

La crise des capitalismes hiérarchiques

Jean-Jacques Rosa
24 Septembre 2006

Esquisser l'avenir possible de nos systèmes économiques et politiques nécessite une compréhension des mutations proprement extraordinaires qui viennent de se produire dans le monde, au cours des trois dernières décennies, en partant du fait qui apparaît fondamental : la translation libérale de toute la gamme des systèmes. L'Urss communiste s'est désintégrée dans la faillite, libérant ses satellites, pour céder la place à des républiques de capitalisme privé, même si oligarchique, tandis qu'à l'autre extrémité de la gamme institutionnelle les économies déjà fondamentalement de marché de la Grande Bretagne et surtout des Etats-Unis accentuaient encore leur libéralisme en réduisant la fiscalité et en privatisant, suivies ultérieurement par la plupart des nations tant développées qu'en voie de développement. Expliquer cette unité de l'évolution mais en même temps la persistante diversité des institutions nationales, implique, selon une démarche aussi parcimonieuse que possible, le recours à deux dimensions: rechercher d'une part une caractéristique commune, une nature générale partagée, de ces systèmes, et d'autre part identifier au moins une variable de différenciation, dont la valeur soit propre à chacun.

Les caractéristiques fondamentales de tout système sont relatives à l'organisation des décisions de production, la consommation faisant pour l'essentiel l'objet, partout et toujours, de décisions individuelles. De sorte que les anciens manuels de « systèmes et structures » (nous dirions aujourd'hui d'institutions comparées) définissaient les systèmes par les réponses apportées aux mêmes interrogations de base: qui doit décider de qu'il faut produire, en quelles quantités, et comment.

La question du comment, celle de la technologie de production, nous donne la clé de l'unité de l'analyse : toutes les économies contemporaines utilisent de façon intensive le capital et ce sont les propriétaires de ces ressources en capital qui décident de leur utilisation et donc de l'orientation de la production¹. Elles sont toutes capitalistiques, ou mieux, capitalistes, au sens

¹ La raison pour laquelle ce sont les apporteurs de capitaux – quels qu'ils soient, publics ou privés - qui dirigent l'entreprise vient de ce que le capital, qui est un dépôt de garantie pour les créanciers de la firme, est rémunéré par le profit qui est le revenu résiduel, à savoir ce qui reste de disponible une fois que tous les partenaires de la firme ont été rémunérés. Le profit est donc, par définition, extrêmement vulnérable puisqu'il est le premier à disparaître en cas de difficultés. Il est d'autant plus menacé que tous les autres partenaires de la firme ont intérêt

propre comme le soutenait Gerschenkron², ou encore Raymond Aron qui les définissait, en un temps où les services jouaient un moindre rôle, comme des économies « industrielles ». Mais les économies de service contemporaines ne sont pas moins intenses en capital, fut-il « immatériel », que les économies industrielles de jadis. Selon cette définition objective le système de la Russie soviétique n'était pas moins capitaliste que celui de l'Amérique libérale. Mais il consistait en un capitalisme monopolisé par l'Etat (ou capitalisme monopoliste d'Etat, ce qui ne manque pas de sel quand on se rappelle que ce terme était utilisé par les auteurs communistes pour condamner le capitalisme démocratique occidental !) plutôt que contrôlé par des intérêts privés.

Il est vrai qu'il existe une différence considérable, largement soulignée dans la littérature sur les droits de propriété, et qui tient à l'identité du propriétaire, et à ses objectifs. Lorsque les apporteurs de capitaux sont privés et que l'entreprise ne fait pas l'objet d'interventions politiques, son objectif (celui de ses propriétaires) est étroitement défini en termes de profit et de création de richesse par le pacte social. Le contrôle des actionnaires sur les dirigeants s'exerce en principe par référence aux seules perspectives de profit. Au contraire, l'Etat propriétaire, qui n'est que le mandataire ou l'« agent » des propriétaires ultimes que sont les citoyens, a d'autres objectifs que le profit. Comme tout manager il souhaite évidemment, en tant qu'exécutif dépensier, disposer d'un flux de ressources aussi important que possible, mais il doit tenir compte des multiples revendications des divers groupes sociaux dont son pouvoir dépend. L'Etat, propriétaire par procuration, va donc piloter ses entreprises de façon à donner satisfaction aux syndicats de salariés, à ses propres fonctionnaires, à tel ou tel groupe de pression, en bref aux divers « stakeholders » (ou « partenaires sociaux ») qui s'approprient ainsi une part des ressources de l'entreprise, au détriment des intérêts pécuniaires directs de l'actionnaire et surtout de la création de nouvelles richesses.

De sorte que les performances économiques du capitalisme privé et de marché vont différer très sensiblement de celles du capitalisme d'Etat, capitalisme managérial extrême, dans lequel les propriétaires ultimes ne contrôlent que très peu leur gestionnaire. L'identité des propriétaires, au sein de la gamme des capitalismes, joue donc un rôle décisif dans l'appréciation de la performance probable.

à lui faire perdre de l'argent : les clients en demandant des prix plus bas, les salariés en réclamant des salaires plus élevés, les fournisseurs en cherchant à pratiquer les tarifs les plus hauts, les banquiers en demandant des intérêts majorés, le fisc en augmentant les impôts. Venant après tous ces ayant droits, les actionnaires ont toutes chances de ne pas être rémunérés, voire de perdre leur capital du fait de pertes répétitives. Pour obtenir leur concours il faut donc leur donner la possibilité de défendre leur intérêt contre celui de toutes les autres catégories. C'est ce que font les divers droits des sociétés, sous leur forme classique, qui donnent le pouvoir de disposer des actifs de l'entreprise et de prendre toutes les décisions de gestion aux seuls actionnaires. Cette disposition institutionnelle présente en même temps l'avantage d'inciter à développer la richesse sociale, au sens large de richesse de toute l'économie considérée, dans la mesure où un bénéfice (qui permet de rémunérer les apporteurs de capitaux) signifie que la valeur sociale des produits vendus par l'entreprise est supérieure à la valeur des inputs qu'elle a soustraits à d'autres usages sociaux pour être en mesure de fabriquer ses produits : travail salarié, fournitures, services bancaires, services collectifs rémunérés par les impôts. L'entreprise qui dégage des bénéfices ajoute à la valeur en circulation dans l'économie. Celle qui réalise des pertes détruit de la valeur sociale et appauvrit la collectivité. L'intérêt des apporteurs de capitaux est ainsi aligné avec l'intérêt social, bien que les actionnaires se confrontent en permanence, au quotidien, avec les intérêts individuels de leurs salariés et fournisseurs divers dans la fixation de leurs contrats respectifs.

² Pour Alexandre Gerschenkron, le terme de capitalisme désigne tout simplement le système industriel moderne : « Capitalism, that is the modern industrial system », *Europe in the Russian Mirror*, 1970, p. 4.

Mais vouloir désigner par un seul et même terme le mode de production technologique (capitaliste) **et** la répartition de la propriété ne conduit qu'à s'interdire une claire compréhension des combinaisons possibles de ces deux dimensions.

La deuxième dimension, nécessaire, vient alors de la réponse à la question du « qui décide ». Elle concerne en partie l'identité du propriétaire (Etat ou actionnaires privé comme nous venons de le rappeler) mais surtout et avant tout elle reflète la répartition plus ou moins large de la décision (et donc de la propriété) au sein de la société au sens large.

Dans une société communiste, socialiste ou dirigiste c'est l'autorité politique pour l'essentiel, c'est-à-dire un ou quelques managers très indépendants des propriétaires « théoriques ». Dans une société purement de marchés ce sont des entrepreneurs et managers individuels, d'autant mieux contrôlés par les propriétaires que ces derniers sont peu nombreux dans chaque entreprise, c'est-à-dire plus nombreux dans la société tout entière. En effet, plus la gestion est concentrée en de vastes unités, plus son contrôle s'avère difficile car les propriétaires de ces unités sont par nécessité très nombreux et dispersés³.

