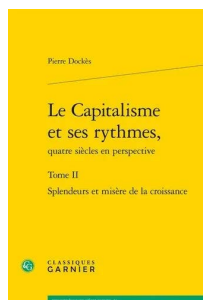


Pierre Dockès
dans *Le Capitalisme et ses rythmes*, Tome II, 2019

LE TEMPS DE LA CROISSANCE

Les « Trente Glorieuses »



Je crois que l'automobile est aujourd'hui l'équivalent assez exact des grandes cathédrales gothiques : je veux dire une grande création d'époque, conçue passionnément par des artistes inconnus, consommés dans son image, sinon dans son usage, par un peuple entier qui s'approprie en elle un objet parfaitement magique.
Roland BARTHES, *Mythologies*, « La nouvelle Citroën ».

Les idées, la guerre et ses lendemains. De l'hégémonie keynésienne. Au lieu de la stagnation attendue, vingt-cinq ans de croissance fabuleuse. Où l'on tente de décomposer les taux de croissance : la démographie, l'accumulation du capital et le progrès technique. Que cette croissance n'est pas un simple rattrapage, mais qu'elle est due à l'efficacité d'un régime économique et du bouclage macroéconomique. Quand la demande « tire » et que l'offre « répond » grâce au progrès technique. Où l'on voit que les crises s'évanouissent et que le cycle s'amortit, moins aux États-Unis qu'en France.

Selon l'opinion majoritaire au cours des années 30, le libéralisme économique est condamné. Les idées de Keynes vont s'imposer en Angleterre, celles de Roosevelt, du *New Deal* et de Hansen, aux États-Unis. En France, outre en 1936 l'expérience du Front populaire, il faut mentionner le développement du planisme (de droite, derrière les idées de Henri de Man, ou de gauche), le groupe des ingénieurs de X-Crise (Jean Coutrot), les idées de radicaux rénovateurs (les Jeunes Turcs de Pierre Cot, Pierre Mendès-France). Il n'y a plus guère de partisans du « laissez-faire ».

Les libéraux « purs » à la Hayek se font rares [Dostaler, 2009]. Le colloque Walter Lippmann qui regroupe des penseurs libéraux de divers horizons en 1937¹ montre que, dans leur majorité, les participants ne veulent pas revenir à un « laissez-faire » du type de celui de l'école manchestérienne du début du XIX^e siècle. S'ils considèrent que le marché et la concurrence sont des mécanismes indispensables à la croissance économique, ils estiment que la concurrence doit être instituée par l'État et encadrée juridiquement, que l'État doit continuer à intervenir pour garantir un fonctionnement performant des marchés et un certain degré de justice sociale. En Allemagne, dans cet esprit, se consolidera après la guerre l'ordo-libéralisme et l'économie sociale de marché (*cf. infra*). Les libéraux les plus doctrinaires n'avaient pourtant pas abdiqué. En 1947, derrière Hayek, se constituera la Société du Mont Pèlerin (du nom d'un petit village au-dessus de Vevey en Suisse où Hayek a convoqué la cinquantaine des premiers participants en 1947). Elle défendra une économie de libres marchés non faussés, rejettera l'intervention de l'État et combattra l'hégémonie keynésienne, le dirigisme et les menaces que font planer le socialisme et le communisme. Ce sera le creuset du néolibéralisme.

Nombreux également étaient ceux qui, dans les années Trente, estimaient que le libéralisme politique était, lui aussi, condamné, que la démocratie devait laisser place à un *duce* (Mussolini avait pris de l'avance, imposant à l'Italie un régime fasciste dès 1922), un *führer* ou, sans aller jusqu'à ces extrêmes, prônaient un État fort, demandaient un chef garant d'un ordre restauré et d'une autorité retrouvée. En France, Georges Valois fondait un parti fasciste français, Le Faisceau (1925-1928), et les ligues d'extrême-droite se multipliaient. Le 6 février 1934, un coup d'État fasciste est tenté. À l'autre bord, les partisans du communisme léniniste (selon le modèle de la Russie après 1917) puis stalinien (après le grand tournant de 1929 et l'ultime mise en place du totalitarisme) se multipliaient. Les ambiguïtés abondaient d'ailleurs. Ainsi en France, au sein du parti socialiste, le courant « fascisant » du néo-socialisme de Marcel Déat s'était développé (ils sont exclus en 1933). Et Jacques Doriot, grande figure du parti communiste, avait fondé le PPF fasciste en 1936.

1 Convoqué par Louis Rougier autour de l'ouvrage de W. Lippmann, *The Good Society*, [1937].

En 1933, alors que Staline termine le « Grand tournant », Hitler prend le pouvoir et Roosevelt devient Président. Plusieurs idéologies sont alors en conflit. L'idéologie communiste, où l'État dirige totalement l'économie et construit un socialisme totalitaire. Le fascisme et son extrême, le nazisme, où l'État tyrannique et *volkisch* absorbe la société et veut la modeler ethniquement et socialement, et laisse le capitalisme cartellisé fonctionner sous l'emprise du *führerprinzip*. Et les diverses solutions démocratiques à la crise – New deal, Front populaire – où l'État régleme, limite et contrôle le marché.

La guerre verra s'affronter les intérêts nationaux, elle sera une guerre d'hégémonie nationale, l'Allemagne cherchant à constituer un empire européen, y réussissant presque (seule l'Angleterre résiste), le Japon visant la constitution d'une « sphère de coprosperité de la grande Asie orientale », les États-Unis étant amenés (malgré leur politique isolationniste) à prendre leur responsabilité de première puissance mondiale et l'URSS s'occupant de résister à l'attaque hitlérienne. Mais la guerre sera aussi une guerre civile mondiale entre les différentes conceptions du monde : démocratie, fascisme ou communisme. Un choix entre des solutions à la crise et plus généralement à la question de l'articulation entre l'économique, le social et le politique. Si les fascismes et le communisme optent pour l'omnipotence de l'État et l'élimination de la liberté, le nazisme allant jusqu'à la barbarie absolue, la démocratie propose un aménagement de la liberté économique sans attenter aux libertés personnelles et citoyennes, une régulation et même une organisation de l'économie afin que le social ne soit pas dominé par le libre marché.

La guerre verra la victoire des démocraties et du communisme, une alliance contre nature² qui, peu après la victoire des Alliés, se retournera en une longue « guerre froide » qui se terminera avec l'effondrement du communisme en 1989. À l'Ouest, la démocratie est sortie victorieuse de ce long combat. La démocratie politique, mais également la démocratie sociale, du moins jusqu'en 1979-1980 (les débuts de « l'ère Thatcher-Reagan »). Le réformisme d'inspiration *liberal* (au sens anglo-saxon), travailliste ou social démocrate est alors hégémonique, même lorsqu'il n'est pas au pouvoir. Le communisme représentait un défi, une alternative

2 Soudée par l'attaque hitlérienne contre l'Union soviétique en rupture du pacte germano-soviétique signé en août 1939.

pour une fraction des classes populaires (surtout en France, en Italie), un adversaire, ou un ennemi pour les classes dirigeantes (surtout aux États-Unis à l'époque du maccarthysme) et les réformes sociales étaient aussi un moyen de lutter contre son influence.

On ne saurait comprendre les années 1945-1973 sans prendre en compte l'hégémonie du keynésianisme, des idées des *new-dealers* aux États-Unis, du travaillisme anglais, des idées de gauche en France et en Italie, avec le poids des idées marxistes. Même la droite ne se dit plus de droite en France ou en Italie, même les républicains américains, malgré leurs critiques contre le « *big government* », la dépense publique et les déficits, en sont influencés (la présidence Nixon, 1969-1974 par exemple). En Allemagne de l'Ouest, vaccinée contre le communisme du fait de la coupure avec la République démocratique allemande, s'impose un « modèle rhénan » marqué par l'ordo-libéralisme, mais aussi par la volonté de développer la coopération capital-travail par l'intéressement des travailleurs et des éléments de cogestion des entreprises.

Ordo-libéralisme et « économie sociale de marché »

La doctrine ordo-libérale de l'école de Fribourg a été forgée dans les années 1930 par Walter Eucken [1952], Franz Böhm, Hans Grossmann-Doerth rejoints par Wilhelm Röpke et Alexander Rüstow qui en renforcent le côté conservateur [Böhm, Eucken, Grossmann-Doerth ; Peacock, Willgerodt, 1989]. Elle prône un type de société où l'État intervient le moins possible dans l'économie, mais produit les conditions d'un fonctionnement concurrentiel, soit les structures, le cadre institutionnel, en un mot l'ordre socioéconomique (*Ordnung der Wirtschaft*) grâce auquel l'économie de marché peut fonctionner. Selon ces théoriciens, le marché concurrentiel n'est pas naturel, il doit être produit, institué et l'État doit intervenir pour le rétablir s'il est rompu. L'ordo-libéralisme est une forme spécifique de néolibéralisme³, un courant qui se développe en Europe et aux États-Unis dans les années 1930. Il s'oppose au libéralisme traditionnel, anglais, français ou autrichien (celui de Mises ou Hayek) [Bilger, 1964 ; Peacock, Willgerodt, 1989]. Notons que l'idée d'une nécessaire intervention de l'État pour restaurer la libre concurrence se trouve

3 Michel Foucault dans son cours de l'année scolaire 1978-1979 au Collège de France (*Naissance de la biopolitique*) a analysé les diverses formes de néolibéralisme et particulièrement les différences entre l'école de Chicago (Gary Becker et la théorie du capital humain ou l'extension de la raison économique au-delà des domaines économiques, l'individu « entrepreneur de lui-même ») et l'ordo-libéralisme [Foucault, 2004].

chez Léon Walras, mais celui-ci considérait que la libre concurrence est naturelle (sauf cas de monopole naturel lié à des rendements croissants) et que ce n'est que lorsqu'elle est rendue impossible par des « monopoles artificiels » liés à l'intervention de l'État qu'il faut la restaurer par des interventions en sens inverse de l'État.

La victoire du nazisme marginalise les ordo-libéraux⁴. La plupart d'entre eux sont des opposants au nazisme, même si certains comme Ludwig Erhard et Alfred Müller-Armack (deux économistes patronaux qui se rencontrent en 1941) participent à des discussions doctrinales organisées par le pouvoir national-socialiste.

Après la guerre, l'ordo-libéralisme va devenir la doctrine officielle des conservateurs. Ludwig Erhard va populariser le terme « économie sociale de marché » forgé par Alfred Müller-Armack sur la base de ses publications dans les années 1930 et 1940 [Abelshauser, 1992, Müller-Armack, 1947 ; Quaas, 2000]. Müller-Armack avait d'abord opposé une « économie dirigiste appuyée sur le marché » (*Marktwirtschaftliche Lenkungsirtschaft*) à une « économie de marché à contrôle étatique » qui était d'essence libérale, mais avec intervention de l'État (*Gelengte Marktwirtschaft*). Ce n'est que par la suite qu'il leur oppose l'économie sociale de marché (*Soziale marktwirtschaft*) [Müller-Armack, 1947 ; 1974] caractéristique de l'ordo-libéralisme.

Ludwig Erhard fera de « l'économie sociale de marché » la doctrine concurrente de la social-démocratie (un discours de 1948 lance le concept). C'est une synthèse de l'ordo-libéralisme et de la doctrine sociale chrétienne. La lutte contre les monopoles (ou contre la concurrence faussée), le déficit zéro du budget, l'indépendance de la banque centrale sont des éléments centraux de cette doctrine qui n'estime pas souhaitable l'intervention de l'État au-delà de l'assistance aux plus défavorisés (l'héritage « bismarkien » en matière d'assurance sociale et la doctrine sociale des églises) lorsque les conditions du fonctionnement de la libre concurrence sont établies (d'où un refus des politiques conjoncturelles et du keynésianisme), y compris à l'échelle internationale. La cogestion dans les entreprises n'est pas présente dans la doctrine, mais en 1951-1952 un système de participation, avec une dose de cogestion, est mis en place dans l'industrie allemande sous la pression des syndicats et par la volonté du chancelier Adenauer, ce qui complétait le modèle rhénan.

Dès les années 1970 en Grande Bretagne, au *Center for Policy Studies*, Keith Joseph, le maître à penser de Margareth Thatcher, reprend l'expression. L'union européenne (le traité de Maastricht en 1992) a élargi à l'échelle européenne la doctrine et les règles ordo-libérales⁵. En France, le parti socialiste dans une

4 Eucken et Böhm sont membres de réseaux de résistance intérieure, Röpke et Rüstow s'exilent en 1933, Grossmann-Doerth, mobilisé en 1939, meurt de ses blessures sur le front russe en 1944.

5 L'économie sociale de marché est toujours la doctrine de l'Union européenne (Déclaration conjointe de François Hollande, d'Angela Merkel et de Matteo Renzi, Berlin, 27 juin 2016).

« Déclaration de principes » adoptée le 14 juin 2008, s'est déclaré en faveur d'une économie sociale de marché. Même si sa définition est alors fortement tirée vers la sociale démocratie⁶, le recours à l'expression est révélateur comme le montre l'évolution du parti dans la décennie qui suit vers le social-libéralisme (on n'est pas loin du « socialisme libéral », la doctrine que Léon Walras revendiquait).

À la fin de la guerre, les idées de Keynes ont triomphé. En Grande-Bretagne ce triomphe prend une tonalité travailliste avec la victoire de ce parti aux élections de 1945, la mise en œuvre du *Welfare State* (sécurité sociale, allocations chômage, retraites) préconisé par William Beveridge dans son *Report to the Parliament on Social Insurance and Allied Services* (novembre 1942) et son ouvrage *Full Employment in a Free society* (1944). En France, la tonalité est plus dirigiste et planificatrice ; les grandes réformes sont inspirées par le programme du Conseil national de la résistance (1944), également par les idées de Beveridge (que Pierre Laroque, le « père » de la sécurité sociale française, connaît bien) et par les débats d'Avant-guerre (le planisme, X-Crise), Keynes n'arrivant vraiment que dans les bagages des Alliés. En Allemagne, les thèses de l'ordo-libéralisme et du christianisme social sont très influentes à côté de celles de la social-démocratie. Aux États-Unis, dans les années Trente et quarante, Keynes a fait la conquête de tous les jeunes économistes, Hansen et les *new-dealers* ont gagné le combat idéologique à l'échelle de l'Administration, des organes de presse, de l'opinion publique éclairée. John Kenneth Galbraith – il bénéficiait d'une bourse d'étude à Cambridge (England) en 1937 – écrira dans sa remarquable autobiographie : « Jamais il n'y avait eu autant d'enthousiasme chez les jeunes économistes, il n'y en a pas eu depuis. » [Galbraith, 1981, 67]. La plupart des économistes estime alors que le capitalisme a atteint un stade de maturité, qu'après une phase de reconstruction et de rattrapage de quelques années, l'économie américaine et, au-delà, l'économie mondiale, retrouveront l'ambiance dépressive de la fin des années Trente, la « stagnation séculaire » de Alvin

6 « Les socialistes sont partisans d'une économie sociale et écologique de marché, une économie de marché régulée par la puissance publique, ainsi que par les partenaires sociaux, qui a pour finalité la satisfaction des besoins sociaux. Le système voulu par les socialistes est une économie mixte, combinant un secteur privé dynamique, un secteur public efficace, des services publics accessibles à tous, un tiers secteur d'économie sociale et solidaire » (art. 6).

Hansen. D'où la nécessité de l'intervention publique, de la réglementation, d'une politique d'investissements publics, de taux d'intérêt faibles.

Non seulement, il n'y eut pas de « stagnation séculaire », mais jamais l'histoire ne connut une telle phase d'expansion que dans le quart de siècle qui suivit la fin de la guerre. Bien sûr la préparation de la guerre, d'abord en Allemagne, au Japon et en Italie, puis en France, en Angleterre et aux États-Unis, et la guerre elle-même ont assuré la sortie mondiale de la crise et donné une impulsion extraordinaire à l'économie, puis imposé une reconstruction des pays qu'elle avait dévastés. À la fin de la guerre, l'Allemagne est un champ de ruines, elle a perdu 8 millions d'hommes et de femmes (10 % de la population), l'Union soviétique a subi des pertes matérielles considérables et ses pertes humaines sont de 23 millions (13 %). On estime le nombre de morts en Chine entre 12 et 20 millions. Le Japon est exsangue, 3 millions de japonais sont morts (dont plus de 100 000 à Hiroshima et Nagasaki). Les juifs européens ont été exterminés (5 à 6 millions de victimes). La France voit son économie ramenée 50 ans en arrière. L'Angleterre victorieuse est paupérisée à l'extrême par l'effort de guerre. L'effort intense de reconstruction appuyée par le plan Marshall permet de rendre compte de la conjoncture jusqu'en 1950-1952, mais pas au delà. Pourquoi l'expansion a-t-elle été aussi forte et aussi durable au cours de cette longue période 1950-1973 ?

Au sortir de la guerre, le monde a changé. Les États-Unis triomphent à tous les niveaux. Leur économie a été fortement dynamisée par la guerre, ils détiennent les deux-tiers du stock d'or mondial, leur supériorité est devenue si éclatante qu'ils peuvent imposer au monde un impérialisme économique et politique décomplexé. La « République impériale » (R. Aron) ne saurait revenir à l'isolationnisme et sous sa houlette, se reconstituent un système monétaire international et le marché mondial.

Bretton Woods

En 1944, une conférence internationale se réunit à Bretton Woods (USA) pour reconstruire le système monétaire international. Des négociations avaient eu lieu préalablement entre les États-Unis et la Grande-Bretagne.

Dès 1941, Keynes (au service du *Treasury Board*) avait préparé la reconstruction d'un système monétaire international (le Plan Keynes sera la position officielle britannique à la conférence de Bretton Woods). Le but était d'éviter

les conséquences déflationnistes de l'étalon-or en situation de manque de réserves internationales et donc les pressions déflationnistes périodiques sur les pays débiteurs. Il s'agissait avant tout de maintenir le plein emploi. Mais le but était aussi d'éviter que le dollar soit la seule monnaie internationale. Il propose la création d'une chambre de compensation internationale (*International Clearing Union*) : les déficits des balances des paiements seraient financés par des découverts en Bancor, une monnaie internationale exprimée en or, mais inconvertible et fluctuante. Des droits de tirage en Bancor étaient accordés aux pays débiteurs, mais les pays créditeurs étaient incités à faire la moitié du chemin par une politique expansionniste. Keynes voulait que soient pénalisés les pays débiteurs, *mais également les pays créditeurs* (jusqu'à la confiscation d'une partie de l'excédent au-delà d'un certain montant) afin de les amener à une politique expansionniste. « Le point principal est qu'il ne soit pas permis au créancier de rester passif. Car si tel est le cas, le pays débiteur est confronté à une tâche impossible alors qu'il est, pour cette raison même, dans la position la plus faible, si bien que les maux habituels sont très susceptibles de se produire. », écrira-t-il dans la seconde version de son plan [Keynes, 1941].

Aux États-Unis, le Secrétaire du Trésor Henry Morgenthau avait chargé Harry Dexter White d'élaborer un plan américain allant dans une direction plus orthodoxe, donnant au dollar seul la place de pivot du système international et permettant une rapide reconstruction d'un système de libre-échange.

