute du mur de Berlin a accentué cette suprématie, non seulement sur le plan économique, mais aussi politique et idéologique.

Si cependant le libéralisme économique semble triompher, le capitalisme n'échappe pas pour autant à ses propres contradictions. Les mécanismes du marché fonctionnent de plus en plus sans entraves, ce qui rend le système difficilement contrôlable. Avec le développement des moyens d'information et de l'immédiateté des relations économiques et financières, les anticipations « auto-réalisatrices » prennent de plus en plus d'importance, et la propension des agents économiques à suivre massivement la tendance dominante observée sur le marché accentue les déséquilibres.

Le système capitaliste, dont la suprématie n'est pas sérieusement remise en cause, est donc en même temps fragile. La vague actuelle d'attentats terroristes, en touchant quelques secteurs sensibles comme ceux du tourisme et des transports, accentue la crise des économies occidentales et renforce même certaines tendances protectionnistes, justifiées par des raisons de sécurité.

En même temps, le bon fonctionnement des marchés suppose une information parfaite, et le développement des transactions repose sur la confiance. Or les scandales récents, qui ont montré le manque de fiabilité de certaines informations comptables, ont débouché sur une crise de confiance qui risque d'être durable, notamment dans les pays anglo-saxons, qui représentent la variante la plus libérale du système capitaliste.

A. Les principaux pays capitalistes

1) Le modèle anglo-saxon

Le Royaume-Uni, depuis l'arrivée au pouvoir de Margaret Thatcher, en 1979, et les États-Unis, depuis l'arrivée au pouvoir de Ronald Reagan, en 1981, se sont orientés résolument sur la voie du libéralisme, voire de l'ultralibéralisme. Les politiques économiques menées par ces pays au cours des années 1980 mettaient l'accent sur l'offre, s'inspirant des idées de l'économiste américain

Arthur Laffer : déréglementation, réduction de la pression fiscale et du poids du secteur public.

Les États-Unis tiennent une place prépondérante dans l'économie mondiale. Leur suprématie parmi les pays à économie de marché s'est renforcée depuis les années 1950, et la croissance ininterrompue qu'ils ont connue au cours des années 1990 a encore accentué leur avance, même si la fragilité de l'économie américaine est apparue récemment. La place tenue par les États-Unis dans les échanges et les paiements mondiaux est considérable, bien que, grâce à l'importance de leur marché intérieur, ces échanges aient moins d'importance pour eux que pour des économies de plus petite taille.

La suprématie américaine ne se manifeste pas seulement sur le plan matériel, mais aussi sur le plan des idées, notamment économiques. Quarante-deux lauréats (sur un total de 61 en 2006) du Prix Nobel d'économie, créé en 1969, sont américains ou ont effectué leurs travaux aux États-Unis. Le Royaume-Uni arrive en seconde position, loin derrière, avec huit lauréats. Pour les pays d'Europe continentale, il reste la portion congrue : deux Suédois, trois Norvégiens, un Allemand, un Français et un Néerlandais. Quant aux autres continents, ils ne sont pratiquement pas représentés, si l'on excepte le cas de l'Indien Amartya Sen. On pourrait dire que, de même que la carrière ecclésiastique était autrefois bloquée pour les non-Italiens, les papes étant presque toujours de cette nationalité, les économistes non américains ont peu d'espoir, sauf cas exceptionnel, de voir leurs travaux reconnus au niveau mondial.

La majorité de ces économistes se rattachent au courant néo-classique et, plus généralement, aux idées libérales. Par ailleurs beaucoup de lauréats du Prix Nobel d'économie ont exercé des responsabilités politiques ou des fonctions de conseillers du gouvernement qui leur ont permis d'influer, directement ou indirectement, sur la politique économique de leur pays. D'autres ont dirigé les services d'études d'organisations internationales comme le FMI ou la Banque mondiale. Leur influence est donc considérable.

La suprématie des États-Unis se manifeste également dans le domaine technologique. La plupart des technologies qui servent de base à la croissance économique actuelle viennent des États-Unis, et non plus d'Europe, comme au début du XX^e siècle. Il est vrai que cette supériorité technologique s'appuie sur une aide massive du gouvernement fédéral à la recherche : 112 milliards de dollars en 2003, soit plus que la somme des budgets consacrés à la recherche par le Japon et l'ensemble des pays d'Europe¹. Cela peut sembler paradoxal de la part d'un pays qui défend autant les thèses libérales et l'absence d'intervention de l'État. Cependant, les entreprises dépensent deux à trois fois plus en recherche-développement que le secteur public. Le résultat est que les États-Unis déposent plus de brevets qu'aucun autre pays. Il faut cependant tenir compte du fait que, selon M. Negreponi-Delivanis² « En Europe, on accorde les brevets pour l'instant moins facilement et leur nombre est sensiblement inférieur à ceux accordés aux USA. Aux USA, on abuse des dépôts de brevets pour réaliser des profits monopolistiques incontrôlables. IBM, par exemple, dépose tous les jours ouvrables environ dix brevets. » Ces brevets ne sont pas seulement accordés lorsque l'idée innovante est mûre, mais également à l'avance, pour toute la période pendant laquelle l'idée mûrit. Ce type de brevet porte le nom de « stratégie brevetée » et permet d'obtenir des financements. La facilité avec laquelle ils sont accordés n'exclut pas que leur bénéficiaire puisse jouir de la protection de vingt ans pour des idées allant de soi. Ces pratiques peuvent avoir des conséquences graves pour les pays en développement, comme le souligne A.F.Taisne³ :