La concentration de la gestion résulte de la structure des organisations. Entre les deux pôles du capitalisme atomistique et de marché et du capitalisme monopoliste d'Etat, la décision peut être plus ou moins concentrée entre quelques mains privées ou publiques, selon que le principe de subordination des uns aux autres, c'est-à-dire l'organisation hiérarchique, est plus ou moins largement répandu⁴. C'est Ronald Coase, prix Nobel d'économie 1991, qui a mis en lumière, dans un article célèbre de 1937, le facteur principal de hiérarchisation en s'interrogeant sur les raisons d'être des entreprises dans une économie dite de marchés. Une entreprise en effet est une hiérarchie, ce n'est pas un marché, même si elle vend ses produits sur des marchés. Elle fonctionne très différemment, en interne, en allouant les ressources et en prenant des décisions selon un mécanisme administratif et d'autorité, comme les administrations publiques, et non pas en utilisant le mécanisme des prix⁵.

La réponse de Coase était alors très simple : le mécanisme hiérarchique est d'autant plus utilisé que le seul autre mécanisme possible de décision de production et d'allocation des ressources, le mécanisme des prix (le marché) est coûteux à utiliser. Les échanges (ou

³ C'est ce que montre la théorie dite « de l'agence », ou encore du régisseur ou mandataire. Compte tenu de la dimension limitée des patrimoines individuels moyens, plus les entreprises sont grandes et plus doivent être nombreux leurs actionnaires. La propriété d'une très grande entreprise doit être fragmentée entre de nombreux actionnaires pour réunir les sommes requises.

⁴ Il n'existe en effet, et nous ne connaissons, lorsque les individus sont spécialisés (ce qui est la source de la richesse comme l'a montré Adam Smith), que deux modes de coopération possible dans la production : l'échange entre deux spécialistes sur un marché, par le mécanisme des prix, ou l'établissement d'une relation de commandement-subordination hiérarchique par laquelle un seul décide pour les deux. Smith a montré comment toute une société (Etat exclus mais à son époque cela ne représentait que nettement moins de 10% de l'activité économique totale) pouvait fonctionner en ne reposant que sur des marchés. Et Lénine se demandait au début du vingtième siècle, à l'inverse, comment organiser toute l'économie russe comme une immense et unique entreprise, c'est-à-dire selon le principe de commandement et de hiérarchie. C'est approximativement ce que devait réaliser Staline.

⁵ Comme le note Gordon Tullock à propos de la comparaison des similitudes de fonctionnement faite par William Niskanen entre le Département de la Défense des Etats-Unis et l'entreprise privée Ford (deux organisations pour lesquelles il a travaillé comme économiste), « En d'autres termes, ces structures sont très semblables ». Economic Hierarchies, Organization, and the Structure of Production, Kluwer, 1992, p.4.

transactions) demandent en effet la recherche d'informations, des négociations, et donc des efforts et du temps, ou en d'autres termes l'utilisation de ressources rares, donc coûteuses. Lorsque les marchés sont très imparfaits ces ressources sont importantes et il peut être beaucoup plus efficient de recourir au mécanisme administratif de la hiérarchie pour organiser la production, parce que ce dernier réduit le nombre des choix, des transactions négociées, et économise en conséquence l'utilisation d'informations.

Inversement, la centralisation finit par entraîner une augmentation des coûts de fonctionnement propres aux pyramides à mesure qu'elle se développe : le décideur perd progressivement son contrôle sur des échelons plus nombreux et des subordonnés plus distants. Il échappe lui-même au contrôle de financeurs plus nombreux dont chacun n'a plus qu'un faible intérêt à consentir les dépenses nécessaires pour le surveiller.

Comme je l'ai montré dans le Second Vingtième Siècle⁶, l'essentiel du coût des transactions est le coût de l'information, et plus il est élevé, relativement au coût de production proprement dit, plus les individus choisissent de produire au sein de hiérarchies qui permettent d'économiser la ressource rare qu'est, dans ce cas, l'information. De ce fait, les hiérarchies (et donc les entreprises mais aussi les Etats qui sont des entreprises produisant des biens particuliers) deviennent d'autant plus importantes en termes d'emploi et de production. Les pyramides privées et publiques s'élargissent et leurs niveaux de commandement se multiplient dans les sociétés à forte production et faible information. Les sociétés très hiérarchisées sont des sociétés à information pauvre, tandis que les sociétés « atomistiques » ou « fragmentées » et de marché sont des sociétés à information abondante.

Comme dans toute pyramide, par définition, la décision revient in fine au seul dirigeant qui se trouve au sommet (et quels que puissent être ses objectifs, comme indiqué plus haut), il s'ensuit que l'on peut calculer, pour tout ensemble social, un paramètre unique, le degré de décentralisation de la décision qui est le ratio du nombre de décideurs au nombre des subordonnés. Lorsque toute la société est organisée selon une pyramide unique, une sorte d'immense usine comme Lénine le voulait pour la Russie, le degré de décentralisation tend vers zéro, un décideur unique dirigeant l'ensemble de tous les autres producteurs. Au contraire dans une société où la production n'est le fait que d'artisans individuels le degré de décentralisation avoisine le 1, car chaque producteur décidant pour lui-même, il y a autant de décideurs que de producteurs. Le degré de décentralisation (ou son inverse, le degré de centralisation) reflète ainsi le nombre, et donc la dimension moyenne, des pyramides administratives⁷. A contrario il indique également ce qu'est l'importance des marchés, puisque, dans une économie moderne où les producteurs sont spécialisés, les échanges nécessaires entre eux passeront par des marchés là où la production est le fait de petites unités,

⁶ Le second vingtième siècle, Grasset, 2000, Edition américaine révisée, Hoover Press, 2006.

⁷ Ce qui rejoint le classement habituel des systèmes politiques, principalement sur le critère de la centralisation du contrôle des décisions collectives : de la démocratie à l'autocratie.

Nous montrons plus loin que ce degré de centralisation est lié, nécessairement corrélé, aux diverses caractéristiques retenues habituellement pour décrire les différents systèmes, telles que le type de propriétaires, l'étendue des droits privés de propriété et des marchés, ou encore la reconnaissance plus ou moins complète de droits individuels.

La mesure synthétique que constitue le degré de centralisation présente l'avantage d'éviter la création d'une catégorie particulière pour chaque système concret, comme par exemple celles de « capitalisme libéral » ou « économie d'entreprise » ou encore « économie de marché », « corporatisme », « socialisme », capitalisme « rhénan » ou toute autre catégorie ad hoc. Elle permet ainsi de comparer les systèmes sur une échelle continue, ainsi que de mesurer leur évolution, commune ou particulière.

et seront au contraire effectués par des allocations administratives (hiérarchiques) là où les grandes unités intégrées dominent.

Dans cette analyse, c'est le choix de la centralisation, en fonction du coût de l'information, qui détermine le système adopté par la société au travers du choix de la dimension des hiérarchies, et non pas l'adoption arbitraire d'un mode de propriété, plus ou moins privé ou public. Le mode de propriété est une conséquence des choix qui ont été faits du degré de centralisation de la décision. Et c'est l'abondance ou la rareté de l'information qui constitue la variable fondamentale, non la préférence idéologique a priori.