Le Plan White sera adopté (avant même la Conférence, les négociations entre les États-Unis et la Grande-Bretagne avaient abouti à des compromis intégrés dans le Plan). Toutes les monnaies sont convertibles en dollars à un taux de change fixe, mais ajustable, le dollar étant convertible en or à taux fixe (35 dollars l'once). Il est implicitement entendu que les pays créditeurs ne demanderont pas le remboursement de leurs dollars en or. Le Fonds monétaire international (FMI) est créé (ainsi que la BIRD, Banque internationale pour la reconstruction et le développement). Ses réserves sont fournies par les pays membres selon des quotes-parts en fonction de leur importance économique (en or, en dollars ou en devises largement acceptées⁷) et le FMI peut accorder des prêts (les montants dépendants des quotes-parts) en cas de difficultés de balance des paiements et sous condition de politiques restrictives. Enfin, et surtout peut-être, les Accords de Bretton Woods sont explicitement conçus comme étant au service du rétablissement du libre-échange pour le développement du commerce mondial, condition de la croissance générale, de la liberté et de la paix⁸ (d'où les premiers accords du GATT qui suivirent en

7 En 1969, les réserves internationales seront accrues des DTS (droits de tirage spéciaux).

8 Dans cet esprit, les États-Unis avaient inscrit dans le *Lend-lease* (« Prêt-Bail » : le plan de financement de l'effort de guerre des Alliés avant l'entrée en guerre des États-Unis) un article VII imposant à la Grande-Bretagne le retour aux pratiques libre-échangistes après-guerre.

1946). Ce que Keynes devenu nationaliste et protectionniste en 1931⁹, contre ses sentiments profonds¹⁰, mais prenant acte des changements du monde, avait eu de la peine à accepter.

Il semble, cependant, avoir accepté le Plan White. Il était impossible d'empêcher le dollar d'être la seule monnaie pivot. D'abord réticent à l'ouverture du libre-échange, Keynes aurait été convaincu par les arguments d'Alvin Hansen et Luther Gulick lors de la visite qu'ils lui firent en septembre 1941 (ils auraient expliqué que les négociateurs américains étaient des *New Dealers*, proches de ses idées, que, s'ils étaient favorables au libre-échange, ils étaient aussi des partisans des politiques de plein-emploi et enfin que les milieux financiers étaient opposés aux deux plans, qu'ils ne désiraient pas la mise en place de règles internationales, préférant un retour pur et simple au « laissez faire ») [Skidelsky, 2000, 253, 354 ; Markwell, 2006, 258].

Roosevelt (et les *New Dealers*) pensaient que le protectionnisme, le nationalisme, l'impérialisme et la guerre avaient partie liée. Les principaux dangers écartés après la défaite des puissances de l'Axe, il fallait empêcher les anciennes puissances coloniales, le Grande-Bretagne d'abord (mais aussi la France) de reprendre leur politique coloniale. Bretton Woods était sous-tendu par cette vision. Ces Accords, l'ONU, le GATT formaient un tout, des institutions qui, ensemble, devaient apporter la paix au monde. Et cela devait se faire sous la direction des États-Unis, l'isolationnisme de Wilson après la Première Guerre mondiale portant sa part de responsabilité dans les drames des années Trente et quarante. Bientôt l'endiguement de l'empire soviétique deviendrait à l'ordre du jour.

Les pays communistes constituent leur propre sphère en « guerre froide », souvent chaude ponctuellement, avec le « monde libre ». Les anciens empires coloniaux vont rapidement s'effondrer, non sans des guerres (pour la France, l'Indochine, l'Algérie).

Les craintes des « stagnationnistes » des années Trente étaient l'excès d'épargne et la diminution des occasions d'investir en particulier du fait de la disparition du moteur de la démographie. Ces facteurs disparaissent. La fin de la guerre va connaître un « baby boom », les salaires réels augmentent tirés par des syndicats puissants, la répartition des revenus devient brutalement beaucoup moins favorable aux classes

9 « *I become doubtful whether the economic cost of national self-sufficiency is great enough to outweigh the other advantages of gradually bringing the producer and the consumer within the ambit of the same national, economic and financial organisation* » [Keynes, 1933].

10 Keynes était un grand admirateur des théories mercantilistes (voir ses « Notes sur le mercantilisme » en annexe à la *Théorie générale*), pas de la doctrine protectionniste, mais de la théorie à la stratégie, la distance n'était pas infranchissable.

supérieures, d'où une baisse du taux d'épargne. Les anticipations pessimistes des « stagnationnistes » s'avèrent contre-réalisatrices dans la mesure où sont mises en œuvre les politiques qu'ils préconisent pour en sortir, particulièrement l'intervention régulatrice de l'État, le recours pérenne à l'investissement public, des taux d'intérêt faibles. L'inflation ainsi induite dope l'économie.

Au-delà de ces phénomènes considérés individuellement, un nouveau paradigme productif, né dans la Grande Crise et la guerre, finit de se mettre en place. Il va s'avérer exceptionnellement performant. Sa matrice reste l'ordre productif issu de la Seconde révolution industrielle de la fin du XIX^e siècle, mais abouti, corrigé par un nouveau mode de régulation à base étatique en adéquation avec ses caractères majeurs. Il va permettre un bouclage macro-économique efficient. Sa crise au milieu des années 1970 s'explique par sa réussite même, un épuisement, mais surtout une transnationalisation, aboutissement du développement des échanges mondiaux (marchandises, capitaux, informations, hommes même) qu'il avait suscité, et qui finit par remettre en cause la base étatique-nationale sur laquelle ce mode de régulation fonctionnait.

Observons d'abord cette croissance exceptionnelle des années 1950-1973 (1). Nous verrons ensuite qu'il ne suffit pas pour l'expliquer de prendre en compte « mécaniquement » l'accroissement des facteurs de production (travail et capital), ni même leur amélioration (éducation, perfectionnement du capital technique), mais aussi un progrès technique général et des rendements croissants regroupés dans le concept de « productivité globale des facteurs » (2) et qu'il ne s'agit pas seulement d'un « rattrapage » comme le prouve la croissance que connaissent les États-Unis (il est vrai plus modeste que celle de l'Europe et surtout du Japon) (3). La compréhension d'un tel phénomène suppose que l'on fasse intervenir les caractéristiques du nouveau système productif (4), et l'efficacité d'un « bouclage » macro-dynamique dynamisé par la demande globale (5). La disparition des crises et l'amortissement du cycle s'en déduisent (6).

UNE CROISSANCE
EXCEPTIONNELLE

Les années 1950-1973 connaissent la plus vive croissance que le monde ait jamais connu, un « kondratiev A » surpuissant, particulièrement au Japon, en Europe occidentale, également aux États-Unis (dans cet ordre). Ce sont *Les Trente Glorieuses* de Jean Fourastié [1979]¹¹, « l'âge d'or » de la croissance, le sommet (1950-1964) de la « *one big wave* » de croissance de la productivité (entre 1913 et 1972) de Robert Gordon (*cf. supra* tome I, p. 103 ss). Pour l'ensemble des pays de l'OCDE, le taux de croissance du PIB est de 5 % entre 1950 et 1970, il n'était que de 2,5 % entre 1870 et 1913, de 1,9 entre 1913 et 1950. Quant à la productivité (le PIB/actif) elle croît respectivement dans ces trois pays ou régions de 3,8 %, 1,5 % et 1,1 % : des gains de productivité que ces pays ne retrouveront pas¹².

La France connaît une magnifique « *success story* » : de 1949 à 1974, le PIB en volume progresse de 5,4 % en moyenne annuelle, soit une multiplication par 3,7 en un quart de siècle, la croissance annuelle de la productivité horaire atteint 5,28 % (elle tombera à 3 % dès les années 1973-1980, et ce n'était que le commencement de la chute) et celle de la productivité par actif est de 5 %, soit une multiplication par 3,4. L'Italie a des résultats comparables à ceux de la France. Mis à part les années de la reconstruction jusqu'en 1958, où l'Allemagne ravagée par la guerre atteint des taux de croissance en moyenne de 8 %, le match France-Allemagne est gagné par la première pour l'ensemble des années entre 1960 et 1980 (surtout pendant la période 1960-1973 : France 5,6 %, Allemagne 4,4 %) [Giersch, Paqué, Schmieding, 1992]. Le Royaume-Uni est nettement à la traîne (sur la même période seulement 3,1 %), mais également les États-Unis (sur la même période 4 %).

11 Dans le premier chapitre, Fourastié décrit deux villages, Madère, typique d'un pays en développement, et Cessac, un village français de 1975. Il s'avérera que c'est le même village (Douelle dans le Lot), Madère étant le Cessac de 1946.

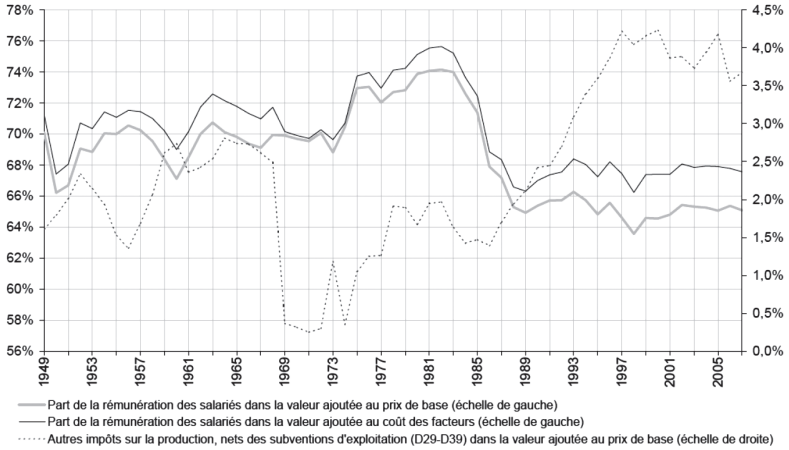
12 [Cette, Mairesse, Kocoglu, 2004 ; 2009 ; Ferguson, Wascher, 2004 ; Robert Gordon, 1999 ; 2003 ; Maddison, 1981 ; 1989 ; 1991 ; 1995 ; Dubois ; 1985 ; Lévy-Leboyer, Bourguignon, 1985 ; Villa, 1994 ; Asselain, 1995 ; Denison, 1962 ; 1967 ; Solow, 1956 ; 1957].

Le Japon bat tous les records pendant le « boom Izanagi » (novembre 1965 – juillet 1970) avec une croissance en moyenne de 11,5 % par an. Après une brève récession en 1970, la croissance rebondit en 1972-1973 encore autour de 8,30 %. La récession de 1974 est limitée (-1,23 %) et brève. Spécificité japonaise, on peut parler des « quarante glorieuses » (1950-1990) car les années 1975-1990 restent florissantes. Jusqu'en 1986 (net ralentissement dû au « yen fort » à la suite de la réévaluation « forcée » des accords de Plaza, 15 septembre 1985) la croissance (autour de 4 %) est tirée par les exportations, à partir de 1988 (7,1 %) elle redevient très forte, plus centrée sur le marché domestique et surtout vivement soutenue par la formation d'une énorme bulle financière. Au-delà, à partir de 1992, après l'éclatement de la bulle, le Japon se laisse piéger dans la déflation et entre en stagnation.

	USA	R.U.	France	Allemagne	Italie	Japon
1870-1913	4,1	1,9	1,7	2,8	1,5	2,5
1913-1950	2,8	1,3	1	1,3	1,4	1,8
1950-1965	3,7	2,9	5	7	5,6	9,2
1965-1973	3,8	3,1	5,4	4,2	5,4	10,6
1973-1980	2,1	0,9	2,8	2,2	2,8	3,7
1980-1989	3	2,7	2,1	1,9	2,3	4,2

Taux de croissance du PIB/actif.
Sources : Maddison, 1981 ; 1995 ;
Jean-Charles Asselain, 1995.

La croissance de la productivité se retrouve largement dans l'accroissement du pouvoir d'achat des salariés [Boyer, 1978]. Les salaires nominaux y sont multipliés par 11 en 25 ans (1950-1975) et comme sur la période le coût de la vie est multiplié par quatre [Maddison, 1981, 302], on n'est pas très loin du triplement du pouvoir d'achat du salaire moyen.



Part des salaires dans la valeur ajoutée
des sociétés non financières 1949-2007 [Pionnier, 2009].

Source : Insee, comptabilité nationale en base 2000.

La révolution agricole en France

À la fin de la guerre, la productivité du travail dans l'agriculture commence à s'accroître à un rythme exceptionnel, plus fort que celui de l'industrie (les États-Unis avaient anticipé le mouvement). Un phénomène stupéfiant par rapport aux attentes des économistes qui, presque jusqu'alors, n'avaient cru qu'aux rendements décroissants dans cette activité¹³. Entre 1950 et 1980, la productivité agricole a progressé dans les pays développés de 5,6 % l'an (contre « seulement » 3,4 % dans l'industrie manufacturière). Une croissance qui a induit un énorme exode rural. En France à partir de 1946 (le Plan Monnet) et pendant toutes les années 1950, le remembrement massif des terres¹⁴, la tracterisation et d'autres matériels, l'emploi des engrais chimiques et des produits

13 À la suite de Malthus et Ricardo, mais c'est encore le cas de L. Walras à l'extrême fin du XIX^e siècle.

14 On a peine à imaginer ce que fut cette mutation (surtout après le décret du 20 décembre 1954). Depuis le Moyen-âge, les paysans français disposaient de parcelles disséminées sur tout le finage, souvent elles étaient restées les mêmes. La mémoire plus que millénaire d'un peuple paysan était inscrite dans le sol. Les conséquences sur le paysage (particulièrement sur le bocage) furent immenses. L'opération fut un succès malgré les conflits grâce aux négociations entre la commission communale d'aménagement foncier, le géomètre et les experts, les ménages concernés.

phytosanitaires, l'équipement rural (habitat, chemins, drainage, adduction d'eau, électrification), l'enseignement et la recherche agricole (l'INRA), le statut du fermage et du métayage, le développement des coopératives d'utilisation du matériel (CUMA) produisent un bouleversement historique d'une ampleur et d'une rapidité inégalées. Cette mutation fut possible grâce au changement de mentalité d'une nouvelle génération (en particulier celle des jeunesses agricoles chrétiennes, la JAC, moderniste, tournant le dos au discours réactionnaire pétainiste). La politique agricole commune (1962) allait conforter la réussite du modèle progressiste et productiviste jusqu'à *La fin des paysans* [Mendras, 1967] (remplacés par des professionnels de l'agriculture) et la crise de surproduction agricole des années 1970 et 1980, suite fatale de l'accroissement de la taille des exploitations, de l'intensification, de la forte croissance de la productivité : un agriculteur français nourrissait 6 personnes à la veille de la guerre, 15 à la fin des années 1960, 27 dans les années 1980 et 70 en 2016, ce qui n'est qu'une moyenne car un agriculteur du bassin parisien nourrit 300 personnes ! Et finalement en 2015, la population agricole ne représente que 3 % de la population active¹⁵.

La croissance inouïe de la productivité n'a pas produit de chômage, bien au contraire, la période connaissant de fortes tensions dues au plein emploi. La main d'œuvre « libérée » des champs a trouvé à s'employer dans l'industrie, les italiens du Sud au Nord, les allemands de l'Est à l'Ouest, les travailleurs algériens, puis les français d'Algérie en France etc. Dans toute l'Europe occidentale, le manque de main d'œuvre se faisait sentir et ces arrivées étaient des bienfaits pour détendre le marché du travail. Entre 1950 et 1970, le taux de chômage n'est que de 4,5 % aux États-Unis (un chiffre relativement élevé), de 2,6 % au Royaume-Uni, et seulement de 1,7 % en France. Dans les années 1960-1970, il est même de moins de 1 % en Allemagne (RFA).

Cette croissance de plein-emploi, enfin, est exceptionnellement régulière. Les crises proprement dites disparaissent, le cycle est amorti, les phases de dépression sont souvent réduites à une simple modération de la croissance¹⁶. Du coup, les travaux sur le *Business Cycle* deviennent plus rares. En 1969, M. Bronfenbrenner put éditer un ouvrage dont le titre était : *Is the Business Cycle Obsolete ?* [1969]. Il faudra attendre la fin

15 La population active agricole représentait encore 31 % du total en 1955. À la même date, la France comptait 2,3 millions d'exploitations agricoles et elle n'en compte plus que 500 000.

16 Sur les conjonctures à l'époque des Trente Glorieuses [Gilles, 2004, chap. 5].

des années 1970 et les années 1980 pour que les économistes retrouvent un intérêt au cycle des affaires. Il y a ainsi un cycle des travaux sur le cycle, avec un creux dans les années vingt et un autre dans les années soixante. Pour cerner la régularité de la croissance, A. Maddison [1981, 83] a calculé pour différents pays et différentes périodes la différence maximale des taux de croissance du PIB entre un sommet et un creux du cycle (en choisissant la plus grave crise de la période) :

	1870-1913	1920-1938	1950-1973
USA	-8,2	-29,5	-2,2
R.U.	-4,1	-8,1	-0,2
France	-6,2	-11	+ 2,5
Allemagne	-3,2	-16,1	-0,2
Japon	-7,3	-7,2	+ 5,1

Sources : [Maddison, 1981 ; Asselain, 1995].

Dans la période des années 1950-1973, les récessions sont quasi insensibles, voire ne sont que des réductions de la croissance pour la France et le Japon. Elles sont plus vigoureuses aux États-Unis¹⁷, mais même là, les récessions sont courtes, les expansions quatre fois plus longues : sur les six cycles recensés par le NBER entre le pic de février 1945 et celui de novembre 1973, les premières durent en moyenne moins de 10 mois, les secondes près de 4 ans (47 mois).

Observons enfin que la croissance exceptionnelle des Trente Glorieuses n'a pas eu comme conséquence un envol des cours boursiers. Aux États-Unis, le Dow Jones monte certes entre 1950 et 1965 (de 2 000 à un maximum de 7 600 fin 1965), mais il baisse dans les années suivantes pour se retrouver aux environs de 2 100 à l'été 1982. En revanche, les années 1982 à 2000 seront exceptionnelles pour le marché financier puisque le Dow Jones culmine à 17 119 en décembre 1999 (une multiplication par huit depuis le plus bas de juillet 1982). En France, alors que les années 1960-1973 connaissent en moyenne une très forte croissance,

17 Pour Christina Duckworth Romer [1994 ; 1999] aux États-Unis, les cycles de la période postérieure à la Seconde Guerre mondiale seraient d'une ampleur équivalente à ceux de la période antérieure à la Première Guerre mondiale.

la Bourse baisse vivement. Elle continuera à baisser ou restera médiocre jusqu'en 1978, voire 1982, date à partir de laquelle elle explosera : les cours du Cac40 reconstitué seront multipliés par dix jusqu'en 2000). La logique du système sera renversée : la croissance deviendra globalement médiocre, la Bourse verra se gonfler une énorme bulle, et c'est cette bulle et ses effets richesse qui tireront ce qui reste de croissance.

LES HOMMES, LE CAPITAL
ET LE PROGRÈS TECHNIQUE :
L'ANALYSE DU TAUX DE CROISSANCE

L'augmentation structurelle du rythme de croissance, tout particulièrement en Europe et au Japon, n'est-il que le produit mécanique de la démographie, du rythme d'accumulation capitaliste, donc de la croissance de l'investissement, et d'un rattrapage prolongeant le dynamisme de la reconstruction ? J'aborderai tout à l'heure la question du rattrapage ; dès maintenant observons le dynamisme de la démographie et de l'investissement.

La croissance démographique a été particulièrement forte après la guerre (voire un peu plus tôt), ce que l'on a nommé le *baby boom*, notamment en France, en Allemagne, en Amérique du Nord. Le cas de la France est spectaculaire puisque le taux de natalité qui était tombé à 14,5 ‰ à la fin des années Trente remonte après 1942 pour passer au dessus de 20 ‰ dans les années 1950, une vive expansion appuyée sur une forte politique familiale. Il retombe à partir du milieu des années 1960 (il est alors encore à 18 ‰ ; aujourd'hui il n'atteint plus que 11,5 ‰ en France métropolitaine, l'un des plus élevés des pays développés). L'indicateur de fécondité évolue entre 2,6 et 3 enfants par femme jusqu'en 1965, il baisse fortement ensuite (2 en 1980), et se stabilise en moyenne à 1,85. Le maximum des naissances sera atteint entre 1970 et 1973 avec 850 000 naissances. Aux États-Unis, le taux de natalité qui avait atteint un point bas à 19 ‰ pendant les années Trente rebondit pour atteindre 25 ‰ entre 1945 et 1960, il rechute alors fortement pour se stabiliser autour de 15 ‰-16 ‰ dès la décennie 1980.