« Des multinationales s'arrogent le droit de déposer des brevets sur des variétés agricoles existant depuis des décennies : 80 % de la biodiversité se trouve dans le sud, mais il faut savoir que 90 % des brevets sont octroyés à des entreprises du nord. Ainsi, la société texane Rice Tech a obtenu un

-
1. L. Barbotin, « Les secrets de l'avance technologique », *L'Expansion*, n° 669, novembre 2002.
 2. M. Negreponi-Delivanis, *Mondialisation conspiratrice*, L'Harmattan, 2002, p. 107.
 3. A.F.Taisne, présentation de l'association « Artisans du monde » dans *Mondialisation humaniste*, sous la direction de M. Ruby, L'Harmattan, 2003.

brevet sur deux variétés de riz Basmati légèrement améliorées afin d'être cultivées aux États-Unis. Rice Tech utilise le nom et l'espèce pour commercialiser du riz aux États-Unis, les agriculteurs indiens devraient payer des royalties à cette société pour vendre leur production aux États-Unis sous le nom de Basmati. À l'avenir, ils ne pourraient même plus reproduire les semences qu'ils ont eux-mêmes protégées au cours des siècles ».

Au cours des années 1990, la recherche a favorisé le développement accéléré du secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication. En 2001, 26 sociétés ayant leur siège aux États-Unis représentaient près de la moitié du chiffre d'affaires total de ce secteur, pour lequel les États-Unis étaient désormais le premier fournisseur mondial. Lucent et Motorola, les deux premiers équipementiers, étaient américains, de même que cinq des dix premières entreprises de télécommunications (parmi lesquelles AT&T), sept des dix premiers constructeurs informatiques (IBM, Hewlett Packard, Dell...), huit des dix premiers éditeurs de logiciels (parmi lesquels Microsoft). Cette position dominante des États-Unis dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication leur permet une emprise croissante sur les échanges d'informations, notamment par le biais d'Internet, qui reliait 500 millions de personnes en 2002. En 2001, ce réseau était utilisé par 61 % des entreprises américaines et par 47 % de celles des principaux pays européens, tandis que 72 % des foyers américains étaient connectés (contre 38 % en Europe). Quant au logiciel Windows, de Microsoft, il équipe 95 % des ordinateurs du monde.

Il faut toutefois noter que les composants ou équipements plus sophistiqués, tels que les ordinateurs, sont de moins en moins fabriqués sur le sol américain. Les entreprises américaines ont cependant gardé la maîtrise des deux phases essentielles du processus de fabrication, qui sont la conception des produits et les logiciels d'interfaçage pour les composants. L'industrie des composants est donc toujours dominée par les États-Unis : Intel reste le numéro un mondial des fabricants de semi-conducteurs, tandis que Texas Instruments arrive en tête dans le secteur des composants pour téléphones portables.

La situation des industries plus traditionnelles (automobile, sidérurgie, métallurgie, biens d'équipements, hors technologies de l'information, matières plastiques, chimie, textile, papier, meuble, électronique grand public, jouet...) est beaucoup moins satisfaisante, et l'on observe une tendance à la désindustrialisation dans ces secteurs. En particulier, l'industrie textile a perdu plus de la moitié de ses emplois entre 1995 et 2005. Les industries vieillissantes et peu rentables se trouvent dans un cercle vicieux. Elles ont des coûts élevés en matière de retraites et de couverture médicale, la moyenne d'âge de leurs salariés ne cessant d'augmenter. De ce fait, elles investissent peu et n'innovent guère, et leur productivité est stagnante.

L'autre point faible du modèle américain est l'aggravation des inégalités et de la pauvreté. Bien que le revenu par habitant des États-Unis soit le plus élevé du monde, l'écart de rémunération entre les dirigeants et les salariés moyens est passé de 1 à 30 en 1980 à 1 à 180 en 2005. À l'exception de deux programmes publics, l'un destiné aux personnes âgées (*Medicare*), l'autre aux plus défavorisés (*Medicaid*), l'assurance-maladie est privée et les salariés y ont accès par l'intermédiaire de leur entreprise. De ce fait, près de 47 millions d'Américains, surtout les jeunes ou les salariés de petites entreprises, ne bénéficient d'aucune couverture sociale. Le système de santé américain apparaît très coûteux et peu efficace. Les dépenses de santé par habitant sont les plus élevées du monde aux États-Unis, alors que l'espérance de vie y est plus faible qu'ailleurs. La concurrence entre plusieurs compagnies d'assurances devrait pourtant permettre une baisse des primes, mais le coût de l'analyse des risques lors de la signature de chaque police d'assurance et celui de la recherche de clients sont élevés.

Les caractéristiques du système capitaliste américain se sont beaucoup modifiées depuis les années 1960, où les analyses de Galbraith sur la technostructure mettaient l'accent sur la montée en puissance des « managers », qui étaient selon lui les véritables détenteurs du pouvoir dans les grandes entreprises. Dans *Le Prince et le Patron* (1972), J. Austruy se montrait déjà sceptique sur ce point et soutenait que les capitalistes gardaient encore un pouvoir suffisant pour orienter les grandes décisions des entreprises.