Le grand cycle de l'organisation

Cette mise en perspective organisationnelle des systèmes économiques et politiques nous donne la clé des évolutions récentes et universellement observées. Le dernier quart du vingtième siècle a été marqué par la révolution de l'information et de la communication. Le coût de stockage, de traitement et de transmission de l'information a chuté à la verticale depuis l'invention et la généralisation des microprocesseurs (selon la fameuse « loi de Moore » du nom de Gordon Moore, directeur et fondateur de la firme Intel, spécialiste mondial des semi-conducteurs, qui veut que le nombre de transistors que l'on peut loger sur un seul microprocesseur, et donc sa capacité de traitement de l'information, double tous les dix huit mois depuis les origines de la révolution de l'information, ce qui se traduit évidemment par une baisse massive du coût de traitement de l'information). Il s'en est suivi une réduction tout aussi massive de la dimension optimale des pyramides, et un développement corrélatif des marchés dont le coût d'utilisation s'est effondré en proportion du progrès des technologies d'information-communication.

Les grands conglomérats des années 60 ont tous ou presque disparu dans les années 80, les entreprises se sont recentrées sur leur métier de base et ont réduit en moyenne leurs effectifs (« downsizing ») dans tous les pays pour lesquels nous disposons de statistiques adéquates. Leurs pyramides se sont aplaties par réduction des niveaux de commandement intermédiaires. Les hiérarchies intercontinentales des empires ont progressivement disparu, le dernier en date étant l'empire soviétique, et le nombre des Etats dans le monde s'est considérablement accru tandis que leurs dimensions diminuaient. En matière interne la croissance de leur prélèvement dans les produits nationaux a fini par plafonner dans les années 90, mettant un terme (au moins provisoire) à leur croissance accélérée antérieure. Les privatisations, qui sont l'équivalent pour le secteur public du recentrage et du retour à la spécialisation des entreprises du privé, se sont généralisées et ont atteint des volumes jamais vus auparavant.

Cette contraction générale des pyramides publiques et privées a conduit évidemment à une large diffusion de la décision, auparavant très concentrée entre quelques mains, et au développement corrélatif des échanges de marché. Et, la condition du fonctionnement des marchés étant la détention par les intervenants de droits sur les objets échangés, la propriété s'est donc diffusée, devenant de ce fait privée. La multiplication des échanges entre individus suppose également, à l'évidence, que ces individus aient une grande latitude d'action, et de ce fait les droits individuels en général ont dû nécessairement être diffusés : droits civils et

politiques se sont presque partout accrus tandis que les marges d'action discrétionnaires des Etats se réduisaient.

Cette description organisationnelle des systèmes met l'accent sur leur homogénéité fondamentale : tous font partie d'un continuum de capitalismes (régimes communistes inclus), qui se différencient les uns des autres par leur degré de centralisation de la décision. Mais tous ne sont pas également bien adaptés aux conditions changeantes de l'abondance de l'information. C'est qu'avant la phase de décentralisation généralisée du second vingtième siècle il y a eu toutes les décennies d'intense concentration de la décision et de développement des pyramides hiérarchiques géantes qui caractérisent un « premier vingtième siècle », la période allant de la fin du XIXème au milieu des années 70.

En effet, la deuxième révolution industrielle, amorcée aux Etats-Unis à la fin du XIXème siècle, a accru dans d'énormes proportions les flux de production alors que les techniques de communication n'évoluaient que plus lentement. Elle a déterminé en conséquence une augmentation marquée de la rareté relative de l'information par rapport à la nouvelle abondance des biens. Ce qui a incité à fortement hiérarchiser toutes les productions pour conserver le contrôle des flux.

C'est l'ère des entreprises géantes, des trusts, konzerns et autres cartels, ainsi que des nations expansionnistes (« nationalistes ») et dirigistes ainsi que des empires. Ce « premier vingtième siècle » est celui des grandes unités et des sociétés à forte hiérarchisation, à la limite totalitaires puisque toute hiérarchie repose sur l'obéissance, et les hiérarchies uniques et extrêmes reposent sur l'obéissance totale et inconditionnelle aux autorités. Dans les constitutions totalitaires la loi n'est plus faite pour établir et défendre les droits des individus contre les autorités, mais les droits des Etats contre les individus.

Ces diverses formes de capitalismes centralisés se sont épanouies depuis le début du Premier Vingtième Siècle qui a mis ainsi un terme à la vague de libéralisme et de globalisation antérieure. Dans l'entre deux guerres, Manoïlesco avait affirmé avec clairvoyance que l'époque était celle du corporatisme, régime qu'il approuvait et dans lequel les grands appareils - très grandes firmes, Etat, et syndicats ou autres organisations professionnelles - étaient appelés à gérer ensemble l'économie dans la concertation (certains diraient « collusion ») en utilisant pour partie le mécanisme de marché et pour une plus large part les ressorts de l'économie dirigée. Et c'était bien cette grande variété « d'économies mixtes » qui s'était imposée avec des combinaisons changeantes tout au long du siècle, aussi bien dans la variante extrême du communisme que dans le capitalisme américain où triomphait aussi les unités géantes privées (Ford, General Motors), que le « Big Gouvernement » centralisateur de l'Etat fédéral et le Big Labor⁸. La différence de degré de centralisation entre ces deux variantes opposées n'empêchait nullement le parallélisme constant de la démarche. Le plus important était que cette gamme diverse évoluait de concert dans un même sens, allant continuellement vers une plus forte concentration de la gestion et une dimension toujours croissante des organisations hiérarchiques, que ce soient les Etats ou les entreprises.

⁸ Il faut souligner que l'évolution des Etats-Unis, le pays le plus proche au monde du modèle libéral, n'a pas fait exception : le vingtième siècle y vu un intense développement de l'Etat central fédéral, des syndicats de salariés et des trusts et cartels d'entreprises. La distance avec le régime soviétique reste évidemment considérable, mais néanmoins l'évolution se fait dans le même sens, les systèmes européens adoptant un positionnement intermédiaire et variable d'un pays à l'autre.

Pour les Etats c'était l'ère des empires et du dirigisme, commencée dans le dernier quart du 19^{ème} siècle et qui devait conduire au quasi duopole de la guerre froide⁹.

Pour les entreprises c'est le mouvement d'intense concentration donnant lieu aux Etats-Unis à la constitution des grands trusts et des cartels au cours de la même période, qui provoquait par réaction l'adoption des lois sur la concurrence. C'est l'époque du fordisme, de la production à la chaîne, des entreprises géantes que l'on retrouve ailleurs sous la forme des konzerns en Allemagne, et des conglomérats au Japon. Cette évolution était analysée très clairement pour les Etats-Unis par Berle et Means dans les années 30, travaux repris ultérieurement, de façon moins rigoureuse (et plus polémique) par Galbraith. James Burnham de son côté signalait au début des années 40 l'entrée de nos économies et sociétés dans « L'ère des managers », faisant ainsi écho sous un autre angle à Manoïlesco.

Toute cette période du « premier vingtième siècle » allant de 1875 à 1975, se caractérise ainsi par l'accroissement constant de la dimension de toutes les organisations hiérarchiques.

La troisième révolution technologique, qui n'est plus industrielle mais de l'information et de la communication, a renversé toutes ces tendances antérieures. La surabondance d'informations, dépassant encore par son rythme l'accroissement de la production matérielle, a poussé tous les systèmes dans le même sens, celui de la décentralisation, de la fragmentation, de la petite dimension. Ce « second vingtième siècle » est celui des petites organisations, des marchés et de l'individualisme. Celui des droits économiques et politiques et de la démocratie.