Comment ne pas souligner la corrélation entre cette vive expansion démographique des années 1945-1965 et le dynamisme de la croissance du PIB ? Les « stagnationnistes », particulièrement Alvin Hansen (*cf.* tome I, p. 822 ss), avaient insisté sur le lien entre croissance démographique et expansion, expliqué que la fin de celle-là serait une cause majeure de la fin de celle-ci. Cette analyse peut s'appliquer symétriquement aux Trente Glorieuses. Nous verrons cependant que, directement, l'augmentation du facteur travail n'entre que pour une part mineure dans la décomposition du taux de croissance. En revanche, la démographie peut expliquer une part importante du taux d'investissement.

	1881-1910	1921-1930	1951-1960	1961-1973
USA	14,6	12,7	12,8	13,5
R.U.	6,5	6,4	11,7	14,7
Japon	8	13,1	20,3	27

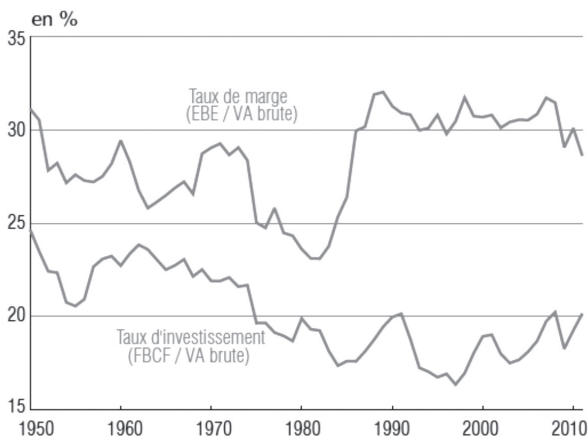
Taux d'investissement

(Formation brute de capital fixe, logement exclu).

Dans les années 1950-1973, le taux d'investissement total (FBCF totale, logement inclus / PIB) de la France est à peu près stable au niveau de 22 %, l'un des plus élevés des grands pays industrialisés (USA : 17,8 %, R.U. : 17 %, Italie, 20,6 %, RFA : 25 %, Japon : 29,6 %) [Maddison, 1981]. Il chutera après 1974 pour attendre un point bas à la fin des années 1990 à seulement 17,5 % (il remontera légèrement ensuite).

Ce taux d'investissement élevé est associé à un taux de marge (rapport profit ou excédent brut d'exploitation / PIB) modeste (autour de 28 %), à un taux d'épargne faible (14 %) et le rapport épargne/investissement est donc relativement faible (60 %). L'excès d'investissement, le faible taux d'autofinancement des entreprises expliquent le dynamisme du crédit et une part de la tension inflationniste. Observons que l'investissement n'est donc pas la conséquence de taux de marge et d'épargne élevé (thèse classique), mais qu'il est « boosté » par la demande globale (thèse keynésienne). L'inflation sera accentuée lorsque les crises pétrolières feront s'effondrer le taux de marge et le taux d'épargne plus que le taux d'investissement. Le rapport épargne/investissement chutera jusqu'à 40 %.

À partir de 1982-1983, le taux de marge et le taux d'épargne remonteront pour atteindre des niveaux élevés en 1986-1989 (respectivement 33 % et 17 %), mais pas le taux d'investissement, d'où un rapport épargne/investissement devenant supérieur à 80 %.



Taux de marge et taux d'investissement
des sociétés non financières de 1950 à 2011.

Champ : sociétés non financières hors entreprises individuelles.

Source : Insee, *compte nationaux* – base 2005.

Dans quelle mesure l'accroissement des facteurs de production (leur extension), celui de la quantité de travail (démographie, taux de participation¹⁸, durée du travail) et celui du volume du capital technique, expliquent-ils le taux de croissance du PIB ? Étonnamment dans une mesure très faible : moins d'1/8 d'après Solow, l'aspect qualitatif expliquant les 7/8 (du moins avec des calculs sous l'hypothèse de rendements constants). Celui-ci est mesuré comme un *résidu*, le « résidu de Solow » nommé bientôt productivité globale des facteurs et qui correspond (du moins pour l'essentiel) au progrès technique. La croissance potentielle est celle qui est due à l'extension des facteurs de production, capital et travail, ainsi qu'à la productivité globale des facteurs.

18 Ou taux d'activité : fraction de la population en âge de travailler (15 ans en France) ayant un travail ou en cherchant un, soit population active / population en âge de travailler.

Les économistes peinent à expliquer cet énorme « résidu », comme ils peineront à expliquer sa progressive disparition après 1973. La raison principale de cet échec est la non-prise en compte (ou l'insuffisante prise en compte) des rendements croissants et des innovations que la vive croissance de la demande induit.

Le résidu de Solow (productivité globale des facteurs)
et les déterminants du taux de croissance et de la productivité du travail

Dans les années 1950-1973, la question est de savoir d'où viennent les taux de croissance élevés. On nomme résidu de Solow ou *productivité globale des facteurs* (PGF), la croissance qui n'est pas expliquée par l'accumulation quantitative des facteurs de production, mais par « tout le reste », disons le progrès technique, formule vague (*cf. infra*).

On la calcule habituellement comme :

Croissance de la PGF = Croissance du PIB $- \alpha$ (croissance du volume de l'emploi) $- (1 - \alpha)$ (croissance du stock de capital en volume)

Où α est la part des salaires dans le PIB (ou l'élasticité du PIB par rapport à l'emploi).

Robert Solow [1957]¹⁹ a en effet proposé une méthode pour déterminer ce qui revient à l'extension des facteurs de production, et ce qui revient à des phénomènes qualitatifs.

On suppose la concurrence pure et parfaite et des rendements d'échelle constants, les facteurs de production sont donc supposés rémunérés à leur productivité marginale (ces hypothèses sont peu pertinentes et ont, en particulier, comme conséquence de rejeter les effets d'éventuels rendements croissants dans le résidu).

La fonction de production est une fonction Cobb-Douglas assortie d'un « facteur » progrès technique A_t , soit $Y = A_t K^\alpha L^{1-\alpha}$ (ou $Y = A_0 e^{\mu t} K^\alpha L^{1-\alpha}$). Elle présente plusieurs avantages techniques, la linéarité, des coefficients α et $1 - \alpha$ (ils représentent le pourcentage de variation du produit pour une variation de 1 % du facteur capital ou travail, ou élasticité du produit par rapport à chaque facteur) qui correspondent respectivement à la part des profits dans la valeur ajoutée et à la part des salaires dans la valeur ajoutée ($\alpha = \frac{P}{Y}$ et $1 - \alpha = \frac{W}{Y}$, avec Y revenu national, P = masse des profits et W masse des salaires), ce qui permet de les évaluer aisément.

Inversement l'hypothèse de linéarité, donc d'absence de rendements d'échelle croissants, est une faiblesse considérable (le recours à cette hypothèse

19 E. Denison [1962] étudie la croissance américaine et en [1967] celle de neuf pays de l'OCDE, dont la France sur la période 1950-1962. Pour une revue historique de la question [Griliches, 1996].

s'explique pour des raisons techniques qui seront dépassées avec les théories de la croissance endogène, et avant eux par Kaldor, *cf. infra*.

On obtient le « résidu de Solow », $\frac{dA}{A} = \mu$:

$$\mu = g - \left[\alpha \frac{dK}{K} + (1 - \alpha) \frac{dL}{L} \right] \text{ (avec } g : \text{taux de croissance du PIB)}$$

La fonction de production s'écrivant $y = A_0 e^{\mu t} \cdot k^\alpha$, avec y productivité du travail Y/L et k intensité capitaliste ou rapport capital/travail K/L , on obtient le taux de croissance de la productivité du travail, soit :

$$\frac{dy}{y} = \mu + \alpha \frac{dk}{k}$$

La croissance de la productivité du travail dépend de la variation de l'intensité capitaliste k et de celle de la productivité globale des facteurs μ , pour α donné. Si la part du profit dans la valeur ajoutée (α augmente, le taux de croissance de la productivité augmente également. Cependant les parts du profit et des salaires dans la valeur ajoutée, et donc le coefficient α , sont partout étonnamment assez stables dans la longue période, autour de $\alpha = 1/3$ et $(1-\alpha) = 2/3$.

Soit n le taux de croissance démographique, comme $g = \frac{dy}{y} + n$, on obtient le taux de croissance du PIB comme la somme de la PGF, du taux de variation de l'intensité capitaliste et du taux de croissance de la population :

$$g = \mu + \alpha \frac{dk}{k} + n$$

C'est le taux de croissance potentiel.

La croissance effective peut-elle être *inférieure* à cette croissance potentielle ? Évidemment oui, et cette différence tient à la faiblesse de la demande effective et elle se traduit par le chômage et des capacités productives inutilisées. La croissance effective peut-elle être *supérieure* à la croissance potentielle ? Pendant une courte période certainement, mais c'est un rattrapage des phases où elle était plus faible, quand le chômage et les capacités inutilisées se résorbent. Au-delà, deux thèses s'opposent. Selon les économistes *mainstream* (les classiques de diverses obédiences, et les nouveaux keynésiens), la croissance effective est bloquée par le plafond de la croissance potentielle et la croissance n'est plus que nominale (inflation). Il est possible cependant de penser que la croissance potentielle n'est pas un plafond fixe. L'accroissement de la demande ne fait pas qu'élever le PIB effectif au niveau du PIB potentiel dans le court terme, il modifie la donne dans le long terme. Ce que

l'on peut nommer la théorie du *forçage de la demande* (cf. *infra*, chapitre « La nouvelle économie keynésienne ») estime que la demande permet d'élever le PIB potentiel non seulement en faisant croître plus rapidement l'investissement matériel – un investissement qui est le plus souvent porteur d'un progrès technique du fait du renouvellement des machines – mais également l'investissement en capital humain et en faisant croître la PGF, par l'innovation et les rendements croissants. C'est ce qui s'est passé pendant la période des Trente Glorieuses, la croissance effective tirée par la demande poussant à la hausse de la croissance potentielle. On peut parler de « tension créatrice ». Ainsi les rendements croissants peuvent être à l'origine d'un cercle vertueux lorsque l'augmentation de la demande et de la production suscite une augmentation de la productivité et que celle-ci génère un accroissement de la demande. Telle était déjà la thèse d'Adam Smith²⁰, elle sera reprise en particulier par Kaldor (cf. chapitre suivant « Les théories à l'époque de la croissance »). Le problème est que l'existence de rendements globaux croissants n'est pas une donnée sur laquelle on peut toujours compter. Bien au contraire, ils sont liés à des stades historiques, souvent à une production industrielle de masse – donc à une consommation de masse – et ils s'épuisent. C'est sans doute une des explications de la fin de l'âge d'or de la croissance.

Bien entendu, les effets incitatifs de la demande sur l'investissement, sur l'innovation et les rendements croissants se retrouvent dans la productivité globale des facteurs *ex post*, c'est-à-dire dans la détermination *a posteriori* des facteurs de croissance : la croissance effectivement réalisée est égale à la somme de la croissance démographique, de la croissance du capital par tête et de la PGF, une identité comptable. En revanche, quand on calcule le taux de taux de croissance potentiel *ex ante*, disons à la fin de l'année t pour l'année $t+1$, en posant une fonction de production unitaire (ou à rendements constants, comme celle utilisée par Solow), le résultat sera sous-évalué lorsqu'il y a des rendements croissants, ce qui se traduira par une PGF plus élevée que prévue.

La productivité globale des facteurs est un concept « fourre-tout », la « mesure de notre ignorance » (« *The indicated importance of productivity increase may be taken to be some sort of measure of our ignorance* » [Abramovitz, 1956]). En effet, qu'y a-t-il dans cet ensemble et comment rendre compte

20 L'extension des marchés développe la division du travail, donc la productivité, et celle-ci a comme conséquence l'extension des marchés.

de la croissance de la PGF [Abramovitz, 1956 ; Griliches, 1996 ; Lipsey, Carlaw, 2000 ; 2004] ? Le progrès technique d'abord s'exprime de diverses façons. Il se traduit par l'amélioration de la qualité du produit, un phénomène plus massif dans l'industrie que dans l'agriculture et les services (pour l'époque pensons au passage de la 4 CV Renault à la 4L, la R4, la Clio : s'il faut la même quantité de travail pour produire une unité, ici une voiture, ce n'est plus le même produit à la différence de la production de pommes, de café ou d'une coupe de cheveux). Le progrès technique peut être incorporé dans le perfectionnement des machines, dans les travailleurs par l'apprentissage, l'éducation (la formation d'un capital humain). S'y ajoute les rendements croissants, par exemple le « *learning by doing* » (apprentissage par la pratique), les progrès de l'organisation du travail, le changement de la structure productive (car les secteurs n'ont pas la même capacité d'accroissement de la productivité) ou le progrès général des connaissances et leur diffusion dans la population, une externalité positive.

Un effort a été entrepris dans les années 1950 et 1960 pour réduire le « résidu », ou notre ignorance, en prenant en compte explicitement, non seulement l'accroissement des facteurs de production, mais leur amélioration et au-delà les rendements d'échelle croissants et le rôle des externalités positives, en particulier celles liées à l'éducation.

R. Solow arrivait au résultat que les 7/8 de la croissance de la productivité du travail aux États-Unis entre 1909 et 1949 étaient dus à la PGF (dont l'éducation). E. Denison [1962] va chercher à réduire le résidu : la croissance de près de 3 % entre 1929 et 1957 s'expliquerait par l'extension des facteurs (47 %), l'allongement des études (23 %), les rendements croissants (10 %), le « résidu du résidu », soit 20 %, étant attribué au progrès général des connaissances. En [1967], s'il estime que le « résidu de Solow » explique 80 % d'une croissance française proche de 5 % pour la période 1950-1962, les deux tiers de cet apport seraient dus à l'éducation.

Pour les années 1950 et 1960, Carré, Dubois, Malinvaud [1973] précisent les déterminants de la croissance française en s'efforçant de prendre en compte la qualité du travail, les migrations professionnelles et en séparant l'effet de la quantité des machines de leur qualité. Sur la période, le « résidu du résidu » est très élevé : il explique la moitié de la croissance et correspond aux rendements croissants (rendements

d'échelle, externalités), au progrès technique non incorporé dans les machines ou la main d'œuvre, au « *learning by doing* », à l'amélioration générale du savoir, un « climat » intellectuel, etc. Ils aboutissent à la décomposition suivante :

Décomposition du taux de croissance	1951-1969
Taux de croissance du PIB	5,0
Population active (en nombre d'heures)	-0,1
Effet qualité du travail (éducation, âge, intensité du travail, etc.)	0,4
Migrations professionnelles	0,6
Volume du capital net	1,1
Rajeunissement du capital	0,4
Intensité de la demande	0,1
PGF (résidu)	2,5

Il est intéressant de comparer la décomposition de la croissance de la productivité horaire en intensité capitalistique (volume du capital par unité de travail, ici par heure de travail) et productivité globale des facteurs pendant les années 1950-1973 à celle obtenue pour d'autres époques. Les résultats obtenus par Cette, Kocoglu, Mairesse [2005] montrent que le rôle de la PGF est exceptionnel dans ces années-là (4 % sur 5,28 %).

	1890-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1980	1980-1990	1990-1995	1995-2002
Productivité horaire	1,91	1,65	5,28	3,07	3,29	1,75	1,77
Intensité capitalistique par heure	0,68	0,53	1,31	1,56	1,49	1,74	0,87
Productivité globale des facteurs	1,23	1,12	3,97	1,51	1,80	0,01	0,90

Décomposition de la croissance de la productivité en France (secteur marchand) en % annuel. (Le taux de croissance de la productivité horaire est égal à la somme du taux de croissance de l'intensité capitalistique et du taux de croissance de la productivité globale des facteurs).

En définitive, les taux d'investissement élevés pendant ces vingt-trois ou vingt-cinq années ont été un élément crucial de la croissance, bien au-delà de l'effet d'accroissement (purement quantitatif) du stock de machines. Les investissements, en effet, incorporent le progrès technique dans les nouvelles machines (il faut donc prendre en compte aussi l'investissement de remplacement, donc l'investissement brut, pas seulement l'investissement net). Le progrès technique ne tombe pas du ciel, il est porté par le dynamisme de l'investissement lui-même soutenu par la croissance de la demande globale, donc de la demande de consommation des ménages et de la demande d'investissement elle-même. L'investissement a joué un rôle essentiel dans un bouclage macroéconomique vertueux, il a favorisé l'émergence d'externalités positives et de rendements croissants. Il en va de même pour la croissance démographique qui est un puissant ressort de l'investissement et qui, grâce à l'éducation, fait entrer dans la production des jeunes mieux formés, plus performants. En définitive, plutôt qu'un facteur de croissance isolé, aussi important soit-il, il faut faire intervenir un « système de croissance » où différents éléments réagissent positivement les uns sur les autres.

De même que le dynamisme de l'investissement ne permet pas de rendre compte seul de l'essor exceptionnel des Trente Glorieuses, son amoindrissement à partir de 1974 ne suffit pas à expliquer la baisse de la croissance de la productivité, et celles qui suivront. En effet si le taux d'investissement des années 1960 est très élevé en France, autour de 25 %, malgré sa baisse après 1974 et dans les années 1980, il se maintient à un bon niveau, 20 % en 1984, 19 % en 1998, puis il se redresse régulièrement. L'explication de la fin de la croissance devra donc prendre en compte la chute du taux d'investissement, non pas isolément, mais comme un élément crucial de la désagrégation d'un ordre productif.

UN DOUBLE « RATTRAPAGE » ?

Du fait de la durée même du phénomène de croissance exceptionnelle de l'Europe et du Japon, il n'est pas possible d'en faire une simple phase de *reconstruction*. Les destructions dues à la guerre sont certes considérables, en Russie, en Chine, en Allemagne, en Italie, en Pologne et en France, mais même pour un pays aussi ravagé que l'Allemagne, l'effort de reconstruction est achevé au début des années 1950, voire en 1955. La restructuration de l'économie de guerre au Royaume-Uni, aux États-Unis ou en URSS est réalisée en quelques années. Il est même stupéfiant de constater la vitesse avec laquelle les usines d'armement se reconvertissent en usines d'automobiles et de camions, d'aéronautique civile, etc. En outre, c'est lorsque la reconstruction est pleinement accomplie partout, pendant les années 1960, que la croissance est la plus vive.

L'explication par le « *ratrapage* », aussi bien dans le temps que dans l'espace, est plus sérieuse, elle est cependant insuffisante.

Le *ratrapage* dans le temps d'abord. La vive croissance des années 1950 et 1960 aurait permis de rattraper le temps perdu pendant la Grande Dépression et, pour les pays dévastés, pendant la guerre. Ainsi pour la France où la crise dure (presque) jusqu'à la déclaration de guerre et qui est ensuite ravagée par l'Occupation, qui voit son PIB divisé par deux entre 1939 et 1949 (-43 %) tandis que celui des États-Unis double, ce n'est qu'à partir des années 1950 que la croissance peut repartir sur un trend supérieur à celui des années Vingt. L'Allemagne avait connu des « années Vingt » troublées, une crise particulièrement sévère et, si elle en était sortie dès 1934 et avait reconstruit son économie sur la base d'une économie de guerre, les destructions de la fin de la guerre l'avait ramené à son étiage de 1934. À partir de ces mêmes années 1950, elle récupère le temps perdu. Quant aux États-Unis, s'ils commencent à sortir de la crise dès 1933, c'est surtout l'effort de guerre qui fait qu'en 1945 le *ratrapage* est effectif. Par la suite, ils retrouvent un rythme comparable à celui des années Vingt. Leur taux de croissance à long terme apparaît étonnamment stable. Il est en moyenne de 3,4 % entre 1890 et 2010. Cependant il monte jusqu'à 4,44 % en moyenne pendant les étonnantes années 1960 (4,17 % pour les années 1950).

Le rattrapage s'opère également dans l'espace. Les États-Unis en 1945 sont seuls sur la frontière technologique : dans pratiquement tous les domaines, ils détiennent les techniques les plus avancées, mettent en œuvre les innovations. La guerre elle-même avait été un laboratoire pour nombre de ces innovations. L'Allemagne également avait développé pendant la guerre des technologies nouvelles et la compétition scientifique et technique avait représenté un aspect crucial de la guerre elle-même. L'Amérique avait aussi gagné cette guerre ; en outre, après l'effondrement de l'Allemagne, les techniques et les savants allemands le plus performants ont été importés aux États-Unis (par exemple dans le domaine des fusées). Tous les autres pays doivent donc rattraper leur retard en adoptant les innovations et en important les matériels.

La productivité par actif aux États-Unis à la fin des années 1950 surclassait massivement celle des pays européens et du Japon : celle du Japon n'était que de 30 %, celle de l'Allemagne, de la France, du Royaume-Uni et de l'Italie entre 50 % et 70 % de celle des États-Unis.

Au cours des années 1960 et 1970, voire 1980 pour certains pays, un rattrapage s'opère : à la fin des années 1980, l'Allemagne, la France et l'Italie arrivent à plus de 90 % de celui-ci, le Japon et l'Espagne à près de 73 %, la Grande-Bretagne dont la croissance a été particulièrement faible, seulement à 69 %²¹.

Cependant, si la croissance des Trente Glorieuses en Europe et au Japon est en partie un rattrapage du pays de la frontière technologique, les États-Unis, ce n'est pas seulement le cas puisque, loin d'être stationnaire, l'économie américaine est elle-même très dynamique, même si ce dynamisme de croissance est moindre. D'après Robert Gordon [2003], entre 1950 et 1972, le PIB par tête croît à 3,61 % en Europe et à 2,40 % aux États-Unis, la différence, soit 1,21 %, pourrait être considérée comme une mesure approximative du rattrapage opéré. Si une fraction des taux de croissance très élevés de l'Europe et du Japon est un rattrapage des États-Unis grâce au rapprochement à marche forcée de la frontière technologique, il reste que partout dans

21 Quant à la productivité horaire, la France a rattrapé les États-Unis en 1991, l'Italie en 1995 et l'Allemagne n'en est pas loin (pendant la période, la durée du travail a baissé dans ces pays, augmentée aux États-Unis). Par la suite, les États-Unis ont regagné un peu de terrain (surtout par rapport à l'Allemagne).

le monde développé, y compris aux États-Unis²², les années 1950-1973 sont exceptionnelles.

Le rattrapage a été considérablement facilité par le Plan Marshall et par les investissements américains en Europe, l'un et les autres n'ayant été efficaces que parce qu'il y avait une capacité de réponse de l'offre en Europe. Il s'est fait grâce à la remontée des échanges commerciaux internationaux, le Japon et l'Europe bénéficiant rapidement d'un important avantage de compétitivité par rapport aux États-Unis. Il est également probable que la tension entre l'Ouest et l'Est, la concurrence entre deux types de régimes, la Guerre froide en un mot, ait constitué une incitation à l'innovation technique, sociale, institutionnelle, à l'investissement, donc à la croissance. D'une part, les dépenses militaires, les innovations développées dans cette ambiance conflictuelle ont favorisé la croissance. D'autre part, cette conflictualité a aussi encouragé les classes dominantes des pays capitalistes à des réformes institutionnelles et sociales ainsi qu'à accorder des augmentations de salaires afin de ne pas s'aliéner davantage les catégories sociales revendicatives, ce qui a dynamisé la demande, la croissance et finalement les profits.

Le cas de l'Allemagne est particulier dans la mesure où les dettes que l'Allemagne avait contractées avant 1939 et après la guerre sont en grande partie annulées par l'accord de Londres de février 1953²³. Quant aux dettes liées aux réparations, aussi bien celles de la Première Guerre mondiale (dont on a vu quels problèmes récurrents elles avaient posés dans l'entre deux guerres) que celles de la Seconde (en 1946, des réparations avaient été décidées unilatéralement par les Alliés), la question est reportée à un Traité de paix à venir²⁴. En 1953, la guerre froide est

22 Le taux de croissance de la productivité par actif aux USA serait de 1,6 % entre 1890 et 1913, de 1,9 % entre 1913 et 1950, et de 2,3 % entre 1950 et 1973 (de 0,2 % entre 1973 et 1980 et de 1,6 % entre 1980 et 2006) [Cette, Kocoglu, Mairesse, 2009].

23 La réduction est de 62,6 %. Les dettes d'avant guerre étaient de 22,6 milliards de marks, elles sont ramenées à 7,5, les dettes d'après guerre étaient de 16,2 milliards de marks, elles sont ramenées à 7 milliards. Il est prévu que l'Allemagne ne doit jamais avoir à dépasser avec le service de la dette 5 % de ses exportations (elle ne dépassera jamais 4,2 %). Le taux d'intérêt est faible (entre 0 % et 5 %) et l'Allemagne peut rembourser dans sa monnaie nationale (avantage exceptionnel). Elle aura terminé ses remboursements en 1959.

24 En 1932, la Conférence de Lausanne, à la demande du Chancelier Brüning, avait pratiquement supprimé ces réparations déjà réduites par les plans Dawes et Young. Il ne restait que la somme de 3 milliards de marks. Hitler fit défaut sur l'ensemble des dettes. Si le traité de paix ne sera jamais signé, le traité de réunification de l'Allemagne signé par les deux Allemagne, les États-Unis, l'URSS, la Grande-Bretagne et la France s'y

à l'ordre du jour, les Alliés sont décidés à permettre un redressement rapide de l'Allemagne, à éviter les erreurs des réparations imposées après la guerre de 1914-1918. D'où l'annulation partielle des dettes et un plan Marshall particulièrement généreux.

Certains pays pourraient n'avoir fait que retrouver après 1950 les chemins de croissance exceptionnels qu'ils connaissaient lors des phases d'expansion antérieures. Avec cette différence que, les phases de dépression ayant disparu, ils connaissent une phase d'expansion non interrompue par ces catastrophes que sont les grandes guerres et les grandes crises. Le secret des Trente Glorieuses serait la disparition des récessions. Un autre phénomène a joué, plusieurs pays entrant à leur tour dans une phase de « take off²⁵ ».

Le Japon retrouve le chemin de son intense développement depuis la fin du XIX^e siècle, à peine interrompu par son écrasante défaite, et à un rythme encore plus soutenu. L'Allemagne retrouve les rythmes de la seconde révolution industrielle, brisés par les deux défaites dans les guerres mondiales et la Grande Crise. L'Italie, de pays sous-développé, devient une grande puissance industrielle grâce à ses réserves de main d'œuvre (le Mezzogiorno) et à sa compétitivité (des coûts salariaux faibles); entre 1960 et 1970, sa productivité horaire est multipliée par deux et le pouvoir d'achat moyen a rattrapé celui de la Grande-Bretagne au milieu des années 1960. Il en ira de même de l'Espagne qui émerge rapidement dans les années 1960 et 1970.

La France, pourtant l'un des pays les plus anciennement industrialisés, était restée profondément rurale. Elle avait été distancée par la Grande-Bretagne lors de la première révolution industrielle, puis par l'Allemagne lors de la seconde. Son effondrement démographique en était une des causes principales. À partir de 1895, elle entame un parcours brillant que la guerre vient briser. La mort de sa jeunesse sur les champs

substitut. Dans l'accord de Londres, il était d'ailleurs prévu qu'après la réunification, le traité serait révisé. Lorsque celle-ci fut réalisée, l'Allemagne fit mine de jouer le jeu, mais il resta pratiquement symbolique. Elle accepta de payer le reliquat des divers prêts contractés dans les années Vingt (et les intérêts en retard) pour payer les réparations, soit les bons Dawes et Young. Furent donc émis des titres nouveaux pour les porteurs de ces certificats. Cela représentait des sommes très modestes et le remboursement sera terminé en octobre 2010.

25 Ce concept de « décollage » comme « étape » du développement est dû à Walt Whitman Rostow [1956; 1960]. Devenu célèbre, il est repris dans nombre de théories du développement des années 1960-1970.

de bataille est aussi un drame économique. Elle retrouve pourtant un chemin de croissance exceptionnel dans les années Vingt, mais à nouveau la défaite et l'Occupation la laisse exsangue. Après la Libération, elle peut concrétiser les envols interrompus de la Belle époque et des Années folles. Sa démographie se redresse vivement. Les années qui suivent la dévaluation de 1958 connaissent l'un des taux d'investissement les plus élevés du monde, après le Japon, et l'expansion reste exceptionnelle après l'interruption de 1968, jusqu'en 1973 (la dévaluation de 1969 a permis ce redémarrage).

La Grande-Bretagne est dans une situation opposée par rapport à la France. Elle retrouve sa volonté désastreuse de défense du sterling, d'où des taux d'intérêt trop élevés pour attirer les capitaux et la nécessité de casser l'expansion dès que celle-ci, en accroissant les importations plus vite que la production, accroît le déficit de la balance commerciale (la politique du *Stop and Go*). La capacité de réponse de l'offre y est insuffisante, l'industrie vieillissant du fait de taux d'investissement insuffisants, d'où le dynamisme des importations et l'absence de ressort de la production et des exportations (les exportations représentaient 11 % du total mondial en 1948 et 5,9 % en 1972). Elle semble continuer son déclin relatif amorcé à la fin du XIX^e siècle. Margareth Thatcher (en 1979) mettra en accusation les *Trade Unions*, le « *welfare state* », le poids de l'Administration, les hauts salaires. Mais ces caractères institutionnels ne sont pas plus développés qu'en France par exemple, et si les salaires sont trop élevés, c'est par rapport à une productivité/actif qui a relativement stagné. Les dévaluations de 1967 et surtout de 1976 (30 %) permettront enfin un redémarrage de l'économie britannique.

Pourtant l'après guerre n'est pas simplement la reprise et l'accentuation des tendances d'avant la Grande Crise, celle des années Vingt ou des années 1895-1914, ou de l'émergence de nouveaux pays. La crise des années Trente n'a été ni un accident, ni une série d'erreurs. Elle s'explique par l'instabilité et le caractère non opératoire de l'ordre productif prévalant dans les années Vingt. S'il devient possible de dépasser et surtout de stabiliser les rythmes les plus élevés des années précédant la crise et ce pour une période longue de 25 ans, c'est que l'ordre productif ancien a été profondément modifié. Le nouveau régime de croissance va permettre, pendant cette longue période, un bouclage macroéconomique spécifique qui, sur la base essentiellement nationale, articule croissance des salaires

réels, consommation de masse, dynamisme d'un investissement fortement porteur de progrès technique, hausse de la productivité, économies d'échelles et externalités positives, d'où le maintien d'un taux de profit suffisant pour soutenir l'investissement et d'anticipations favorables. Pour résumer, disons que l'économie a été tirée par la demande, que l'offre a été capable, malgré le plein-emploi et grâce à l'investissement, aux gains de productivité de diverses origines, d'y répondre au prix de l'inflation, que l'État, dans le cadre de l'État-nation, a rendu possible ces « cercles vertueux » grâce à sa capacité régulatrice. Le processus d'ouverture des échanges internationaux a d'abord dynamisé l'économie mondiale, et ce fut probablement un des facteurs de la croissance des années 1960, mais l'intensification du processus de mondialisation finira par provoquer l'effondrement de ce « système de croissance ». Un *système*, ce qui implique que les modalités de régulation des Trente Glorieuses perdront leur pertinence au sein de l'ordre productif mondialisé qui s'imposera dans les années 1980²⁶.

UN NOUVEL ORDRE PRODUCTIF : LE CAPITALISME ORGANISÉ ET LES ÉTATS-NATIONS

Si le dynamisme de la période tient pour une part au « temps retrouvé » (une récupération de la croissance perdue du fait de la Grande Crise, de la guerre, des destructions) et au rattrapage des États-Unis (rapide convergence vers la frontière technologique), il faut prendre également en compte l'efficacité d'un système économique très spécifique. L'importance relative de ces deux aspects est discutée. Les économistes libéraux ne retiennent en effet que l'aspect « rattrapage », les économistes hétérodoxes mettent l'accent sur l'efficacité d'un système économique et social. L'aspect crucial du débat porte évidemment sur le rôle de l'État et de l'État-nation.

26 Dès 1975, j'expliquais que le processus de fusion des économies nationales dans l'économie mondiale (je parlais alors de transnationalisation comme stade précédant la mondialisation) rendrait à terme impossible ces politiques de régulation, le *welfare state* et ruinerait les espoirs d'avancées socialistes [Dockès, 1975].

Le capitalisme organisé sous la houlette de l'État (souvent qualifié de « fordisme ») s'est avéré performant pendant un quart de siècle. Comme nous le verrons, il est entré en crise dans les années soixante-dix. Il est possible qu'il en aille avec les régimes économiques comme envers les régimes politiques selon Aristote. Les bons régimes subissent des déviations dans la logique de leur fonctionnement. Selon Aristote, les trois bons régimes qui œuvrent pour le bien commun sont la monarchie, l'aristocratie et la république ou gouvernement constitutionnel (gouvernement d'un, de plusieurs ou de tous). Leurs déviations réciproques, ou leur dégénérescence par l'abandon de la recherche du bien commun sont la tyrannie, l'oligarchie et la démocratie (au sens de gouvernement des pauvres) : « Car la tyrannie est une monarchie qui vise l'avantage du monarque, l'oligarchie celui des riches, la démocratie recherche l'avantage des pauvres. Aucune de ces formes ne vise l'intérêt général » [Aristote, 325-323 av. J.-C., L. III, chap. 7, 1279 a 25, 1990, p. 229-230]. L'intervention de l'État, la régulation, les réglementations, le dirigisme se heurtent à des rendements décroissants spécifiques avec la montée de rigidités propres à l'administration, la tendance à la routinisation amplifiée par le poids des syndicats ouvriers. Les choix d'investissement réalisés par des administrations, des entreprises nationales ou des grandes firmes managériales risquent de s'éloigner des critères de rationalité, de privilégier de grands projets non rentables, le marché ne joue plus son rôle de diversification des décisions (en particulier des investissements) et de sélection darwiniste des plus efficaces. Que les rendements économiques croissants viennent à disparaître et la croissance perd son dynamisme, le bouclage macroéconomique se fait mal, l'inflation s'épanouit. Inversement, le capitalisme de libre marché se heurte à la formation de monopoles, à l'hubris du capital, aux excès de la finance, à la montée des inégalités, à la faiblesse de la demande qui s'ensuit, aux crises qui suivent l'éclatement de bulles spéculatives, à la résistance de la société au développement mortifère des marchés autorégulateurs. Et fondamentalement, retrouvant Aristote, le capitalisme organisé dégénère en économie administrée n'œuvrant plus pour le bien commun, mais pour une classe bureaucratique (bureaucratie d'État, syndicale, entrepreneuriale), le capitalisme de marché dérive vers un capitalisme financier qui ne profite qu'à une infime fraction de la population, les 1 % ou les 0,1 %, au détriment de l'immense majorité.

Les caractères de l'ordre productif performant de la période des Trente Glorieuses, le capitalisme régulé, sont bien connus grâce aux analyses des courants « régulationnistes » développées à la fin des années 1970 et au début des années 1980²⁷. Trois aspects du nouveau modèle productif méritent d'être soulignés :

- Une coordination macroéconomique consciente dans le cadre de la nation est réalisée par l'État sous des formes diverses, et diverses selon les pays [Eichengreen, 2007].
- Une « société salariale », des entreprises managériales, une consommation de masse d'origine salariale, impulsée par l'établissement du « *welfare state* » et les nouvelles modalités régulatrices, permettent l'extension d'une production de masse dynamisée par l'investissement, les rendements d'échelle et le renouvellement des techniques.
- Le capitalisme financier est encadré à l'échelle nationale et bridé à l'échelle mondiale.

Au-delà de ces aspects généraux, précisons les caractères majeurs du nouvel ordre productif.

UNE BASE TECHNIQUE RENOUVELÉE

Il y a un renouvellement en profondeur, régulier, des équipements et des objets de consommation. La *base technique* est celle des industries motrices anciennes renouvelées (automobile, aviation, tracteurs et matériels agricoles, chimie de synthèse) ou nouvelles (nucléaire, radiotélévision, plastique, biens durables pour l'équipement des ménages). Elle se caractérise par les techniques fordiennes de la production de masse. Il faut ajouter les progrès de la médecine, l'aboutissement de la construction des réseaux (eau courante, tout-à-l'égout, gaz, électricité). L'importance du changement ne doit pas masquer que l'on n'est pas en présence d'une nouvelle révolution industrielle, mais de la poursuite de celle de la fin du XIX^e siècle et des débuts du XX^e. En revanche le paradigme productif aura la capacité de renouveler les techniques régulièrement et en profondeur pendant ces années « glorieuses ».

27 Citons en particulier [Aglietta, 1976 ; Boyer, 1986 ; Boyer, Mistral, 1978 ; Boyer, 1986 ; Lorenzi, Pastré, Toledano, 1980 ; Bowles, Gordon, Weisskopf, 1983 ; Dockès, Rosier, 1983, chap. 7, 196-221].

LA TRANSFORMATION DU MODE D'ACCUMULATION
EST PLUS PROFONDE

Le rapport salarial n'est plus seulement dominant, il a envahi l'ensemble de la société (« une société salariale »). Les agencements institutionnels « fordistes » comprennent l'entreprise managériale, son organisation fordienne (sur la base du taylorisme déjà développé depuis la fin du XIX^e siècle et au cours du premier XX^e siècle), les compromis institutionnalisés entre partenaires sociaux, les grandes entreprises ou l'ensemble du patronat d'une branche et les grands syndicats (« *big business* » et « *big labour* »), sous la surveillance de l'État.

Les travailleurs au statut protecteur, dotés de contrats à durée déterminée sont syndiqués dans de puissantes fédérations qui négocient avec les grandes entreprises, voire imposent le « *closed shop* » comme aux États-Unis et en Grande-Bretagne (pour être embauché, il faut être membre du syndicat). Surtout, et c'est un élément essentiel du fordisme, elles passent des conventions collectives de branches ou nationales (ou la loi impose de nouvelles normes générales). La négociation à ce niveau de généralité facilite l'obtention d'augmentations de salaire ou d'améliorations des conditions de travail alors que la négociation au niveau de l'entreprise les rend difficiles du fait de la concurrence entre les entreprises de la même branche (si l'une d'elles accepte ces avancées sociales, elle risque de perdre sa compétitivité).

Dans l'entreprise, la direction est le fait de managers qui ne sont pas les propriétaires, ne possèdent pas d'actions (ou accessoirement), ne partagent pas les objectifs des actionnaires, mais ont des objectifs propres (leur carrière, l'extension de l'entreprise plus que la maximisation du taux de profit). Les actionnaires sont assimilés aux propriétaires absentéistes d'Ancien Régime, à des rentiers. La concurrence est plus ou moins administrée, les entreprises et les groupes pratiquent la concentration verticale et horizontale, constituent des conglomérats, des oligopoles stabilisés par des ententes, par l'État (un « monopolisme » déjà développé à la fin du XIX^e siècle).