Avec le retour en force de la démocratie, l'ouverture des marchés, la libération des échanges et la privatisation remettent à l'honneur, par nécessité, les initiatives individuelles, exactement à l'inverse de l'étatisme croissant, du protectionnisme, de l'impérialisme et de l'autoritarisme du « premier » vingtième siècle. Il s'est ainsi déroulé une sorte de grand cycle des systèmes, la globalisation contemporaine nous ramenant aujourd'hui à la période de mondialisation d'avant 1914.¹⁰ La phase actuelle de transformation des systèmes correspond ainsi à une révolution organisationnelle.

Le mouvement universel est sans ambiguïté qui faisait désormais passer la croissance par plus de marchés et moins d'économie administrée. Les divers systèmes nationaux ont tous subi, dans les dernières décennies du siècle, une incontestable translation dans une direction plus libérale, économique mais aussi politique, comme en témoigne la « Troisième vague » globale de la démocratie à partir des années 70, que signalait Huntington, suivie de près par la vague tout aussi puissante des privatisations et de la libéralisation économique, les deux phénomènes

⁹ Michael W. Doyle (Empires, Cornell University Press, 1986, p.144) présente une carte saisissante de la colonisation de l'Afrique entre 1878 et 1914. Lénine avait bien saisi le mouvement général qui conduisait à la première guerre mondiale, mais il l'attribuait à tort à la seule concentration et aux seules exigences des entreprises commerciales géantes, alors qu'il s'agissait de la compétition entre « Etats-firmes » dont les dimensions optimales ne cessaient d'augmenter, et qui essayaient donc simultanément de se développer en termes géographiques, ce qui conduisait inévitablement à l'affrontement.

¹⁰ Sur la globalisation dans l'histoire, voir K.H. O'Rourke et J.G. Williamson, Globalization and History, MIT Press, 1999.

étant d'ailleurs étroitement liés¹¹. Les indices des libertés démocratiques et économiques que publie Freedom House montrent clairement la généralité du mouvement¹².

Cependant le passé n'est pas aboli. Les structures héritées du premier vingtième siècle sont toujours en place au début des années 70. Tous les systèmes ne vont pas aussi loin ni aussi vite dans l'adaptation aux conditions nouvelles des raretés relatives, en fonction, notamment, du facteur politique, c'est-à-dire de la capacité d'adaptation ou, au contraire, de résistance des institutions au changement.

La « troisième vague de la démocratie » selon Huntington, et les politiques de libéralisation dites du « consensus de Washington » ont ainsi pour source non pas le pouvoir impérial de la seule super puissance survivante, après la débâcle du communisme, qui chercherait délibérément à imposer son système à l'ensemble du monde, mais l'évolution des technologies fondant la révolution de l'information. En ce sens ce n'est nullement une « américanisation » comme il est couramment affirmé. C'est un phénomène beaucoup plus large, qui affecte les Etats-Unis comme les autres pays, et découle de la révolution technologique. Or dans le monde fini qui est le notre depuis plus d'un siècle avec la baisse continue des coûts de transport et de communication, la diffusion des technologies est potentiellement immédiate et mondiale. C'est pourquoi la mondialisation s'avère irrésistible et son impact si profond. Le plus surprenant est encore qu'il reste relativement limité dans de nombreux pays. La translation libérale n'est pas une convergence.

La persistante variété des capitalismes et la généralité du capitalisme hiérarchique.

Demeurent aujourd'hui des régimes qui, tous capitalistes, sont plus ou moins hiérarchisés et dans lesquels les décisions (et en particulier les décisions de financement) sont plus ou moins concentrées. Au lieu d'un triomphe mondial du capitalisme véritablement concurrentiel piloté par les marchés ouverts, il est très vite apparu que la nouvelle donne post communiste laissait subsister une multitude de variantes nationales: capitalisme allemand de cogestion salariale partielle, ou encore bancaire ou corporatiste, capitalisme familial, à la propriété fortement concentrée sous la houlette de l'Etat, comme en Italie, capitalisme étatiste et de bureaucratie financière comme en France, « crony capitalism » oriental, capitalisme « relationnel » ou collusif et ainsi de suite comme le montre la vogue des études comparatives sur la « gouvernance », c'est-à-dire sur les systèmes économiques de décision¹³.

Tous ces capitalismes ont en commun de ne pas être des systèmes de concurrence pure et parfaite, où tous les marchés ont une structure « atomistique », c'est-à-dire où la décision serait parfaitement décentralisée¹⁴. Ce sont des systèmes « d'oligopole social »,

¹¹ Voir par exemple Francesco Giavazzi et Guido Tabellini, « Economic and Political Liberalizations », Nber working paper, August 2004, sur libéralisation économique et politique, ainsi que Barry Eichengreen et David Leblang, « Democracy and Globalization », Nber working paper, August 2006, qui décèlent, entre les deux variables, un lien de causalité bi-directionnel.

¹² www.Freedomhouse.org

¹³ Voir par exemple l'excellente présentation synthétique de ces travaux dans Randall K. Morck et Lloyd Steier, « The Global History of Corporate Governance : An Introduction », Nber, working paper, January 2005.

¹⁴ Comme le montre très clairement Demsetz le modèle en question, qui forme la base des manuels de microéconomie n'est pas vraiment un modèle du processus compétitif mais une modèle d'économie où la décision est parfaitement décentralisée.

dans lesquels les décisions sont réservées à quelques acteurs dont chacun met en jeu des ressources très concentrées : grandes firmes, syndicats, Etats.

Mais nous ne retenons pas le terme d'oligopole parce qu'il met l'accent sur la structure de l'offre, qui semble ainsi constituer une donnée première. Nous voulons souligner, au contraire, que cet oligopole social est le résultat de décisions de l'ensemble des agents individuels, et que ces décisions sont relatives au mode d'organisation de la production, de marché ou hiérarchique. Ce sont les choix de relations de production de type hiérarchique qui déterminent la structure des productions (les grandes pyramides), et c'est l'existence de ces grandes pyramides qui fait l'oligopole. L'oligopole social n'est que le résultat des choix individuels de développer des hiérarchies. C'est pourquoi il vaut mieux mettre l'accent sur le processus de structuration, qui est fondamental, plutôt que de prendre la structure comme fondement, inexplicé, des systèmes.

La survie de sociétés très hiérarchisées n'est pas ce que l'on pouvait attendre lors de la débâcle soviétique si l'on se réfère à la vision, nécessairement schématique, de la guerre froide. La confrontation Est-Ouest consistait, selon les conceptions de l'époque, non seulement en une lutte de deux nations impériales pour la supériorité militaire, mais en un choix binaire entre deux modèles de sociétés situés aux pôles opposés des conceptions possibles. Et la disparition de l'un des deux systèmes, le communisme, devait logiquement se traduire par le triomphe intégral et la diffusion planétaire du capitalisme américain, compétitif et libéral. C'était en somme la « fin de l'histoire » que diagnostiquait sur l'instant Fukuyama, c'est-à-dire la fin de l'histoire des systèmes. Au lieu que se produise la convergence des extrêmes vers une solution de compromis mi-marché-mi état dans laquelle les Européens continentaux voulaient se reconnaître, et que Raymond Aron jugeait la plus probable¹⁵, l'ampleur de la victoire américaine présageait une libéralisation complète de toutes les économies, un triomphe sans mélange du système de marché le plus libéral, la globalisation du capitalisme compétitif et de marché.

Mais pourtant le mouvement ne se poursuivait pas jusqu'à une adoption générale du capitalisme compétitif et de marché, et l'on constate aujourd'hui les limites de cette globalisation, notamment financière comme le note R. Stulz¹⁶. Les épargnes nationales restent principalement investies dans leur pays d'origine, les épargnants renonçant à mettre complètement à profit les avantages de la diversification internationale des portefeuilles. Partout les managers en place défendent avec plus ou moins de succès leur indépendance par rapport aux marchés de capitaux en multipliant les dispositifs de « pilules empoisonnées », de défenses anti-OPA, de nationalisme (ou « patriotisme ») financier, avec l'aide constante des managers du public – bureaucrates et politiques – qui mènent fondamentalement le même combat pour la défense des structures établies.