L'ACCROISSEMENT DU POUVOIR D'ACHAT DES SALARIÉS
ET LA CONSOMMATION

Ces transformations vont permettre la croissance vive et régulière des salaires réels. La distribution des revenus devient moins inégalitaire. Avec la crise, puis la guerre, on a assisté à une forte baisse des inégalités et en particulier à une chute de la part des titulaires des revenus les plus élevés. Aux États-Unis, les 1 % plus hauts revenus passent d'une moyenne proche de 20 % dans les années Vingt (avec une pointe à 24 % en 1928) à une moyenne autour de 10 % à partir de 1953. Et ce pourcentage reste stable jusqu'en 1980 (il s'envolera par la suite jusqu'aux niveaux de 1928). En France, ces mêmes revenus passent de plus de 20 % en 1915 à 8 % (après impôt) en 1945 pour se stabiliser jusqu'au milieu des années 60 et diminuer encore légèrement jusqu'en 1982 (pour remonter doucement ensuite) [Piketty, 2001 ; 2013 ; Atkinson, Piketty, 2007 ; Atkinson, Piketty, Saez, 2011].

Le mode de consommation est bouleversé par cet essor du pouvoir d'achat et cette structure de répartition plus égalitaire (place réduite de la consommation de biens de luxe, consommation de masse). Ce bouleversement est soutenu par le renouvellement des biens de consommation durable, la création perpétuelle de besoins nouveaux, un *système de besoins* produits par les grandes firmes (« souveraineté du producteur » à la Galbraith), l'obsolescence programmée des objets. Une « société de consommation de masse » s'est mise en place. Le philosophe Jean Baudrillard est un de ceux qui ont le mieux rendu perceptible l'importance de cette révolution [1969 ; 1970].

Il faut enfin observer que le dynamisme de la consommation a été encouragé par la faiblesse des prix de l'immobilier – et leur baisse relative – ainsi que par celle des loyers (et le développement de systèmes d'habitation à loyer modéré). D'où la modestie des dépenses contraintes qui laisse une place importante aux dépenses de consommation, surtout de biens durables. À cela s'ajoute, grâce au *Welfare state* qui se met en place dans de nombreux pays développés, la gratuité de nombreux services publics (éducation, santé). Cette gratuité, jointe à une fiscalité devenue plus progressive et à l'importance nouvelle des transferts sociaux font que les couches populaires peuvent atteindre des niveaux de consommation nettement plus élevés qu'avant la guerre.

LA DEMANDE GLOBALE ET LA PRODUCTIVITÉ

La vive croissance de la demande d'origine salariale permet des économies d'échelle nouvelles, un accroissement puissant et régulier de la productivité du travail, donc la hausse de la masse des profits malgré, et *grâce à* des hausses de salaire. D'où la croissance de l'investissement (tiré par la demande et aisément financé par les profits et l'autofinancement, également par le développement d'un crédit à bon marché, voire gratuit du fait de l'inflation), lui-même source importante de l'accroissement de la demande effective. D'où une impulsion à la hausse de la productivité par le renouvellement et le progrès des techniques. La croissance est encore fortement impulsée par le développement rapide de l'éducation, par sa prise en charge par l'État dans de nombreux pays, par l'essor de la recherche fondamentale et appliquée, financée et mise en œuvre par les grandes entreprises, les agences publiques ou l'État. On pourrait déjà parler d'une « économie de la connaissance », et certainement d'une économie de l'éducation.

LA RÉGULATION PAR L'ÉTAT

Cette croissance forte et régulière dans le long terme est rendue possible grâce à la régulation étatique. L'État intervient de diverses manières affirmant son rôle de coordination même dans les pays les plus libéraux (Allemagne). Il se fait État-providence, multiplie les dépenses de transfert et les organisations parapubliques d'assurance sociale, il légifère en matière de retraite, d'allocation chômage. Il réalise lui-même une fraction importante de l'investissement, supporte et subventionne les investissements d'entreprises privées, les encadre dans de grands programmes d'investissement. Après une envolée de nationalisations, il dirige, selon les pays, un plus ou moins large secteur d'entreprises publiques²⁸, il peut aller jusqu'à l'établissement d'un plan indicatif « à

28 En France, la Banque de France et les chemins de fer avaient été nationalisés avant guerre ; à la Libération sont nationalisés les principales banques et compagnies d'assurances, les charbonnages, l'électricité et le gaz (EDF-GDF) ainsi que Renault, la « citadelle ouvrière ». En Grande-Bretagne, dès 1945, la Banque d'Angleterre est nationalisée ; en 1947-1948, Clement Attlee nationalise les chemins de fer (British Railways), les mines, les transports aériens, la sidérurgie l'est en 1951-1953. En Italie, outre l'IRI (*Istituto per la Ricostruzione Industriale*) créé par Mussolini, développé après la guerre (il contrôle de nombreuses grandes entreprises, ne prenant souvent que des participations) qui va être

la française » plus ou moins concerté avec les partenaires sociaux (il sera imité même en Grande-Bretagne en 1962) tandis qu'au Japon, le MITI (ministère du commerce international) joue un rôle dirigiste essentiel (à côté de la régulation monopoliste par les grandes entreprises regroupées dans des conglomérats, les *keiretsus*). Les prix sont administrés. Ainsi en France, dès 1945, l'administration se donne le pouvoir de contrôler les prix et, malgré plusieurs tentatives de libéralisation (en 1948, en 1957), des contrôles stricts sont maintenus jusqu'en 1978 (encore en 1976, Raymond Barre impose un contrôle des prix et des salaires).

Aux États-Unis, il s'agit davantage du renforcement de la réglementation (*regulation*) des relations interprofessionnelles ou entre employeurs et employés ou encore du crédit. Cependant le poids des agences gouvernementales est important et certains programmes de recherche et développement sont pilotés par elles. La part des dépenses publiques dans le PIB s'élève partout vivement entre 1950 et 1970 : de 30 % à 43,3 % au Royaume-Uni, de 20 % à 32 % aux États-Unis, de 28,4 % à 41,4 % en RFA, de 26,7 % à 41 % en France.

Les salaires sont encadrés, les négociations salariales arbitrées par l'État, la législation du travail devient omniprésente. C'est particulièrement net en France, en Italie, en Grande-Bretagne (surtout avec les travaillistes), voire dans l'Allemagne de « l'ordo-libéralisme » et de « l'économie sociale de marché » qui privilégia cependant la coopération entre le capital et le travail au sein de l'entreprise. L'État contrôle le crédit, encadre la finance dans la nation et la bride à l'international. Il régularise la conjoncture, vise à éliminer les récessions par des politiques keynésiennes monétaires et budgétaires. Même aux États-Unis, plus libéraux ou moins keynésiens, John Kennedy impulse une politique interventionniste par le programme de la *New Economics* assortie d'une importante baisse d'impôts (elle sera votée sous Lyndon Johnson en 1964) qui est un des facteurs de la vive expansion des années 1960. Surtout, à côté des politiques contracycliques, le développement de l'État providence et des dépenses publiques crée des « stabilisateurs automatiques » (les

au cœur de la réussite de l'économie mixte italienne dans les années 1960, il faut mettre l'accent sur le rôle de l'ENI (*Ente Nazionale Idrocarburi*). En Allemagne, où l'opinion publique était peu favorable aux nationalisations, la Dresdner Bank, les chemins de fer avaient cependant été nationalisés par la République de Weimar (quant aux nazis, ils n'étaient pas partisans des nationalisations, mais d'une économie cartellisée, contrôlée indirectement, politiquement, par un État totalitaire.

dépenses liées au chômage, par exemple, s'élèvent automatiquement dans les récessions et inversement). Dans certains pays occidentaux, la France, l'Italie, l'économie mixte est tellement importante que, lorsque le bloc soviétique tente une certaine libéralisation au cours des années 1960, nombreux sont ceux qui imaginent une « convergence des systèmes²⁹ ».

LA FINANCE BRIDÉE

Le capitalisme financier est encadré, bridé. L'État régule, domine ou même prend directement en main (en France en particulier) le système bancaire, il limite plus ou moins drastiquement les activités des banques, il réglemente le crédit (il met en place un système de réserves obligatoires et va jusqu'à limiter quantitativement l'expansion du crédit) et même les opérations de Bourse. Le fonctionnement de l'économie passe largement par ce système bancaire encadré, voire nationalisé, et non pas par le marché financier. La circulation du capital est surveillée, administrée et de même les opérations de concentration du capital. Les taux d'intérêt sont fixés administrativement (pour les intérêts payés par les banques aux déposants, du moins sur les comptes courants, comme la « Regulation Q » en vigueur aux États-Unis de 1933 à 1986 ainsi que pour les crédits qu'elles accordent en fixant explicitement des plafonds différenciés selon le type de crédit) ou des politiques monétaires de taux d'intérêt et d'*open market* sont activées afin d'obtenir des taux réels faibles ou négatifs. Les flux internationaux de capitaux sont contrôlés.

Pour qualifier l'encadrement de la finance imposé dans les pays développés pendant les années 1940 (ou 1945) – 1980, l'expression de « répression financière » a été utilisée (elle avait été forgée par R. I. McKinnon – qui au départ visait les pays en développement – et surtout E. S. Shaw [McKinnon, 1973 ; Shaw, 1973]). Elle est clairement polémique et revient à appeler à une « libération financière » qui a été effectivement réalisée. Plus récemment Carmen M. Reinhart et ses corédacteurs³⁰ [Reinhart,

29 Une « convergence » vers ce qui est pensé comme une sorte d'*Ideal-type* de la « société industrielle » (Raymond Aron, Jan Tinbergen, François Perroux, Jean Marczewski).

30 Ils définissent ainsi la répression financière : « Il y a répression financière quand un gouvernement prend des mesures pour orienter au profit de l'État des fonds qui, en l'absence de réglementation du marché, iraient ailleurs. Ces mesures sont les suivantes : obtention par l'État de prêts préférentiels auprès de publics intérieurs captifs (tels que les fonds de pension ou les banques nationales), plafonnement explicite ou implicite des taux d'intérêt, réglementation des mouvements de capitaux transnationaux et (en général)

2012 ; Reinhart, Kirkegaard, Sbrancia, 2011] ont repris l'expression (pour l'assimiler, en partie abusivement, à « la régulation macro-prudentielle »). Le but est à la fois d'obtenir, non sans contradictions, des conditions de financement aisé pour le secteur privé (ce que négligent R. I. McKinnon, E. S. Shaw comme Carmen Reinhart), de lutter contre l'instabilité financière et d'assurer à l'État les fonds dont il estime avoir besoin. À cela s'ajoute la volonté de réduire le montant des dettes, privées et surtout publiques, ce qui a été réalisé après 1945, alors que le montant des dettes souveraines était particulièrement élevé, la répression financière s'étant accompagnée d'une inflation élevée de fait des taux d'intérêt réels négatifs. Cette politique passe largement par le contrôle des banques pour réaliser le contrôle et l'orientation des flux financiers, d'où les liens avec l'*économie d'endettement*³¹, ce système (très français³²) intermédiaire entre le financement administré et le financement libre de marché, où les banques et d'autres institutions financières *ad hoc* ont une place prédominante pour réaliser l'allocation des capitaux, sous la surveillance de l'État incitateur, orienteur, régulateur.

liens plus étroits entre l'État et les banques, par une participation publique explicite ou par une lourde "pression morale". Parfois, la répression financière s'accompagne de l'imposition de réserves obligatoires relativement élevées, de taxes sur les transactions boursières, de l'interdiction des ventes d'or ou du placement de montants élevés de titres non négociables de dette publique. »

31 Sur l'origine de l'expression [Levy-Garboua, 1978 ; Maarek, 1978].

32 La France des « Trente Glorieuses » a mis en place une économie d'endettement très développée. Une importante fraction de l'activité financière y transite alors le long d'un circuit animé par l'État, donc par le Trésor public, à travers une architecture institutionnelle dont les divers éléments (les banques nationalisées et des institutions financières « correspondant du Trésor » : caisses d'épargne et Caisse des dépôts, entreprises nationalisées, collectivités locales) déposent au Trésor une importante fraction de leurs ressources (ce qui assure une grande sécurité au financement de l'État) et orientent les crédits à l'économie. François Bloch-Lainé en a été l'initiateur et le théoricien. C'était mettre en pratique la théorie du « diviseur de crédit » (cf. *infra*, chapitre « Hétérodoxies », les thèses de Jacques Le Bourva) où la création de monnaie et finalement la monnaie centrale découle de la demande de crédit : les besoins des entreprises ou des collectivités locales en matière d'investissement sont pris en compte par les banques ou les institutions financières spécialisées qui créent de la monnaie pour les satisfaire, et elles se retournent vers la banque centrale pour obtenir le financement de leurs besoins de réserve (si elles ont accordé un milliard de francs de crédit, et si le taux de réserves imposé est de 10 %, elles demandent 100 millions à la banque centrale). La question posée depuis les débats autour de la « banking school » est de savoir si ce circuit est inflationniste ou s'il y a « reflux » (cf. tome 1, p. 289). L'économie d'endettement à la française a été inflationniste, et c'est une des raisons majeures de son abandon.

L'INTERNATIONAL ET NON LE TRANSNATIONAL

Au niveau international, enfin, si toute la période est marquée par l'ouverture des échanges (biens, informations, puis capitaux), celle-ci ne concerne que la zone Atlantique Nord. En outre, la logique de fonctionnement des économies reste d'abord intérieure, nationale, et les relations extérieures ne sont qu'un développement marginal dont l'importance relative augmente cependant régulièrement. Il s'agit là d'une situation particulièrement favorable, et un des facteurs de la croissance des Trente Glorieuses : *les économies nationales sont encore suffisamment protégées pour que des politiques puissent encourager la croissance de la demande, mais elles s'ouvrent, ce qui soutient le dynamisme par la concurrence*. Naturellement, l'ouverture croissante finit par aboutir à un état de transnationalisation aux effets pervers (il impose une logique de déflation compétitive, particulièrement salariale et budgétaire), comme d'ailleurs la fermeture croissante finit par aboutir à un état de protection exagérée nuisible car destructeur du dynamisme concurrentiel.

Ici, comme en toutes choses, il faut adopter un point de vue héraclitéen : pas de *logos* sans *kinesis* ! Il ne faut jamais se contenter de la prise en compte d'un état, il faut en même temps prendre en considération le mouvement. C'est d'ailleurs la base de nombreuses théories du cycle de Kalecki à Goodwin et il serait possible de modéliser un cycle long alternant croissance et dépression en articulant état (niveau de protection ou d'ouverture) et mouvement (ouverture, fermeture).

Au cours de ces années, le commerce international se développe rapidement en s'appuyant sur la baisse des tarifs douaniers lors des négociations multilatérales du GATT³³ et cette ouverture dynamise les économies dans les années 1960. Le taux de croissance du commerce international passe de 6 % (1953-1958) à 8,3 % (1963-1968) et même 9,2 % (1968-1973). Cette

33 L'accord général sur les tarifs et le commerce (GATT) conduit à des rounds de négociation (après Genève en 1947, Annecy en 1949, Torquay en 1950-1951, Genève en 1955-1956 élargissent l'accord, la baisse des tarifs commence, le Dillon round en 1961-1962 et le Kennedy round en 1964-1967, puis le Tokyo en 1973-1979 réduisent les tarifs entre pays développés de 25 % à 5 % en moyenne). Les rounds suivants seront plus difficiles ainsi l'Uruguay round dure 8 ans, 1986-1994. En 1995, l'Organisation mondiale du commerce remplace le GATT et les négociations seront encore plus difficiles : échec du cycle du Millénum en 1999 et du cycle de Doha en 2001. L'accroissement du nombre d'États rend le multilatéralisme plus difficile et la conflictualité des intérêts se durcit à mesure que les accords les plus faciles à atteindre sont réalisés (les fruits pendant sur les branches basses ont été cueillis).

croissance accompagne le développement des firmes transnationales et des transactions internationales internes à ces firmes.

Les échanges sont de moins en moins Nord-Sud, et de plus en plus Nord-Nord (la division mondiale du travail n'est plus principalement de type « produits primaires contre produits industriels », donc fondée sur des dotations différentes de facteurs, mais une spécialisation entre branches industrielles tenant à l'ancienneté, aux rendements croissants, aux stratégies des firmes soutenues par « leur » État). L'effondrement des empires coloniaux au cours de la période, et donc les liens commerciaux imposés, ne fait cependant pas disparaître les stratégies impérialistes autour des grandes matières premières et du pétrole. La part des pays industrialisés dans le commerce mondial qui avait baissé jusqu'en 1950 passe de 60 % alors à près de 70 % en 1971. En Europe, la formation du marché commun provoque un essor exceptionnel des échanges intra-communautaires (15 % par an), mais aussi extérieurs des Six (10 %) si bien que la part des échanges « internes » de ces pays passe de 27 % en 1953 à 42 % en 1965.

La marche au libre-échange des biens et services ne concerne donc que la zone Atlantique Nord. L'ouverture ne concerne ni l'ensemble des pays communistes, bien évidemment, ni l'Asie, ni l'Amérique latine. Même le Japon a tout fait pour retarder l'abaissement de ses tarifs (il a longtemps temporisé lors des négociations du cycle Kennedy, 1964-1967). Il a ainsi retardé l'ouverture de son marché domestique aux importations de voitures afin de consolider ses capacités productives et exportatrices dans un esprit typiquement « *infant industry argument* » à la Friedrich List. Comme l'écrivent Findlay et O'Rourke [2007, 489] : « Dire que les années d'après-guerre ont été marquées par une libéralisation croissante, c'est donc adopter une perspective qui ignore l'expérience de la grande majorité de l'humanité. [...] Une région du monde se tenait cependant à l'écart de la tendance générale au protectionnisme : les économies de l'Atlantique Nord de l'Europe occidentale et de l'Amérique du Nord, placées sous le leadership militaire et politique des États-Unis. »

Les échanges de marchandises restent *inter-nationaux*. Il ne s'agit pas encore, si ce n'est en fin de période, d'un commerce *transnational*, moins encore d'une mondialisation : en 1970, le taux d'ouverture des États-Unis n'est que de 5 %, de 16 % pour la France, l'Italie, l'Allemagne et le Royaume-Uni, de 10 % pour le Japon. En d'autres termes, les politiques économiques nationales restent dictées par des questions nationales

(taux de croissance, emploi) et elles sont efficaces à ce niveau, elles ne sont pas soumises à la compétition mercantiliste : la « réalisation » de la production (la recherche de débouchés) est d'abord domestique, seulement ensuite extérieure. C'est ce qui permet de faire de la croissance des salaires réels le principal débouché des firmes. *La situation du salariat se dégrade toujours lorsque la « réalisation » n'est plus d'abord domestique, mais est devenue principalement extérieure, mondialisée.* Le centrage maintenu autour de l'espace national était la condition nécessaire de l'efficacité des politiques de régulation et du bouclage macroéconomique, un élément décisif du « système de croissance » des Trente Glorieuses.

L'expansion des échanges commerciaux bénéficie de la stabilité de l'ordre monétaire sur la base du *Gold exchange Standard*. C'est le système de Bretton Woods (*cf. supra*). Le dollar constituant la monnaie internationale, il se substitue à l'or, il est réputé (il doit être réputé) « *as good as gold* ». D'un côté, il est donc indispensable que la balance des paiements américaine soit déficitaire pour fournir au monde les liquidités internationales nécessaires à la croissance des échanges. De l'autre côté, à mesure que ces liquidités deviennent trop importantes, la confiance dans la valeur du dollar en or est mise en question. C'est ce que l'on a nommé le « dilemme Triffin » (du nom de l'économiste belge ayant fait sa carrière aux États-Unis, Robert Triffin [1960]).