La Chine a même montré, de façon originale, que l'on pouvait circonscrire le domaine des libertés en libérant en partie les marchés tout en conservant un appareil d'Etat communiste aux commandes. Elle tirait ainsi les leçons de la catastrophe russe par laquelle les dirigeants communistes et Gorbachev, voulant relancer la croissance que le système avait enlisée, avaient détruit les prérogatives et monopoles du parti communiste, naufragant du même coup et l'économie et l'empire. La Russie, après révolution radicale, est revenue à un capitalisme très dirigé par l'Etat et à réduit la démocratie.

¹⁵ Dans ses *Dix huit leçons sur la société industrielle*.

¹⁶ René M. Stulz, "The Limits of Financial Globalization", Nber working paper, January 2005.

Les Etats, particulièrement en Europe occidentale, résistent autant qu'ils le peuvent à la réduction de leur emprise fiscale sur l'économie, au-delà des privatisations qui leur fournissent un cash flow devenu trop difficile à lever par la seule augmentation des impôts. La décade, amorcée, progresse lentement. Le mouvement de redistribution des pouvoirs de décision est donc réel mais il est très loin d'être complet au nom de la défense d'un « modèle » social-démocrate, c'est-à-dire corporatiste ou d'oligopole social¹⁷.

C'est pourquoi les libéraux ont été si déçus qui furent obligés de reconnaître que, le communisme disparu, les Etats « leviathans » restaient solidement en place et que les caractéristiques essentielles des systèmes sociaux nationaux antérieurs – empire soviétique excepté – manifestaient une grande stabilité. Comme l'a écrit dès 1990 le prix Nobel d'économie James M. Buchanan, « Socialism is Dead But Leviathan Lives On »¹⁸.

Centralisation et performance économique

La non convergence vers le seul système réputé le plus efficace de la gamme des organisations nationales, le caractère limité de la translation libérale, peuvent-ils aider à comprendre les différences de performance et de gravité des crises qui ont bouleversé les rythmes de croissance des divers pays depuis le début de la révolution de l'information?

Il est en effet généralement admis aujourd'hui que le capitalisme de marché est le seul système qui permette d'obtenir une bonne performance de croissance. Le consensus de Washington, simple conservatisme financier, est désormais relayé par des études plus en profondeur qui montrent la supériorité des systèmes de financement de marché axés sur la poursuite du profit, par rapport aux systèmes de gouvernance mixtes et de financement institutionnel, ou encore de limitation des droits de propriété des actionnaires.

C'est ainsi que Roe montre que les régimes sociaux-démocrates, dans lesquels les Etats occupent une large place dans l'économie, se soucient principalement de redistribution, et favorisent les salariés au détriment des actionnaires (les « stakeholder societies »), sont caractérisées par de forts coûts d'agence (les managers sont mal contrôlés et détiennent un fort pouvoir discrétionnaire, détournant une partie de la richesse des propriétaires vers des utilisations peu productives), et une concentration compensatoire de la propriété des entreprises¹⁹. La réforme des structures d'organisation y est difficile en raison de la concentration des pouvoirs et de l'importance des rentes de situation.

Phelps souligne que si la propriété privée est largement présente dans les pays de l'OCDE, le degré de contrôle privé sur les entreprises est très variable, la plupart des économies d'Europe

¹⁷ Selon le terme très juste qu'avait proposé Jacques Lesourne sans toutefois en fournir une analyse explicite.

¹⁸ The Seventh Annual John Bonython Lecture, Sheraton Wentworth, Sydney, March 27, 1990.

¹⁹ Mark J. Roe, Political Determinants of Corporate Governance : Political Context, Corporate Impact, Oxford University Press, 2003.

continentale étant corporatistes, contrairement aux Etats-Unis, à la Grande-Bretagne, au Canada et à l'Australie²⁰. L'ingérence de l'Etat dans l'économie et la « coordination » y sont la règle, héritage toujours présent des institutions implantées d'abord en Italie dans les années 20, puis en Allemagne, en Espagne et au Portugal dans les années 30, et en France dans les années 40. Elles ressemblent à celles de l'Argentine, et du Brésil, ainsi que du Japon et de la Corée. Cette « troisième voie » qui correspond à « l'économie sociale de marché » allemande de l'après-guerre définit une structure tripartite comprenant un réseau de grandes entreprises, de grands syndicats de salariés et de grandes banques, dont les décisions communes se négocient sous la houlette des Etats.

L'objectif principal de ces systèmes, selon Phelps, est d'éviter la destruction créatrice d'un capitalisme débridé. Les gouvernements corporatistes laissent en conséquences les marchés d'actions végéter et limiter leurs financements à quelques très grandes firmes. Ils tendent à s'opposer aux OPA hostiles, spécialement venant de l'étranger, et subventionnent les écoles et universités qui orientent les étudiants vers le secteur public.

Le résultat de ce système est que l'innovation devient le domaine réservé des firmes déjà établies, et comme ces dernières craignent toute concurrence, elles limitent l'adoption de nouvelles technologies. Le dynamisme général de l'économie est considérablement affaibli, et avec lui le ressort de la croissance. Au total, l'économie corporatiste est sclérotique.

C'est pourquoi ces économies corporatistes ont manqué le boom de l'investissement des années récentes qui s'est épanoui aux Etats-Unis, devant ainsi se contenter d'un taux de croissance anémique en moyenne et subissant des difficultés endémiques de l'emploi. Les « non-boomers » les plus flagrants sont l'Allemagne, l'Italie, la Belgique, tandis que l'Espagne, l'Autriche et la France montrent un peu plus de vitalité, l'Espagne constituant toutefois un cas particulier dû au caractère tardif de son rattrapage d'après-guerre, commencé seulement après la fin de l'ère franquiste.

Rajan et Zingales, dans leur livre Saving Capitalism from the Capitalists²¹ font également l'apologie du capitalisme de marché par opposition au capitalisme institutionnel, bancaire, ou encore « relationnel ». Ils soulignent, comme beaucoup d'autres auteurs, qu'un financement abondant et ouvert, compétitif et de marché, qui échappe ainsi aux relations privilégiées au sein du club des « happy few », est une condition essentielle du développement contemporain, qui revient ainsi aux structures globales et ouvertes d'avant 1913.

Ces analyses mettent en cause la responsabilité des systèmes dans la contre performance de diverses économies centralisées dans les dernières décennies, et qui contraste si fortement avec leurs brillants résultats antérieurs. Mais justement elles n'expliquent pas pourquoi les mêmes systèmes ont pu avoir à une époque des performances brillantes pour sombrer ensuite dans la médiocrité.

Comment les facteurs jugés responsables des réussites antérieures se sont-ils transformés en autant de causes d'échec ? La stabilité des structures contraste fortement avec la variabilité des performances. Ce qui pousse à conclure que la cause des difficultés actuelles se trouve

²⁰ Edmund S. Phelps, « Economic Underperformance in Continental Europe : A Prospering Economy Runs on the Dynamism of its Institutions », Lecture, Royal Institute for International Affairs, Chatham House, London, March 2003.

²¹ Princeton University Press, 2004.

non pas dans les seules structures mais dans un changement des conditions d'environnement qui a modifié l'efficacité des solutions structurelles héritées du passé. Là où, pendant le premier vingtième siècle, la centralisation apparaissait supérieurement efficace et était préconisée par presque tous, elle est devenue, dans le second, et suite à la révolution de l'information, contre productive de l'avis général.