D'autre part, comme les États-Unis ont la seule monnaie convertible en or, le dollar étant le pivot du système monétaire international, ils ne peuvent dévaluer sauf à remettre en cause le système lui-même et le « *dollar as good as gold* ». Mais lorsque l'inflation commence à sévir aux États-Unis, ne pouvant dévaluer, ils perdent en compétitivité et sont pris dans un carcan, celui de l'étalon-or. D'où leurs balances commerciales de plus en plus déficitaires et le « dilemme Triffin » que je viens de souligner. D'où aussi, sinon la volonté, du moins le « lâche soulagement », lorsqu'ils seront obligés de décrocher le dollar de l'or en 1971. Ils y gagneront une grande liberté dans la détermination de leur politique économique : non seulement leur monnaie pourra flotter comme les autres, mais du fait de la position hégémonique du dollar, ils n'auront pas à s'en préoccuper (*benign neglect*) puisque le dollar reste la seule devise internationale et que les autres monnaies déterminent leurs cours par rapport au dollar.

Il n'y a guère de problème jusqu'au milieu, voire à la fin des années 1960. Au début de la période et jusqu'en 1958, il n'y avait pas de convertibilité

des monnaies européennes. L'OECD (devenue OCDE en 1961) avait créé l'Union européenne des paiements (UEP), un organisme de *clearing* : les pays européens équilibraient tous les mois, auprès de la BRI et en dollars, leur situation réciproque, c'est-à-dire la balance de leurs dettes et créances. En 1958, la convertibilité des monnaies est rétablie (l'Accord monétaire européen instaure la convertibilité à taux fixe avec des marges de fluctuation de $\pm 0,75\%$), mais pour les transactions courantes seulement, *pas pour les flux de capitaux*. En France par exemple, il restait impossible d'acheter ou de vendre une devise étrangère sans passer par le Fonds de stabilisation des changes, et cela jusqu'en 1967 où la liberté des changes devient la règle. Qui dit règle, dit exceptions. En 1968, le contrôle des changes est rétabli à titre provisoire, il sera notablement assoupli en 1984, mais ce n'est qu'en 1989 que la liberté des flux internationaux de capitaux sera pleine et entière. Pour l'ensemble de la communauté européenne, la libre circulation des capitaux ne devient effective qu'en 1990. Le grand mouvement de dérégulation financière commencé au début des années 1980 (avec retard en France par rapport à l'Allemagne, aux États-Unis, au Royaume-Uni) sera pleinement abouti pour tous les pays développés à la fin des années 1990.

Donc, jusqu'à la fin des années 1960, les flux de capitaux restent modestes, encadrés. Il s'agit surtout de flux d'investissements directs. À la fin de la période, le développement des flux spéculatifs commence à devenir problématique. À partir de 1965, le déficit de la balance des paiements américaine se creuse (avec en particulier la guerre du Vietnam). La croissance du montant des liquidités internationales (en dollars) a permis le développement des eurodollars, c'est-à-dire des dépôts en dollars dans une banque hors du territoire américain, celle-ci pouvant les prêter. Il y a création de dollars *offshore*, et sur cette base, une première augmentation des flux de capitaux à court terme, la *hot money*.

Simultanément, la croissance du déficit américain fait que le lien fixe du dollar à l'or perd de sa crédibilité et cela même si la plupart des banques centrales ne demandent pas la conversion de leurs dollars en or, à l'exception notable de la France du général de Gaulle qui, en 1965, échange 150 millions de dollars en or. La spéculation se développe vivement. En 1961, un Pool de l'or avait été créé entre les grandes nations pour soutenir le dollar par rapport à l'or. Il doit être abandonné en 1968 (l'attitude de la France était plus qu'ambiguë, et elle fut la première à en sortir en 1967) du fait d'une intense spéculation (*cf. infra*).

Simultanément, la spéculation testait la valeur des monnaies par rapport au dollar. Ce fut tout particulièrement le cas du sterling. En novembre 1967, le travailliste Harold Wilson dut dévaluer la livre sterling de 14,3 %. En 1969, ce sera le tour du franc, tandis que les États-Unis imposaient la réévaluation du mark. Le système de Bretton Woods n'en était pas moins moribond. Le lien entre le dollar et l'or était brisé, même si ce n'est qu'en 1971 que Nixon dévalua effectivement le dollar. En juillet 1969, prenant acte de cette situation, le Fonds monétaire international créait une monnaie internationale pour compléter les réserves des banques centrales, les Droits de tirage spéciaux (DTS).

Robert Mundell [1963] avait explicité la situation dans laquelle se trouvait l'économie mondiale avec son célèbre « triangle d'incompatibilité » (*cf. infra*, chapitre suivant) : il est impossible d'avoir à la fois des taux de change fixe, la libre circulation des capitaux (donc des flux importants de capitaux courts) et l'indépendance des politiques monétaires des États, soit des taux d'intérêt choisis en fonction des impératifs de croissance et d'emploi domestiques. Il fallait nécessairement abandonner l'un de ces trois critères. Les taux de change fixes furent donc abandonnés dans les années qui suivirent 1971. *Ce ne fut pas suffisant !* Comme les taux de change sont intrinsèquement volatiles, rendus instables par des phénomènes cumulatifs et des équilibres multiples où la psychologie des foules intervient, il fallut aussi sacrifier l'autonomie des politiques monétaires à la liberté des flux de capitaux (donc au capitalisme financier) et mobiliser le taux d'intérêt, non pour défendre le niveau du taux, mais sa stabilité. Sauf pour le pays hégémonique que restent les États-Unis.

LES OMBRES AU TABLEAU

Avec le recul, la tendance est de transformer le passé en âge d'or. C'est particulièrement le cas pour les années 1950-1973. D'où l'expression de « *golden age* » ! Certes les innovations, la forte croissance de la productivité ont permis de formidables avancées. Il y a cependant une immense part d'ombre et il faut se demander : le progrès technique et la croissance pour quoi, pour qui, à quel coût pour l'homme, pour la planète ? [Rosier, 1984, 4^e partie] ? Certes cet ordre productif n'est pas seul porteur de ces vices. Ils sont inhérents au capitalisme et, au-delà, aux sociétés productivistes, mais il a porté à son sommet ces caractéristiques.

– La forte croissance est portée par une « société de consommation » gaspilleuse et vaine. Adossée à l'émulation consommatrice, à l'effet de démonstration, celle-ci produit des désirs et des besoins avant et afin de produire les objets qui y répondent : la souveraineté du consommateur n'est qu'un mythe, les grandes entreprises déterminant ses désirs et les alternatives entre les branches desquelles il est « libre » de choisir. La valeur d'usage du système d'objets générés est produite par et pour sa valeur d'échange.

– Le mode de croissance gaspille les matières premières, l'énergie, les ressources non-reproductibles, il détruit l'écosystème et met en péril la planète. Finalement, phénomène inouï et qui n'a été compris que tardivement du fait des oppositions des « profiteurs » de toute nature, il produit un changement climatique majeur aux conséquences infiniment dramatiques.

– Même sur le terrain social où les avancées ont été fortes, les salariés ont échangé la protection, un travail quasi à vie (et même à vie au Japon), des salaires élevés et progressifs et donc un haut niveau de consommation, ou la promesse de la promotion sociale pour eux et/ou leurs enfants contre leur acceptation de l'autorité patronale, leur subordination, et le « travail en miette ». Ce compromis fordiste avec échange de subordination contre protection et garantie du niveau de vie et de sa croissance a pu être comparé à une situation « néo-féodale » (au soi-disant contrat de servage, aux règlements des corporations médiévales, au statut élisabéthain, *the Statute of artificers*)³⁴.

– Le mode de production fordiste suppose et impose une division parcellaire et hiérarchique du travail, aliénante et destructrice de la relation entre le producteur et le produit. Sont privilégiées les formes de

34 La paysannerie médiévale asservie avait la garantie de la terre et de la mesure (le serf était d'ailleurs vendu avec la terre). À partir du XVI^e siècle et jusqu'à la fin du XVIII^e, voire au XIX^e siècle encore, en Angleterre (pire encore en Écosse, en Irlande), la paysannerie fut « libérée » de la terre par le recours au libre marché (enclosures, tenures sans titre, passage de la tenure au métayage, au fermage dont on peut être « évacué » parfois dans l'instant par le propriétaire). De même, le *Statute of Artificers* n'était pas si loin d'un servage artisanal avec les protections héritées des guildes médiévales, des tarifs pour les salaires, une concurrence très encadrée etc. Au XVIII^e siècle, les « contraintes féodales » une à une supprimées, les interdictions de se coaliser, la libération de la concurrence créèrent un marché du travail aux contrats de louage de service de gré à gré (ou plutôt d'adhésion, le patron fixant les conditions, à prendre ou à laisser) tragiques pour le travailleur (cf. *infra* chapitre « Le grand retournement », encadré « Régulations et révolutions "industrielles" »).

coopération dans le procès de travail qui maximisent le surplus extrait par le capital et sa domination sur le travail.

– La réglementation a donné naissance à des bureaucraties étatiques, entrepreneuriales et syndicales extrêmement prégnantes. Ces « administrations » deviennent de plus en plus envahissantes, tatillonnes, les règlements de plus en plus complexes, les formulaires à remplir pour la moindre démarche se multiplient, grossissent. Et le pouvoir de ces bureaucraties sur les vies des individus s'étend sans contrepoids dans la mesure où elles tendent à exclure la concurrence. D'où l'arrogance, l'incivilité des détenteurs de ces parcelles de pouvoir bureaucratique aussi bien dans les services publics que dans les grandes entreprises, privées et publiques.

– Les mœurs de ces sociétés sont encore patriarcales, hiérarchiques, autoritaires, la domination masculine apparaît naturelle.

– Rappelons enfin que seule une petite portion du monde est concernée. Un régime communiste s'imposait en Russie et en Europe orientale (s'ils avaient adopté la même base technique, l'usine fordiste, on était loin de la société de consommation !) et la Chine communiste subissait à partir de 1966 les errements maoïstes de la Révolution culturelle. Enfin tout un Tiers Monde peinait à sortir de l'exploitation colonialiste et restait pris dans le sous-développement.

Voilà quelques aspects moins « glorieux » de cette période. Malgré les vices des périodes suivantes, non seulement il est vain de penser un retour en arrière, mais ce n'est en aucune façon souhaitable. La nostalgie est oublieuse et elle n'est pas constructive.

UN BOUCLAGE MACROÉCONOMIQUE PERFORMANT : LA PRESSION DE LA DEMANDE SUR LA PRODUCTIVITÉ, LA RÉPONSE DE L'OFFRE SUR LA DEMANDE

Au cours des « Trente Glorieuses », les deux aspects du même problème macroéconomique, alors central, vont être résolus. D'un côté le problème est celui de l'adaptation de l'offre en situation de plein emploi à une demande globale accrue, de l'autre celui de la réponse du taux de profit

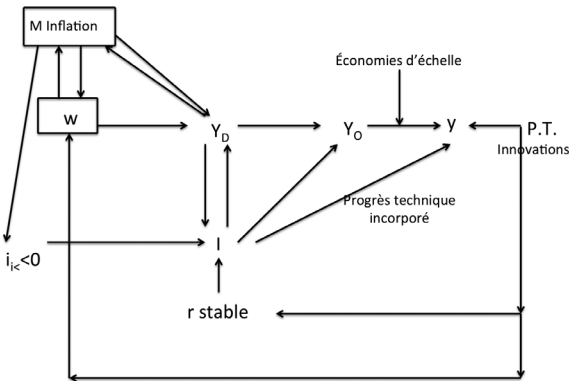
à un accroissement des salaires. La solution est la même : *l'accroissement de la productivité* et particulièrement de la PGF.

Nous verrons dans le chapitre suivant la théorie de Kaldor (aussi de A. Smith, A. Young, P. Verdoorn et G. Myrdal) de la croissance cumulative par les effets des accroissements de la demande sur la productivité et de celle-ci sur l'augmentation de la demande. Pour le moment, partons d'un « keynésianisme » simple. L'accroissement des dépenses des consommateurs et celui de l'investissement des entrepreneurs, autonome (dépenses publiques) ou induit par les dépenses de consommation, va élever le volume de la production jusqu'au plein-emploi. *Au-delà, il y aura seulement accroissement des prix* (bien sûr, la coupure n'est pas brutale et des tensions inflationnistes commencent à se manifester avant que le plein emploi soit atteint). *Sauf si*, avec l'accroissement de la production et l'accumulation du capital, la productivité du travail augmente, soit du fait du renouvellement du stock de capital, soit du fait de l'accroissement de l'intensité du travail (nouvelles méthodes de production), soit parce que la qualité du travail s'est accrue (éducation ou « *learning by doing* »), soit parce que la productivité globale des facteurs (PGF) a augmenté, qu'il y ait eu un progrès technique, des rendements croissants à l'échelle, des externalités positives ou une élévation du niveau général des connaissances. La tendance naturelle à la baisse de la productivité marginale du capital avec l'accumulation, donc du taux de rendement du capital (on pourrait aussi faire intervenir Marx et sa théorie de la baisse tendancielle du taux de profit) est mise en échec par le progrès technique (en élevant la courbe représentative de la productivité du capital ou, en d'autres termes, l'augmentation de la productivité constitue une « contre-tendance » dans la perspective marxienne). On se trouve alors en présence de ce que l'on peut nommer un keynésianisme de plein-emploi, *du moins tant que les accroissements de la demande sont capables de susciter ce type de réponse du côté de l'offre*. Si la demande la « tire », l'offre « répond » positivement par l'augmentation de la productivité du travail.

L'autre face du même problème est celui, aussi vieux que l'école classique, des réponses du taux de profit à la hausse des salaires. Un accroissement des salaires réels se traduit par une baisse du taux de profit, *sauf si les gains de productivité sont suffisants*. Alors, un accroissement des salaires laisse le taux de profit inchangé (voire croissant).

Il n'y a pas d'un côté une « économie de l'offre » et de l'autre une « économie de la demande ». Accroître la demande globale en plein emploi est nuisible (inflation) si les gains de productivité ne sont pas là, mais, *pour un bouclage de plein emploi et en croissance*, l'accroissement de la productivité suppose que la demande tire l'expansion (qui génère des économies d'échelle, incite à l'extension et au renouvellement de l'équipement). C'est ce que j'ai nommé le *forçage de la demande* : par l'incitation à l'investissement matériel et humain et par les rendements croissants, elle permet d'élever le PIB potentiel (inversement, si la demande est trop faible, elle réduit le PIB potentiel en décourageant l'investissement).

Comme il s'agit d'un circuit, on peut partir, soit de l'accroissement des salaires, soit de l'accroissement de la production ou de la productivité. Dans ce cas, on observera que celui-ci permet l'augmentation des salaires avec des taux d'inflation tolérables autour de 4 % ou 5 %, une hausse de la productivité du travail se répartissant en trois parts : hausse des salaires réels, hausse des profits et baisse (moindre hausse) des prix. Il reste qu'il faut une impulsion permettant la dynamisation de l'investissement et l'accroissement de la production pour que le circuit tourne. D'où le rôle de la demande préalable.



Le bouclage macroéconomique « fordiste ».

Dans ce « bouclage » simplifié, l'accroissement des salaires (\dot{w}) augmente la demande globale (Y^d) avec rétroaction sur l'investissement (I),

d'où une nouvelle augmentation de la demande. Cet accroissement tire la production (Y^0), rendant possible l'augmentation de la productivité du travail (\dot{y}) par des économies d'échelles, d'où des rendements croissants. Ils ajoutent leurs effets aux conséquences des innovations sur la productivité globale des facteurs (PGF), la vive accumulation du capital agissant également sur la productivité du travail (hausse de l'intensité capitaliste). La croissance de la productivité est encore soutenue par le développement des échanges internationaux (gains dus à la division internationale du travail et à la dynamisation d'ensemble). La hausse des salaires (grâce au plein emploi et au rapport de force du salariat) peut se faire sans réduction du taux de profit (r) grâce aux augmentations de la productivité, les partenaires sociaux et l'État régulant ce partage de la valeur ajoutée. La pression de la demande, la hausse des coûts salariaux et l'augmentation de la masse monétaire (\dot{M}) (une fraction importante de la demande de crédit est destinée à l'accroissement des salaires nominaux) produisent une tension inflationniste. Celle-ci dynamise encore le circuit à condition d'être encadrée (d'où les politiques périodiques de « refroidissement », donc le « stop and go »). La hausse des prix produit des incitations à l'achat et des taux d'intérêt réels (i) nuls ou même négatifs, d'où une stimulation additionnelle de la demande. Le bon fonctionnement du circuit suppose un dynamisme de la demande (rôle de l'État, poids des syndicats, fort « *animal spirit* » des investisseurs), un encadrement de l'inflation, il suppose aussi une capacité de réponse de l'offre (économie d'échelle, progrès technique, éducation...).

LA FIN DES CRISES, L'AMORTISSEMENT DU CYCLE

Si l'on pouvait gommer les phases de récession pour ne retenir que les périodes d'expansion des économies, on obtiendrait des taux de croissance pas si éloignés de ceux des Trente Glorieuses. D'une certaine façon, la disparition des dépressions (ou leur amortissement considérable) pourrait expliquer la croissance d'âge d'or. Le contrôle des capitaux, la mise au pas de la finance transnationale, la régulation keynésienne en

faisant disparaître les crises permettraient de rendre compte des Trente Glorieuses comme un temps long d'expansion continue (*golden age*). D'où l'explosion des travaux sur la croissance équilibrée (*steady growth*) aux dépens de ceux sur le cycle.

La conjoncture et le cycle sont pourtant fort différents selon les pays ou les grandes régions. Le cycle reste relativement fort aux États-Unis, il disparaît complètement au Japon, presque totalement en Europe, particulièrement en France. De même dans les pays qui entament leur émergence, comme ceux de l'Amérique latine, le Brésil par exemple, il n'est plus qu'une modération d'un développement hautement inflationniste.

LA CONJONCTURE AMÉRICAINE

Selon le NBER, les États-Unis connaissent six récessions : en 1945, 1949, fin 1953 – début 1954, fin 1957-début 1958 et 1960, soit six cycles d'un sommet à l'autre :

Pic	Récession (en mois)	Creux	Expansion (en mois)
Février 1945	8	Octobre 1945	37
Novembre 1948	11	Octobre 1949	45
Juillet 1953	10	Mai 1954	39
Août 1957	8	Avril 1958	24
Août 1960	10	Février 1961	106
Décembre 1969	11	Novembre 1970	36
Novembre 1973			

La durée des expansions est nettement plus longue, surtout celle des années 1960 (106 mois), que celle des récessions. Celles-ci n'en sont pas moins vigoureuses, nettement plus qu'en Europe occidentale ou au Japon.

1) Les récessions de 1945 et de 1949 doivent être mises à part, elles sont des crises de reconstruction et de retour à l'économie de paix. La première n'est que de 8 mois, mais au cours desquels le PIB chute sévèrement de 11 %. Elle est due au brutal arrêt des commandes militaires à l'industrie et à la démobilisation des soldats. La récession de 1949 est plus intéressante, même si elle est liée également à la conjoncture de la fin de la guerre. Au cours de ces onze mois, le PIB tombe de 5 %, la

production industrielle de 16 % et surtout les exportations s'effondrent de 46 %. Les États-Unis étaient alors l'atelier du monde, la place de l'industrie dans l'emploi était massive si bien que le taux de chômage atteint 8 %, essentiellement des « cols bleus », d'où la baisse de la consommation et l'arrêt de la hausse des prix. La chute des importations européennes joue le rôle décisif dans cette récession. Elle s'explique d'une part, par les débuts de la reconstruction et la remise en marche des usines continentales européennes, d'autre part, et surtout, par la pénurie de dollars en Europe. En effet, le Plan Marshall n'a été signé qu'en avril 1948. La surproduction industrielle américaine est d'autant plus forte que celle-ci s'était reconvertie vers les productions civiles. Le Président Truman, successeur démocrate de Roosevelt, n'hésite pas à relancer vigoureusement l'économie par un fort accroissement des dépenses publiques, essentiellement des transferts sociaux, des primes aux vétérans de la guerre, le taux d'intérêt très faible ajoutant ses effets à une politique favorisant la consommation à crédit.

2) Une inflation permanente, puis croissante, et finalement la stagflation. L'amortissement du cycle, et plus précisément des phases de récession, doit être mis en relation avec un caractère majeur nouveau de la période, une forte inflation, qui se ralentit, mais ne se retourne pas en déflation (sauf en 1954 : -0,5) lors des phases de récession. L'inflation exacerbée des années de l'immédiat après-guerre rebondit avec la Guerre de Corée en 1951. Elle se calme ensuite, remonte un peu 1957-1958, mais à partir du milieu des années 1960, elle accélère régulièrement jusqu'à la fin de la période (1973-1974) où elle s'exacerbe, tout en changeant de nature (le phénomène d'inflation sans expansion se développe, ou stagflation). L'évolution du taux d'escompte de la Fed reflète à la fois le trend de l'inflation (le taux croît à partir des années 1960) et les cycles (le taux baissant avec les récessions et finissant par s'élever avec l'inflation dans l'expansion, et à l'extrême fin de la période même sans expansion).

Les taux d'inflation sont très différents selon les pays, le Japon, l'Italie et la France battant des records, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Suisse ne connaissant que des hausses des prix relativement modérées. À partir de 1965, on observe que les taux d'inflation, non seulement s'accroissent, mais convergent, les pays les plus « sages » rattrapant les pays les plus inflationnistes.

Cela s'explique en observant que les causes de l'inflation sont d'abord internes, puis deviennent de plus en plus internationales, surtout à partir de 1971 et de la fin du système de Bretton Woods. Les facteurs internes sont d'abord les politiques budgétaires et monétaires des différents gouvernements, et cela dès l'après-guerre, la création de monnaie et les déficits budgétaires étant par exemple nettement plus élevés en France qu'en Allemagne. L'Allemagne, grâce à une réforme radicale de la monnaie (que la France du Général de Gaulle, malgré les conseils de Pierre Mendès-France, s'est refusée à mettre en œuvre, laissant les germes de l'inflation d'après-guerre se développer) réussit assez rapidement à maîtriser l'inflation si bien que pendant les années 1950, le taux d'inflation français est presque trois fois le taux allemand (5,7 % contre 2 %). En 1957-1958, l'inflation dérape encore en France du fait de l'accroissement considérable des dépenses publiques. Dans les années 1960, ce différentiel s'amointrit : 4 % pour la France, 2,7 % pour l'Allemagne. La dévaluation était à la fois la sanction et la solution de cette dérive. Après celles de 1958 et même de 1969, la croissance française a bénéficié de sa monnaie sous-évaluée. Cependant, dans le long terme, cette solution a évité aux entreprises françaises les efforts de rationalisation, leur a donné trop de facilités dans la fuite en avant, renforçant les mentalités préexistantes, créant un véritable *habitus* qui pèsera négativement lorsque s'imposeront les disciplines de la monnaie européenne.

L'inflation est nourrie par les hausses importantes et continues des salaires, des hausses qui deviennent la norme et sont probablement la caractéristique la plus importante de la période par opposition aux époques antérieures où des phases de baisse des salaires succédaient aux phases de hausse, rythmant, avec les prix, la conjoncture. Elles s'expliquent par les nouveaux rapports de force entre le patronat et les syndicats ouvriers, par les nouvelles institutions. L'inflation est utilisée comme soupape de sûreté face à la force des mouvements sociaux et son taux peut être mis en relation avec l'importance de ce mode de régulation sociale. Un cercle vicieux entre salaires et prix s'instaure, les hausses des salaires nourrissant celle des prix et réciproquement d'autant que les salaires sont indexés sur les prix.

Malgré cette course, les gains de pouvoir d'achat sont considérables, ils correspondent en moyenne aux gains de productivité. Observons

d'abord qu'il ne suffit pas de dire que lorsque les hausses des salaires nominaux sont supérieures aux gains de productivité, il y a inflation, il faut souligner que ces hausses salariales ont été le moteur de la croissance de la productivité, au prix de l'inflation. Déjà fortes à partir de 1966, les hausses de salaires (horaires) dérapent partout après 1968, particulièrement en France (10,5 % en 1969, 11 % en 1972, 16 % en 1973, 20 % en 1974 pour redescendre à 16 % en 1975).

À partir du milieu ou de la fin des années 1960, les causes de l'inflation deviennent davantage internationales (la hausse des prix internationaux devient aussi forte que l'inflation française : sauf années exceptionnelles, la France est dans la moyenne des pays développés). Cette inflation tient à l'expansion des liquidités internationales avec la montée des déficits de la balance des paiements américaine après 1965 (et la guerre américaine au Vietnam) et le développement des eurodollars, ce qui constitue une création de liquidités offshore. L'inflation, devenue norme, a cristallisé les anticipations et là est sans doute, avec l'indexation, la cause essentielle de son caractère cumulatif.

L'inflation et les anticipations inflationnistes ont joué un rôle important dans la croissance. Elles poussent à l'achat immédiat, sanctionnent l'épargne stérile, elles favorisent les débiteurs que sont les entrepreneurs, les investisseurs. Même si la tendance est à la hausse des taux d'intérêt avec le renforcement de l'inflation, pendant l'essentiel de la période, ils sont restés relativement faibles si bien que les taux d'intérêt réels étaient quasi nuls, voire négatifs. L'investissement en a été dynamisé. Si les emprunteurs furent gagnants, les prêteurs ne furent-ils pas perdants ? Comment les banques purent-elles être prêteuses aux entreprises ? D'une part, en ne rémunérant pas les dépôts (ce sont les prêteurs à vue aux banques qui furent les perdants) et d'autre part, grâce à une marche – une fuite en avant même – à l'accroissement des crédits.

On observera encore que les prix des matières premières et du pétrole augmentent avant les récessions (sauf celle de 1960).

Enfin, l'absence de baisse des prix lors des récessions a été à la fois une conséquence et une cause de l'amortissement des récessions. Même pendant la forte récession qui suivit la fin de la guerre de Corée en 1953, les anticipations restèrent inflationnistes. Ainsi en France, le gouvernement d'Antoine Pinay (1952) réussit à lutter contre

l'inflation en faisant entrer le pays précocement en récession, mais pas à retourner les anticipations (il est vrai qu'il instaura l'échelle mobile des salaires).

3) Le rythme conjoncturel est maîtrisé par l'État. Lorsque la récession devient trop forte, que le taux de chômage s'élève, l'État n'hésite pas à intervenir par sa politique budgétaire et du crédit. De même, lorsque l'inflation devient trop élevée, lorsque la balance des paiements devient déficitaire, que l'économie entre en surchauffe, les politiques de refroidissement sont mises en place. D'où une évolution cyclique des taux d'intérêt courts épousant le cycle économique amorti (cependant dans un trend croissant avec l'inflation). Cette politique du « *stop and go* » est mise en œuvre dans tous les pays industrialisés. La seule différence tient au seuil d'intervention. La France et l'Italie sont plus tolérantes à l'inflation, le Royaume-Uni est très vigilant sur la balance des paiements dans sa volonté de défendre le sterling et, dès lors, les « stop » sont plus précoces, plus vigoureux, les « go » plus modérés. De même, si les gouvernements de Gauche sont plus keynésiens, plus interventionnistes, plus favorables aux dépenses publiques, les gouvernements conservateurs ont partiellement succombé aux charmes du keynésianisme, tout au moins lorsqu'il s'agit de relancer l'économie. On le voit par exemple lorsque Eisenhower relance l'économie américaine en 1958. En France, c'est encore plus net puisque l'essentiel de la période de régulation étatique se déroule sous les présidences de de Gaulle et Pompidou (1958-1974). En 1975, Gerald Ford ou Jacques Chirac mettront encore en place de puissants plans de relance typiquement keynésiens. Dans la mesure où le PIB des États-Unis représente dans ces années-là près de la moitié de celui de l'ensemble des pays développés, que le cycle y est le plus accentué et joue un rôle d'entraînement mondial, c'est dans ce pays qu'il faut se situer pour l'observer.

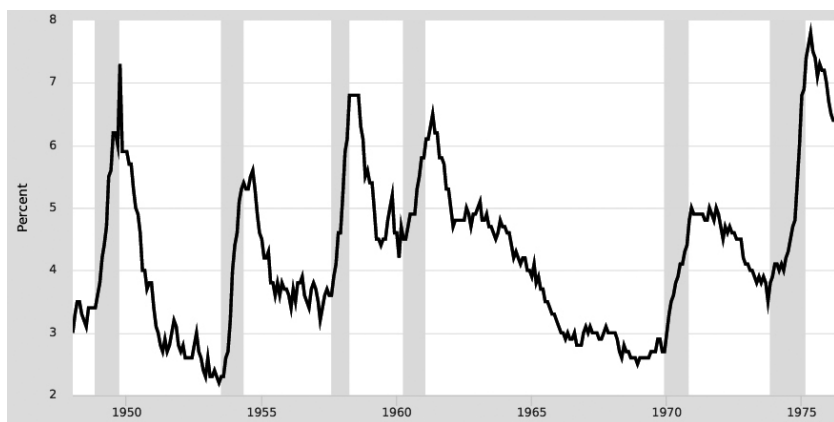
Phases du cycle	Présidence	Caractères	Stop and go
Récession nov. 48 – oct. 49	Truman (démocrate)	Baisse des investissements (-8,5 %), mais la consommation augmente, hausse des stocks, PIB -1,7 %, le chômage passe de 4 % à 8 %, baisse des prix : l'inflation tombe de 4 % en 48 à -1.6 % en 1949.	Go en 1949 : baisse des taux, crédits à la consommation, transferts sociaux (2,8 milliards\$), déficit budgétaire (surtout par stabilisateurs automatiques), travaux publics (autoroutes)
Expansion oct. 49 – juil 53	Truman puis Eisenhower (début 1953, républicain)	La guerre de Corée soutient la demande, boom des investissements, politique monétaire expansive, forte inflation	Stop dès la fin 1952 par crainte d'une forte inflation et d'une bulle, une politique de restriction du crédit, hausse des taux d'intérêt, politique d'open market, puis blocage des prix et salaires, baisse des dépenses publiques et hausse des impôts
Récession Juil 53 – mai 54	Eisenhower (républicain :)	La guerre de Corée finit, chute des dépenses militaires sans réduction des impôts (baisse du déficit), la consommation faiblit, le chômage à 5,5 %, contraction du PIB (-2,7 %) surtout fin 1953	Go en 1954, polit. monétaire (baisse du taux d'escompte de 2 % à 1 %, baisse des réserves obligatoires, open market à large échelle), polit. fiscale (baisse des impôts, 7,4 milliards \$, mais réduction des dépenses, grands travaux (autoroutes) : Eisenhower mène une politique keynésienne inattendue.
Expansion mai 54 – août 57	Eisenhower	Forte reprise (+ 7 % fin 1954), hausse de l'investissement et de la consommation, inflation combattue par une politique monétaire restrictive dès avril 55	Stop : le taux d'escompte atteint 3,5 % en août 57, excédents budgétaires.
Récession août 57 – avril 58	Eisenhower	Courte et sévère crise mondiale : PIB - 3,7 %. baisse de l'investissement, chômage atteint 6,8 %, résistance des salaires, ventes de voitures -31 % en 57, forte baisse des export. de matières premières. Déficit commercial.	Go dès nov. 57, surtout en 58 : vive baisse du taux d'escompte (1,75 en avril 58). Jeu des stabilisateurs automatiques : déficit budgétaire en 1958-1959. Travaux publics (autoroutes InterState)

Expansion avril 58 – avril 60	Eisenhower	Hausse des dépenses gouvernementales et de la consommation, boom de l'immobilier. Grève de l'acier (nov. 1959) puis vive reprise (reconstitution des stocks)	Stop en août-sept. 59 : hausse du taux d'escompte jusqu'à 4 %, excédent budgétaire pour 59-60.
Récession avril 60 – fév.61	Kennedy Démocrate	Le PIB chute de 1.6 %, l'investissement chute (-5,7 %), la consommation « tient », le chômage passe de 5,1 % à 7,1 % en avril 61.	Go en 1960 : Assouplissement de la politique monétaire, opérations twist ³⁵ de la Fed. Début de la <i>New Economics</i> de Kennedy en 61 : baisse des impôts (-16 milliards \$), accroissement des dépenses publiques, financement de la recherche, investissements publics et soutien des industries nouvelles (programme Apollo 1961), renforcement du Welfare State
Expansion fév. 61 – déc. 69	Kennedy puis Johnson (démocrates), puis Nixon	La longue expansion. PIB : + 3,2 % (moyenne), « Great Society », puis « Fair Deal » de Johnson, sécurité sociale (medicare et medicaid en 65), plein-emploi. Les salaires augmentent avec la productivité. Guerre du Vietnam. Déficits budgétaires et de la balance des paiements. Dès 1965, hausse du taux d'escompte. Ralentissement mondial en 66 et en 68	GO : forte baisse d'impôts en 1964. Stop : blocage de la croissance de la masse monétaire, hausse du taux d'escompte, le taux du marché monétaire atteint 8,21 % en 1969 ; excédents budgétaires par une politique budgétaire d'austérité.
Récession Déc. 69 – nov. 70	Nixon Républicain	Faible récession (PIB -0,6 %) ; l'inflation reste forte (5 %), le chômage passe de 3,6 % à 6.1 % en déc. 1970, forte chute de la Bourse.	Go : baisses d'impôts, expansion du crédit, suspension de la convertibilité-or du dollar, baisse du taux d'escompte, le taux du marché monétaire retombe à 4,67 % en 1971

35 Vente de bons du trésor à court terme par la Fed sur le marché monétaire (hausse du taux d'intérêt court) et achat de titres à plus long terme (baisse des taux longs)

Expansion Nov. 1970 – nov. 1973	Nixon (Watergate et Impeachment)	PIB : +3,1 % en moyenne, forte hausse de la consommation, du crédit, forte inflation (levée du contrôle des prix et des salaires), spéculations boursières et immobilières, fragilités des banques	Stop : choc pétrolier (octobre 1973 : quadruplement prix du pétrole), hausse denrées agricoles. La Fed élève le <i>federal funds rate</i> qui passe de 5 % fin 1972 à 12 % encore au milieu 74 pour lutter contre l'inflation.
Récession nov. 73 – mars 75	Ford (Républicain)	Crise. Stagflation : inflation à 14 % en 74, PIB : -6,6 %, prod. industrielle -15 % (métallurgie, mécanique, <i>Rust Bowl</i>), faillites, crash boursier en 74, répercussions financières internationales, forte baisse des investissements, de la consommation. Hausse du chômage fin 74 (9,2 %)	La Fed relâche (tardivement) la pression sur les taux (du fait de la lutte contre l'inflation persistante), le <i>federal funds rate</i> tombe à 5 % début 76. Retour temporaire au contrôle des prix et salaires. Politique budgétaire : baisse des impôts orientée à la hausse de la consommation (revenus faibles et moyens), hausse des dépenses, déficit (1 % du PIB en 1974, 3,4 % en 1975 et 4,3 % en 76).

Tableau des cycles aux États-Unis : 1948-1975.

Taux de chômage aux États-Unis (1948-1976).
Source : FRED ; U.S. Bureau of Labor Statistics.

4) L'absence de véritables crises financières tient essentiellement aux contrôles sur les banques, les opérations financières, sur les flux de capitaux internationaux. Cela s'explique aussi par le rôle modeste joué par la Bourse. Enfin, les gouvernements interviennent (« stop ») avant que les risques de gonflement du crédit ne prennent trop d'ampleur. Pourtant, la Bourse chute lors de toutes les récessions (sauf en 1953-1954) et les difficultés s'amplifient peu à peu, surtout dans les pays anglophones.

Dès 1966, s'inaugure une première crise américaine du crédit. La croissance des années 1960 a été forte, largement appuyée sur le développement du crédit aux entreprises et aux ménages, d'où un renforcement de l'inflation. La Fed mit en place une politique monétaire restrictive, les taux d'intérêt se tendirent. Les banques furent alors au bord de la crise de liquidité, leurs réserves étant insuffisantes par rapport aux encours et une crise boursière succéda à la crise bancaire. La Fed évita la récession, tout en maintenant une politique anti-inflationniste, en offrant aux banques qui réduiraient leurs crédits aux entreprises des prêts à long terme, d'où une rapide amélioration des bilans bancaires. Il n'y eut qu'un ralentissement de l'activité économique, ce qui permit à l'expansion de durer encore trois ans, jusqu'à une nouvelle crise du crédit en 1969.

La crise de 1969-1970 se développe dans une ambiance sévèrement inflationniste due d'abord à la guerre du Vietnam et aux dépenses budgétaires qu'elle impliquait, à la surchauffe de l'économie tirée par la consommation avec des hausses des salaires nominaux importantes (presque 13 % en 1968) et au développement du crédit alors même que la Fed maintenait une politique restrictive. Comme souvent par la suite, la crise fut accentuée par une innovation financière. Les grandes entreprises avaient massivement développé depuis 1966 le système des « *commercial papers* ». Plutôt que de recourir aux crédits bancaires, elles émettaient, via leurs holdings, des dettes à court terme (le plus souvent à 25 jours) et les plaçaient soit directement (pour les plus grandes) soit en passant par des « *dealers* ». Ce papier commercial répondait soit à un besoin important d'emprunt à court terme, soit servait de succédané aux emprunts à long terme lorsque ce marché était trop tendu, à condition qu'il puisse être renouvelé, en attendant que les taux retombent. Généralement, l'entreprise émettrice avait au préalable obtenu d'une banque une ligne de crédit pour se garantir (soit totalement, soit partiellement). Elle

restait inutilisée, sauf dans le cas où les détenteurs du papier ne renouvelleraient pas leurs positions, l'entreprise recourant alors à la ligne de crédit pré-approuvée. Les banques assuraient donc ce papier, d'où une épée de Damoclès suspendue sur l'équilibre de leurs bilans.

La surabondance du « *commercial paper* » devint un problème lors de la faillite retentissante de la compagnie de chemin de fer Penn Central au début de 1970, une des plus importantes faillites de l'histoire américaine. Outre d'évidents problèmes de gestion, il faut mettre cette faillite en relation avec la rude concurrence que les camions imposaient aux compagnies de chemins de fer et à la conjoncture économique des régions (Northeast, Midwest) de vieille industrie, celles que l'on commence à regrouper sous le nom de « *rust bowl* ». D'où un début de panique, une forte baisse des cours des actions, devant le risque que les détenteurs de papier commercial, perdant confiance dans la capacité de remboursement des grandes entreprises, ne les renouvellent pas, les banques étant considérées comme ne pouvant répondre aux engagements de crédits pré-approuvés. Il fallut, pour que la situation redevienne normale que la Fed garantisse aux banques des prêts supplémentaires, pratiquement s'engage à garantir le papier commercial.

La situation apaisée à l'intérieur ne l'était pas quant au système monétaire international. Après la crise du crédit, vint la crise du dollar de 1971. Il y avait eu jusqu'ici nombre de crises de change dues essentiellement aux différentiels d'inflation entre les pays et donc aux problèmes de compétitivité. Elles ne mettaient pas en cause le système et se résolvaient par des dévaluations (France en 1958, en 1969, Royaume-Uni en 1967). Mais l'inflation généralisée et devenue pérenne ne pouvait que conduire à mettre en question le lien fixe entre le dollar et l'or : toutes les marchandises augmentaient de prix sauf l'or qui était bloqué à 35 dollars l'once depuis 1934. Nous avons vu qu'en 1961, avait été créé un pool de l'or entre les banques centrales pour en stabiliser le prix. Sa tâche va s'avérer impossible. D'autant que les États-Unis qui détenaient après la guerre l'essentiel du stock d'or mondial (80 %) n'en détenaient plus que 20 % en 1969, que leur balance commerciale et même leur balance des paiements courants (donc y compris les rentrées de revenus des actifs détenus à l'extérieur) devenaient déficitaires et ne compensaient que de moins en moins les sorties de capitaux. La spéculation à la hausse de l'or gonfle et finit par se déchaîner, le pool

de l'or est obligé d'interrompre ses opérations (mars 1968, après la dévaluation du sterling qui laisse le dollar en première ligne) laissant le prix de l'or s'apprécier sur le marché libre : il n'est plus de 35 dollars l'once que pour les banques centrales (marché officiel) et tout le monde peut appréhender la dévaluation effective du dollar par rapport à l'or en comparant les deux prix. Situation intenable, les spéculateurs le savent et le Président Nixon est obligé d'abandonner le lien du dollar à l'or le 15 août 1971.