Si, comme nous l'avons vu, l'abondance d'information modifie la structure la plus efficace de l'organisation et de la décision dans le sens de la décentralisation, les sociétés qui ne diffusent pas le pouvoir de décision vont souffrir d'une mauvaise utilisation de leurs ressources qui contraindra leur croissance²². Leur niveau de vie tombera en dessous de celui des sociétés décentralisées qui bénéficieront d'une plus forte croissance comme nous l'expliquons plus loin en rendant compte des analyses de Parente et Prescott. Une société très hiérarchisée, qui pouvait être parfaitement efficace pendant le premier vingtième siècle, va souffrir d'une forte inefficacité au seuil du XXIème.

La centralisation économise l'information, et par suite on doit considérer l'organisation centralisée comme une technologie de production particulière économisant ce facteur rare dans sa combinaison avec les autres facteurs traditionnels que sont le capital et le travail. Lorsque l'information devient abondante il devient opportun d'en utiliser davantage. Pour cela une technologie intense en information, celle des décisions décentralisées - c'est-à-dire des petites hiérarchies et des marchés - est plus efficace. Les producteurs qui conservent l'ancienne technologie de production (centralisée) ne font pas le meilleur usage de leurs ressources. Leurs coûts sont trop élevés relativement à ceux des concurrents, dans un monde précisément qui est devenu beaucoup plus ouvert, plus concurrentiel, en raison de l'abondance d'information. Leurs ventes et leurs productions périclitent, leur croissance ralentit, leur niveau de vie chute par rapport à celui des concurrents.

Imaginons que ce soit toujours Staline qui décide de quelle musique, quelles automobiles, quels ordinateurs et quels modèles de vêtements seront mis à la disposition des consommateurs russes, à quel prix et en quelles quantités. Il y a très peu de chances pour qu'il fasse des choix aussi judicieux – et diversifiés – que ceux des milliers de musiciens, des dizaines de dirigeants de firmes automobiles, des multiples producteurs informatiques et des grandes maisons de prêt-à-porter qui existent aujourd'hui dans le monde²³. Pour les dirigeants aussi la spécialisation est facteur de qualité. La perte de spécialisation (et de compétence) qu'implique la centralisation peut être acceptable si l'économie d'information qu'autorise la hiérarchie géante reste supérieure aux pertes résultant de décisions mauvaises ou médiocres. Mais ce n'est précisément plus le cas dans une économie d'abondance d'information.

²² Alfred Marshall notait déjà qu'à côté de la terre, du travail et du capital, l'organisation constituait un facteur de production déterminant. *Principles of Economics*, MacMillan, Eighth Edition, pp. 115-116. Mais on peut interpréter l'organisation comme une technologie, ce qui en fait, dans l'analyse de Parente et Prescott, un déterminant de la croissance.

²³ Ce dernier exemple n'est pas aussi irréaliste qu'il pourrait y paraître: c'est ce que faisait Mao Tsé Tung. Dans un livre récent mettant à profit l'ouverture des archives secrètes soviétiques, Paul R. Gregory recense l'incroyable gamme des décisions qui, dans l'Urss des années 30 et 40, remontaient systématiquement jusqu'à Staline (*The Political Economy of Stalinism. Evidence from the Soviet Secret Archives*, Cambridge University Press, 2004)..

L'abondance croissante d'information constitue ainsi un progrès continu de la technologie, et elle équivaut en termes de productivité à un flux d'innovation. Or c'est notamment l'adoption des innovations venant des pays leaders qui fait le rattrapage des niveaux de vie.

L'importance de ce phénomène est au centre des progrès récents de l'analyse du développement. La théorie du niveau de vie telle que développée notamment par Edward Prescott, autre prix Nobel, part du constat de Solow selon lequel l'accroissement de la production par tête dépend in fine des progrès de la technologie. Or les technologies les plus avancées deviennent, de nos jours, très rapidement disponibles partout dans le monde, ce qui implique une convergence des productions par tête. Pourquoi alors la gamme des niveaux de vie observés entre les pays les plus pauvres et les pays les plus riches va-t-elle de 1 à 17 environ (après correction pour divers biais des comptabilités nationales) se demande Robert Lucas dans un article célèbre²⁴ ?

La réponse de Prescott, avec son co-auteur Parente²⁵, consiste à montrer, de façon théorique, mais aussi chiffrée en fonction des réalités économiques nationales, que des obstacles politiques et réglementaires à l'adoption des technologies les plus performantes qui réduisent leur niveau d'efficacité de moitié environ suffisent à expliquer une division par 15 ou 17 du niveau de vie. Des barrières anti-modernisation relativement modestes provoquent ainsi des pertes massives de pouvoir d'achat et expliquent potentiellement les différences de niveaux de vie qui subsistent entre pays riches et pays pauvres.

Si nous appliquons cette analyse de la convergence technologique en général à la technologie de l'information et de l'organisation, il s'ensuit que les économies excessivement centralisées qui étaient efficaces dans le passé, deviennent, à l'ère de l'abondance d'information, inefficaces et s'opposent au progrès de la production et du niveau de vie. C'est certainement la leçon que l'on peut tirer de l'exemple récent de la Chine. Il montre que l'ouverture à la technologie et aux échanges, par le biais de la mutation organisationnelle en direction d'un capitalisme dé-hiérarchisé, combinée à l'ampleur du rattrapage possible que génère le retard antérieur, peut conduire à des progrès spectaculaires.

Au contraire, les écarts de niveau de vie peuvent aller en grandissant entre nations lorsque la technologie de l'information progresse très rapidement dans l'une mais non dans les autres. C'est ce qui est arrivé à l'URSS face à la révolution de l'information initiée en Amérique. Certes la compétition militaire des Etats-Unis a imposé à la Russie communiste un effort trop important, dans la durée, pour son niveau de développement, mais c'est la révolution de l'information qui a rendu son économie obsolète, et ce de façon accélérée à partir de la fin des années 60, la menant à la faillite finale en 1991.

C'est ainsi le choc technologique (et la révolution organisationnelle qu'il induit) qui explique ce que tous les observateurs condamnent aujourd'hui et qui, hier, était encensé : le centralisme bureaucratique et la planification centralisée. Sinon en effet il serait impossible de comprendre pourquoi les mêmes principes d'organisation corporatistes qui autorisaient de brillantes réussites dans les années 40, 50 et 60 du siècle dernier, ont abouti à de tels échecs de la croissance dans les années 80 et 90. Ceux qui pensent que le modèle décentralisé est

²⁴ Robert E. Lucas Jr. « On the Mechanics of Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, 1988. Si l'écart des niveaux de vie devait être expliqué par l'insuffisance de capital dans les pays moins développés il y aurait une très forte rentabilité de l'investissement dans ces derniers, et par suite des flux massifs dans leur direction. Cette hypothèse est incompatible avec les réalités observées comme le montre Lucas.

²⁵ Stephen L. Parente et Edward C. Prescott, *Barriers to Riches*, MIT Press, 2002.

partout et toujours le seul capable de garantir la croissance doivent expliquer les succès des économies corporatistes au cours du premier vingtième siècle, notamment la réussite d'une économie américaine en voie de centralisation croissante, et les divers miracles d'après guerre dans des économies toutes très corporatistes, sans compter les réussites initiales de l'économie stalinienne²⁶.

Des caractéristiques structurelles permanentes ne peuvent, seules, expliquer à la fois une phase longue de prospérité et une phase longue de crise et de ralentissement. Par contre, de mêmes structures peuvent, dans des environnements de coûts et de technologies opposés, expliquer aisément des performances contraires.

Le même raisonnement justifie un pronostic plus précis. Ce sont les pays les plus centralisés qui doivent connaître les crises de croissance les plus graves. Leur retard sur les leaders doit s'accroître plus rapidement et les réformes nécessaires doivent être plus profondes que ceux des pays moins hiérarchisés.

Or plus la société est centralisée, plus il est facile pour ses dirigeants de s'opposer aux innovations qui introduiraient une certaine concurrence, et plus l'écart entre son organisation et l'organisation efficace (décentralisée) s'accroît avec le temps. La difficulté de la situation est qu'une réforme partielle a toutes chances d'être inopérante dans une structure très centralisée. L'économie est prise au piège d'une réforme qui devient potentiellement de plus en plus destructrice des rentes et positions établies, donc impossible politiquement à mettre en oeuvre²⁷.

D'où la différence d'ampleur du choc, lors de l'adoption des réformes de structure : faillite et désintégration pour la Russie, suivie d'un vaste redéploiement des actifs ; longue stagnation déflationniste pour le Japon (ex futur n°1 mondial)²⁸, et qui n'est pas terminée; croissance anémique et sclérose endémique en Europe avec retard croissant sur le leader. A l'inverse l'adaptation est rapide et opérée en souplesse dans les économies les moins centralisées comme les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, puis au Canada, en Australie et en Nouvelle Zélande, avec de bonnes, et parfois d'exceptionnelles, performances.

Pour l'Europe continentale, le rattrapage des Etats-Unis presque accompli, au milieu des années 70, il fallut soudain assimiler la révolution de l'information et décentraliser toutes les structures. Les retards alors s'accumulent. Le niveau de vie baisse relativement à celui des Etats-Unis. Au travers d'épisodes divers d'euroscélérose, de rigidités structurelles et de croissance ralentie, c'est, depuis trois décennies, une véritable « grande dépression relative » qui se manifeste et dont l'ampleur, mesurée en ces termes, est très comparable à celle des années 30 (qui elle était absolue, en niveau)²⁹.

La grande dépression relative et les crises européennes

²⁶ Ils ignorent, de plus, la condition que spécifient tous les manuels traditionnels pour que la gestion décentralisée soit optimale : une information complète et à coût nul.

²⁷ On sait aussi, en théorie de l'économie industrielle, qu'un cartel est d'autant plus efficace que le nombre des offreurs est réduit. Il se maintient alors plus facilement.

²⁸ Loin est le temps où, comme l'Urss et après elle, il ambitionnait de « rattraper et dépasser les Etats-Unis ».

²⁹ De très nombreux auteurs ont clairement établi les faits en la matière, notamment Robert .J. Gordon, « Two Centuries of Economic Growth : Europe Chasing the American Frontier », Nber working paper, August 2004.

L'innovation étant une destruction créatrice, la politique joue un rôle crucial dans le choix des technologies. Les entreprises à technologie ancienne perdent leur compétitivité et donc leurs débouchés, et finissent souvent par disparaître, et avec elles les emplois et les profits. Ainsi la révolution de l'information a d'abord provoqué une baisse boursière aux Etats-Unis, car les sociétés établies, dotées de technologie ancienne, en ont pâti immédiatement, avant que les sociétés nouvellement créées et récemment introduites en bourse, ne suscitent l'engouement du boom internet par leurs perspectives de profits³⁰.

Il en va de même de l'innovation institutionnelle qu'est la contraction des grandes pyramides. La « vente par appartements » des activités d'entreprises diversifiées et de conglomérats laisse la place à des sociétés plus spécialisées, plus petites et plus rentables. La dissolution d'entreprises ou leur « downsizing » drastique peut créer beaucoup de richesses pour les actionnaires là où le pouvoir managérial est restreint. Mais des postes d'encadrement auront disparu dans le processus et les managers en place sont le plus souvent remerciés. D'autres sociétés diversifiées, qui ne se sont pas reconverties, auront, elles, fait faillite au grand dam des actionnaires comme des employés.

Les monopoles existants font obstacle à l'adoption de meilleures technologies qui favorisent de nouveaux entrants concurrentiels et menacent leurs rentes. C'est le cas en matière d'organisation: les décideurs peu nombreux des sociétés hiérarchiques bénéficient de rentes qui découlent de leur rareté, garanties par des dispositifs de « numerus clausus », à la fois pour le recrutement des dirigeants et pour le nombre de pyramides, c'est-à-dire pour le nombre de postes de direction. Ils s'opposent donc à la diffusion plus large de la décision. Mais ils imposent ainsi à la société un coût réel en termes de croissance perdue.

L'intérêt des hiérarchies en place, y compris d'entreprises privées, si elles sont gérées en faveur de l'ensemble des « stakeholders » et non pas des seuls actionnaires, est de freiner l'innovation de façon à préserver les rentes. Les actionnaires eux-mêmes, dans un système de financement fermé et « relationnel », peuvent trouver avantage à freiner l'entrée de nouveaux concurrents. Selon que le système économique et politique est plus ou moins centralisé, les chances d'application des innovations, qui remettent en cause les intérêts établis, seront plus ou moins compromises.

La résistance à l'innovation organisationnelle détermine alors une grande dépression relative, d'autant plus profonde que la société est au départ fortement hiérarchisée.

En Europe aujourd'hui, cette nouvelle grande dépression est analysée dans chaque pays séparément, ce qui ne facilite pas le diagnostic. L'analyse la plus commune est celle du patronat et des banques, relayées par la Banque centrale européenne, qui met en cause les rigidités des marchés du travail, c'est-à-dire en d'autres termes le coût salarial excessif. Initialement proposée par l'Ocde il y a quelques années, cette hypothèse est assez simple pour être comprise par tous, et en particulier par les salariés eux-mêmes qui redoutent une convergence par la concurrence vers des salaires chinois.

L'explication est peu convaincante. D'une part parce qu'il n'est pas si certain, au terme de nombreuses études, que le fonctionnement des marchés du travail soit tellement imparfait. Certes, d'un point de vue patronal, tout ce qui réduit le coût du travail (le poste le plus

³⁰ Jeremy Greenwood and Boyan Jovanovic, "The IT Revolution and the Stock Market", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, May 1999.

important des comptes d'exploitation) accroît la rentabilité, mais celle-ci peut aussi être compromise pour d'autres raisons, et notamment par une mauvaise organisation. D'autre part l'argument a souvent été utilisé naguère à propos de la concurrence japonaise ou coréenne. Et ce que prévoient les économistes s'est produit : ce sont les salaires japonais et coréens qui ont très rapidement augmenté à mesure que les exportations et la croissance de ces pays accéléraient. Et, il n'y a pas eu, que l'on sache, de baisse drastique et générale des salaires en Grande-Bretagne, aux Etats-Unis, ou au Canada où dans les autres pays importateurs de produits japonais ou coréens³¹.

L'hypothèse de la responsabilité exclusive de ces rigidités constitue en réalité une capture, par une classe managériale centralisée, du diagnostic libéral concernant le rôle nécessaire du profit (ce qui est certes correct), pour justifier le maintien de l'organisation existante génératrice de rentes de situation tout en faisant supporter les sacrifices de la concurrence aux salariés et à leurs syndicats dans le bras de fer habituel patronat-syndicats. Mais tous les profits ne sont pas compétitifs et l'augmentation des rentes ne suffit pas à stimuler la croissance. C'est cette capture unilatérale par un patronat de rentes, et non sans ironie au nom de la concurrence, qui a discrédité le libéralisme économique aux yeux de beaucoup d'Européens.