Restait le problème des changes fixes avec les autres monnaies. Nixon veut leur réévaluation et, pour faire pression, il instaure une surtaxe de 10 % sur les importations américaines, une dévaluation déguisée par rapport à toutes les autres devises. En décembre 1971 (Accords du Smithsonian Institute de Washington), il obtient, contre la suppression de la surtaxe, un nouvel ordonnancement des monnaies : le dollar dévalué officiellement, toutes les monnaies s'apprécient de ce fait (d'environ 10 %) par rapport au dollar, les monnaies fortes (DM, Yen) sont, en outre, réévaluées et des marges de fluctuations autour de la parité fixe au dollar sont portées à plus ou moins 2,25 %. L'hégémonie américaine a encore permis ce nouveau rafistolage, mais ce système ne durera pas.

En 1973, le dollar est à nouveau dévalué, les parités fixes sont supprimées et le système des taux de change flottants est généralisé. Les européens vont s'efforcer de mettre en place un « flottement concerté » de leurs monnaies, le « serpent monétaire européen » (les devises ne pouvant fluctuer les unes par rapport aux autres que de 2,5 %), système qui connaîtra maintes péripéties, que la plupart des monnaies européennes durent quitter, et qui finira par être remplacé, en 1979, par le Système monétaire européen (SME) de taux de change fixes, mais ajustables (tous les pays de la CEE, à l'exception du Royaume-Uni, y participent), ancêtre de l'Euro³⁶.

Le développement des flux internationaux de capitaux et des opérations de change accroît les risques de répercussions de chocs financiers à l'échelle mondiale. Ainsi, le 26 juin 1974, la banque allemande Herstatt doit déposer son bilan alors que les opérations de change de la banque en dollars n'ont pas été dénouées à temps (à la différences de celles avec

36 Des taux de change pivots sont définis en fonction d'une *European Currency Unit* (Ecu : une moyenne pondérée des monnaies). Les fluctuations des monnaies doivent respecter une marge de 2,25 % par rapport aux taux de change entre deux monnaies.

les devises européennes), un début de crise de liquidité se développe de ce fait sur le marché interbancaire américain, même un blocage des paiements interbancaires sur la place de New York durant quelques jours. Ce sont les prémisses du retour du risque de crise systémique et des répercussions financières internationales.

5) Aspects réels. Le cycle est fortement amorti (moins aux États-Unis), les récessions sont courtes et modérées, les reprises vigoureuses (sauf après la récession de 1969-1970), les expansions longues et puissantes. Cependant, pour les cinq récessions américaines entre 1949 et 1970, on peut observer la persistance, mais aussi un certain renouvellement des mécanismes cycliques.

– L'investissement chute plus fortement que le PIB dans les récessions et, réciproquement, il se redresse plus fortement dans les expansions. Un simple ralentissement (inversement une accélération) de la croissance du PIB ou de la consommation suffit pour le faire chuter (inversement le faire croître). La théorie de l'accélérateur semble pertinente. D'autre part, surtout aux États-Unis, les multiplicateurs d'investissement et budgétaires sont élevés. Cela tient à la faiblesse du taux d'épargne par rapport au reste du monde développé et à la relative fermeture de l'économie américaine, d'où la sensibilité de la conjoncture aux variations de l'investissement et la vivacité des reprises après une politique, même modeste, de relance budgétaire ou du fait des stabilisateurs automatiques. L'articulation théorique entre accélérateur et multiplicateur développée dans les années 1940 et 1950 pour rendre compte du cycle (Harrod, Samuelson, Hicks) semble donc pertinente.

– Les variations des stocks jouent un rôle dans toutes les récessions (sauf en 1969-1970).

– La consommation « tient » relativement bien (elle baisse toujours moins que le PIB) et même continue d'augmenter dans la plupart (trois sur cinq) des récessions. Elle est à l'origine de ou accompagne la plupart des reprises et est soutenue par la forte hausse des salaires, par une réduction des inégalités dans la répartition (après impôts et transferts sociaux) mais en outre, les dépenses tendent à croître plus que les revenus dans les expansions comme dans les récessions : une forte tendance à la baisse du taux d'épargne, une hausse du crédit à la consommation à partir d'une situation déjà exceptionnelle par rapport au reste du monde développé.

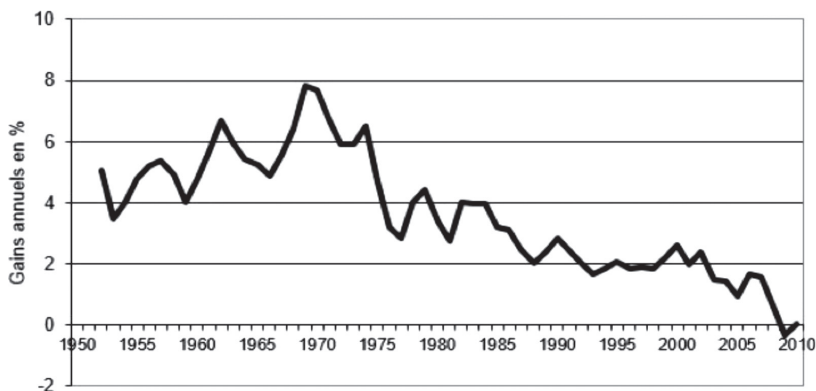
– Les stabilisateurs automatiques jouent aussi bien du côté des dépenses (allocation aux chômeurs en particulier) que des recettes, d'où leur importance en l'absence ou en appui de la politique budgétaire.

– Les évolutions du chômage constituent l'histoire réelle des récessions américaines, ses variations sont fortes, nettement plus qu'en Europe. Il augmente nettement dans les cinq récessions et il continue à être élevé durablement (parfois plus d'un an) au-delà de la reprise (quatre récessions sur cinq).

– Les relations intersectorielles se modifient :

- Les difficultés souvent graves de secteurs entiers (charbon, acier, métallurgie, industrie textile, chute des cours des MP) ne se répercutent pas ou peu à l'échelle globale en une crise générale.
- Pendant la période, les biens de consommation durables jouent le rôle essentiel en tirant l'expansion, des biens qui sont ou deviennent des biens de consommation de masse. La part de la consommation somptuaire est marginale du fait de la réduction des inégalités. Cette situation est favorable au fordisme et à la présence de rendements croissants. L'automobile reste le secteur essentiel jusqu'en 1980-1985.
- Tandis que le secteur primaire se réduit relativement, dès les années 1950 on assiste à la montée en puissance du secteur des services par rapport au secteur secondaire, ce qui commence à poser problème. Ainsi, lors de la récession de 1953, la demande se déplace des biens de consommation durables vers les services provoquant un brutal accroissement du stocks de voitures et d'autres biens durables début 1953, la production de ces biens continuant à plein régime. Cette transformation de la structure productive posera problème dans le futur dans la mesure où la productivité n'augmente pas autant dans les services.
- Les salaires sont tirés par les industries où la productivité augmente fortement et/ou qui ne sont soumises qu'à une concurrence faible. Mais ils tendent à se généraliser aux autres secteurs posant des problèmes de compétitivité, généralisant l'inflation.

LE PRINTEMPS DE LA FRANCE :
UNE CROISSANCE FORTE ET RÉGULIÈRE



Évolution des gains de productivité par tête en % annuel.
Source INSEE.

La croissance est tellement forte en France dans les années 1949-1974 qu'il n'est guère possible de parler de cycle, d'où l'expression de « cycle de croissance » employée parfois, les années de faible conjoncture étant au-dessous de 4 % de taux de croissance [Caron, 1981, 239ss]. Jusqu'en 1949, la France se reconstruit avec des taux d'inflation très élevés, d'où, après la forte dévaluation de 1948, les deux dévaluations du franc inconvertible en 1949³⁷. Les années 1950 et 1951 connurent une forte croissance très inflationniste, la guerre de Corée, l'expansion mondiale venant ajouter leurs effets aux dérives de la politique du crédit jusqu'en novembre 1951. En partant de cette date, en enchaînant une récession et une expansion, on peut compter quatre cycles jusqu'en 1976, le dernier seul connaissant une véritable récession, la première depuis la guerre :

37 Réalignement en Europe (la livre sterling et d'autres monnaies) pour préparer la compensation multilatérale des soldes bilatéraux grâce aux accords qui organisent l'Union européenne des paiements (la France y adhère en septembre 1950). La pleine convertibilité ne sera rétablie qu'en 1958.

- 1^{er} cycle De fin 1951 au creux de 1952, puis la longue expansion (« l'exception française ») jusqu'à la fin de 1957 – début 1958.
- 2^e cycle Du début 1958 jusqu'au creux de juin 1959, puis cinq ans de forte croissance jusqu'en juin 1964.
- 3^e cycle Un ralentissement jusqu'au 2^e trimestre 1965, une stabilisation (mais à un niveau élevé : autour de 5 %) jusqu'à la fin de 1967. Puis une croissance très forte jusqu'en 1974.
- 4^e cycle La crise de 1974 dure jusqu'en avril-mai 1975 où la reprise s'affirme. Elle correspond au retournement du cycle Kondratiev dont la phase d'expansion longue constitue les Trente Glorieuses.

1. À la fin de l'année 1951, après la très forte augmentation des investissements et des prix des mois précédents, le resserrement du crédit incite les entreprises à réduire fortement leurs investissements, à modérer la croissance de leur production tandis que la consommation stagne. En 1952, l'activité faiblit (la production industrielle baisse, le chômage augmente fortement) d'autant qu'Antoine Pinay engage une politique destinée à casser les anticipations inflationnistes, à favoriser l'épargne (avec un emprunt malheureux gagé sur l'or et libre de droits de succession qui s'avérera ruineux pour les finances publiques) et la concurrence. La fin de la guerre de Corée et la forte baisse des matières premières l'aide à ralentir l'inflation jusqu'au début de 1956.

Le « miracle français » des années 1953 – fin 1957 tient d'abord à l'envol des investissements privés, ceux des entreprises et ceux – immobiliers – des ménages, aux achats de biens durables. Edgar Faure³⁸, au keynésianisme pragmatique qui vise la modernisation et le plein emploi par la dynamique de l'investissement à base d'incitations fiscales et d'action sur le crédit, joua un rôle important. Les salaires augmentent, mais pas plus que la productivité, les prix sont donc relativement stables du moins jusqu'à la fin 1955 (les grèves de juin-août 1955 relançant

38 Edgar Faure oriente la stratégie économique entre 1952 et le début de 1956 (en janvier 1952, il est ministre des finances de son propre gouvernement, puis le reste sous Joseph Laniel – juin 1953 – juin 1954 – et Pierre Mendès-France jusqu'au début de 1955, puis à nouveau E. Faure est Président du conseil jusqu'en janvier 1956), il était déjà au Budget en 1950-1951 : sa longévité à ce poste donne de la stabilité à la politique économique d'un régime sans stabilité politique.

les hausses de salaires), les déficits contenus. À partir du début 1956, le gouvernement de Guy Mollet, sa politique budgétaire et monétaire plus exubérante, le coût accru de la guerre d'Algérie, relance l'activité par la dépense publique et la consommation privée. L'inflation repart et explose même fin 1957, Félix Gaillard rétablissant « la vérité des prix » (suppression de subventions, du blocage des prix) alors que les tensions sont très fortes. D'où la dévaluation de fait (l'opération 20 %, un régime de changes multiples).

2) Au début de 1958, la récession mondiale, la chute du pouvoir d'achat du fait de l'inflation, l'austérité budgétaire, la forte baisse des investissements provoquent une baisse de l'activité. Après la crise de mai 1958, le général de Gaulle revient au pouvoir, la France change de régime politique avec la V^e République. Ce changement de régime politique n'est pas un changement de régime économique, du moins de 1958 à 1976. Sous les présidences de de Gaulle, Pompidou, Giscard (le début du septennat), avec des gouvernements comme ceux de Debré, Pompidou, Chirac, des ministres des finances comme Debré, Fourcade ou Giscard, la politique économique ne diffère pas fondamentalement de celle suivie sous la IV^e République, même si la lutte contre l'inflation se durcit avec sa progression. Il s'agit de moderniser l'économie et l'emploi reste un objectif central. L'État est interventionniste, l'investissement est encouragé, la politique industrielle très présente. Tout était voulu « grand » : de *grands* projets publics, appuyés par les *grandes* entreprises, souvent publiques, animés par les ingénieurs des *grandes* écoles d'ingénieurs. La rupture ne sera nette qu'après 1976 avec l'adoption de fait d'un objectif unique pour la politique monétaire, la stabilité des prix, quitte à accepter la montée du chômage et la stagnation, plus encore au début des années 1980 avec la fin de l'économie d'endettement.

Après la prise de pouvoir par le Général de Gaulle, l'entrée dans le marché commun incite le gouvernement à une dévaluation de 15 %, les entreprises à un effort d'investissement, le budget assaini conservant cependant une « impasse » pour l'investissement public. La reprise est surtout due aux exportations (grâce au franc sous-évalué), cependant la poursuite de la forte croissance s'explique par l'essor des investissements privés et publics jusqu'à la fin de 1963, les taux d'intérêt restant faibles, les taux réels étant même négatifs (Michel Debré mène une politique monétaire expansionniste, par l'augmentation des déficits publics, surtout

en 1962) et par l'accroissement de la consommation des ménages (la hausse des salaires s'amplifie). La masse monétaire se gonflant rapidement (18 % en 1963), l'inflation se renforce, l'avantage du franc sous-évalué disparaît et la balance commerciale redevient déficitaire.

Fallait-il à nouveau dévaluer ? Sous l'autorité du général de Gaulle qui s'y oppose, Georges Pompidou et Valéry Giscard d'Estaing choisissent une politique de rigueur, le « plan de stabilisation » fort peu libéral (automne 1963) à base d'austérité budgétaire, de blocage des prix, d'encadrement du crédit³⁹, de contrôle de l'entrée des capitaux étrangers, d'encouragement de l'épargne et, à la manière de Pinay, d'un grand « emprunt Giscard » gagé sur l'or (lui aussi fut ruineux pour les finances publiques).

3) La politique de rigueur poursuivie jusqu'en 1965, atténuée l'année suivante, provoqua un certain freinage de l'activité jusqu'au printemps 1968. Entendons-nous, le PIB continue à croître à 5 %, au pire à un peu plus de 4 %. En juin 1967, une relance se met en place avec une politique monétaire et budgétaire expansionniste, elle est relayée par des mesures de soutien de l'investissement début 1968. La reprise est vive dès lors. Les événements de mai 1968 vont provoquer une augmentation de plus de 10 % des salaires (accords de Grenelle des 25-26 mai), donc de la consommation et, avec une politique monétaire laxiste et le recours massif à l'endettement, une hausse des investissements. D'où une vive inflation que le contrôle des prix ne réussit pas à bloquer. La méfiance à l'égard du franc, les fuites de capitaux, une crise de change en novembre conduisirent finalement⁴⁰ à la dévaluation d'août 1969 accompagnée d'un plan de rigueur.

Il n'y eut pratiquement pas d'affaiblissement de la croissance, les exportations bénéficiant de ce coup de fouet, les investissements et la consommation prenant le relai. Dans la mesure où l'inflation était mondiale, l'inflation française ne parvint pas à faire disparaître le différentiel de change, et pourtant elle atteignit 8,5 % en 1973 (mais elle était de 8 % en Allemagne, de 8,7 % aux États-Unis, de 10,5 % en Grande-Bretagne). Malgré une politique monétaire restrictive, une hausse du taux d'escompte

39 L'encadrement du crédit avait été appliqué de 1957 à 1959, il est remis en vigueur en 1963 et il va se perpétuer, avec deux interruptions (1967-1968 et 1971-1972), jusqu'à la fin de 1984.

40 Dans un premier temps, de Gaulle s'y étant opposé, un plan de rigueur d'ampleur limité fut appliqué, il ne réussit pas à casser l'expansion.

à 11 %, le niveau d'activité resta très élevé jusqu'en juin 1974, dans une ambiance d'emballement, de bulle inflationniste et spéculative.

4) La récession mondiale commence à l'automne 1973 aux États-Unis. La France continua à bénéficier de l'emballement spéculatif jusqu'au printemps 1974, mais la demande extérieure faiblissant, la consommation des ménages stagnant, les stocks commencèrent à s'élever. À cela s'ajoutant le surendettement des entreprises, l'investissement commença à chuter. Le plan de stabilisation de juin, le blocage du crédit et l'austérité fiscale intervinrent sur une économie qui ralentissait déjà vivement. En octobre, à la suite de la guerre de Kippour, le prix du baril du pétrole brut de référence (l'*arabian light*) quadrupla (de 2,32 dollars à 9 dollars). On estime le choc à plus de trois points de PIB. L'économie française entra dans sa première récession depuis la guerre. Le trend de croissance précédant ne sera jamais retrouvé. Nous reviendrons (chapitre « Le grand retournement : les crises des années 1970 et la mutation des années 1980 ») sur cette récession en cherchant à comprendre pourquoi la longue phase de forte expansion se retourne alors.

On peut dater de 1968 l'apogée du paradigme « fordiste ». La date est symbolique du fait des événements de cette année-là, ou autour de cette année, aux États-Unis, en Europe, y compris l'Europe de l'Est (Tchécoslovaquie), et tout particulièrement en France où, à la révolte d'une jeunesse à vocation révolutionnaire, s'ajoute un immense mouvement social et politique. Alors, après deux décennies de vive croissance, le rapport de force des salariés est à son maximum. En France, les Accords de Grenelle en sont la traduction pratique.

La spectaculaire réussite de ce système sera la cause de sa crise, à la fois par épuisement des gains de productivité et par transnationalisation de l'économie, une crise qui semblait unimaginable (la théorie de la croissance équilibrée dominait la macroéconomie). Les retournements des conjonctures longues sont difficiles à penser à l'avance ! Ce fut le cas après la Seconde Guerre mondiale – on attendait le retour de la dépression, on eut un quart de siècle de croissance forte – comme au milieu des années 1970 (rares furent ceux qui virent que l'on avait affaire à « la rupture d'un système économique », cf. *infra*). Dans la crise, une des causes majeures de la forte baisse du taux de marge des entreprises est la survie temporaire du rapport de force des salariés

qui réussissent à maintenir des accroissements des salaires alors même que ce n'est plus le cas de la productivité. La crise et le chômage, à la longue, vont se charger de casser le pouvoir de négociation des salariés. Dans la deuxième décennie du XXI^e siècle, on peut penser qu'il est à son étiage. Toute une part de l'histoire occidentale depuis 1945 peut être lue à partir de cette bascule.

Non moins important pour marquer la fin d'une phase inouïe de croissance est le rapport Meadows du Club de Rome, *The Limits To Growth* (mal traduit par *Halte à la croissance ? Rapport sur les limites de la croissance*), réalisé par une équipe du MIT⁴¹ et publié en 1972. Au-delà même de cette dimension, il sera sans doute considéré dans les décennies à venir comme le premier moment de la prise de conscience du caractère insoutenable du mode d'occupation de la planète par l'homme.

41 Donella Meadows, Dennis Meadows, Jørgen Randers et William W. Behrens.