Vont dans le même sens, celui de politiques favorables à des intérêts particuliers, les pseudo-solutions du protectionnisme, du retour au colbertisme des grands projets et des champions nationaux, et des subventions publiques destinées à telle activité particulière ou tel secteur, l'éducation nationale par exemple, qui ne peuvent qu'aggraver les difficultés. Toutes ces politiques visent en effet à renforcer la centralisation existante des décisions, ou à conforter celle qui existe en apportant des ressources supplémentaires non rémunérées aux grandes hiérarchies. Elles vont donc en sens exactement inverse de ce qu'exigent les nouvelles conditions de l'organisation.

Les causes de l'euroscélérose qui, sous une forme ou sous une autre, hante le continent depuis trente ans, sont donc ailleurs. Les structures excessivement centralisées des entreprises et l'ingérence des gouvernements dans nos économies corporatistes constituent une technologie d'organisation, et donc de production, dépassée dans une économie d'abondance d'information.

Pyramides encore excessives, participations croisées entre sociétés, permettent à une classe managériale trop étroite et en trop forte connivence de se soustraire au contrôle des propriétaires. D'où la raréfaction des apports de capitaux par les marchés, pénalisation de l'innovation en raison des difficultés de l'entrée de firmes nouvelles dans des économies réglementées et cartellisées, et donc ralentissement de l'adaptation. Dans des sociétés où la décision est concentrée entre les mains d'un petit nombre, la collusion et les rentes fleurissent, au détriment de l'efficacité. Le double problème d'agence, des managers du privé et des dirigeants du public, entre eux et avec les premiers, y est particulièrement aigu. La production y est capturée par les rentiers décideurs. Si ces derniers ne disposent pas d'un réel avantage de productivité en raison d'une information supérieure et rare, venant compenser les pertes d'agence que la centralisation engendre, le bilan social net de ce système est négatif.

Mais tel n'est pas le débat actuel de la France. Tout entier consacré à discuter de la réalité des faits, il passe largement à côté du problème quand il n'est pas, pis encore, contre-productif. Le

³¹ Même si certaines industries comme l'automobile américaine ont périclité, d'autres emplois ont été créés aux Etats-Unis et le chômage y a baissé continûment.

déclin de notre économie relativement aux autres économies développées, depuis trois décennies, est difficilement contestable. Et rares sont ceux qui se débarrassent du problème simplement en le niant³². C'est une évidence statistique en termes de niveau de vie comparé à celui des Etats-Unis et des autres pays qui ont mis adoptés des politiques décentralisatrices et de marchés. Mais ce constat élémentaire laisse entière la question de la durabilité éventuelle, et finalement des facteurs de la sclérose. S'agit-il d'une tendance fondamentale, comme en Urss avant la banqueroute, ou d'une série de chocs malheureux qui peut demain s'inverser spontanément?

La notion descriptive de déclin ne nous disant rien sur les causes, ne peut par conséquent nous éclairer sur la réversibilité du phénomène. Elle ne peut expliquer pourquoi toutes les caractéristiques qui étaient louées auparavant comme sources de la bonne performance (planification russe, administration française, collusions japonaises) se sont soudain transformées en autant de handicaps.

Il s'ensuit que le diagnostic des déclinologues, qui n'appréhende qu'imparfaitement le problème central de l'organisation, débouche le plus souvent sur des propositions politiques qui n'ont aucune chance de réussir, soit parce qu'elles reposent sur des solutions elles-mêmes centralisées qui ne font que conforter le système actuel, ou pis encore, avancent des propositions qui ont pour effet de renforcer et d'accroître la centralisation actuelle.

Le mal français est européen et continental

La prise de conscience d'un « mal français », la centralisation excessive, est déjà assez ancienne³³. Certes la société française a montré qu'elle n'était pas bloquée. Mais une fois les facilités du rattrapage épuisées, vers 1975 comme dans les autres pays ayant souffert de la grande dépression et de la guerre, le handicap de structures de décision beaucoup trop concentrées et de hiérarchies trop importantes a progressivement ralenti la progression antérieure, comme en Urss, quoique à un moindre degré puisque la hiérarchie était moindre. Ce qui nous rappelle que le mal n'est pas spécifiquement français³⁴ : il est tout aussi bien allemand, italien, ou japonais.

La notion d'un mal spécifiquement français est donc provinciale. Elle ne permet pas de comprendre la réussite des trente glorieuses, période pendant laquelle les mêmes caractéristiques dominaient notre société, exactement comme l'explication de l'extraordinaire performance japonaise d'après-guerre par les traits spécifiques de la société nipponne

³² Olivier Blanchard, « L'Europe ne va pas si mal », in O. Blanchard, J. Pisani-Ferry, et Ch. Wyplosz (eds.), L'Europe déclassée ?, Flammarion, 2005. Pour l'auteur, même si la croissance y est plus faible c'est que, la productivité y étant égale à celle des Etats-Unis, les européens choisissent de travailler moins parce qu'ils ont une préférence plus marquée pour les loisirs. « Le poumon vous dis-je ! » pourrait-on lui répliquer : c'est la « nature ludique » de l'Europe qui explique sa faible performance et tout est pour le mieux. Mais l'impôt sur le travail que sont les cotisations sociales n'y serait-il pas pour quelque chose ?

³³ L'analyse a été développée initialement par Michel Crozier (La société bloquée) et Alain Peyrefitte (Le mal français), ainsi que par le Club Jean Moulin (Quelles réformes ? Quelles régions ?, 1969).

³⁴ Une variante récente de la théorie du mal français est la thèse « historico-psychanalytique » du péché originel vichyste (Thierry Wolton, Brève psychanalyse de la France, Plon, 2004). En fait s'il est incontestable que la France d'après-guerre a bien hérité et a développé les structures corporatistes vichystes des années 40, l'effet est simplement économique : la conservation des structures centralisées et corporatistes de Vichy est de moins en moins adaptée à la disponibilité actuelle des facteurs de production. Cette organisation obsolète coûte de plus en plus cher en rentes inutiles, ce qui stérilise l'efficacité, la production et la croissance.

interdisait de comprendre les sources réelles de cette réussite, et comme elle interdit, aujourd'hui, de comprendre celles de la grande stagnation nipponne. Le phénomène doit être resitué dans sa généralité : les structures d'organisation hiérarchiques qui convenaient à une société pauvre en information (celle du premier vingtième siècle) deviennent le handicap fondamental dans une société d'abondance d'information (celle de la révolution de l'information)³⁵.

Les déclinologues qui ne font pas cette analyse en viennent alors à dénoncer les élites dirigeantes elles-mêmes qui, en tous domaines, ne prendraient que de mauvaises décisions. Michel Crozier diagnostique une « crise de l'intelligence »³⁶. Nicolas Baverez établit un catalogue de toutes les erreurs commises dans les divers domaines des politiques publiques³⁷. Le rapport Camdessus fait de même pour lister toutes les décisions nouvelles qui devraient être prises³⁸. Mais il ne suffit pas de simplement changer toutes les politiques bien centralisées pour les remplacer par d'autres tout aussi centralisées. C'est la centralisation elle-même qui est en cause plus que le détail des mesures prises ou à prendre.

En effet il est statistiquement très peu probable que la qualité moyenne d'intelligence ou de perspicacité des dirigeants se soit systématiquement dégradée depuis trente ans, et au même moment dans un grand nombre de grands pays développés. De ce fait, il y a peu de chances pour que d'autres dirigeants, mis dans la même situation, puissent améliorer sensiblement toutes les décisions politiques de façon à relancer la croissance. C'est ce qui s'est passé de façon caricaturale en Urss jusqu'à Gorbachev : changer les dirigeants ou les politiques particulières ne permettait pas d'améliorer la situation. Car c'étaient les structures de décision qu'il fallait refondre en remplaçant le mode administratif par le mode de marché. Pour donner deux exemples concrets concernant la France: on ne peut pas aujourd'hui améliorer la performance éducative en maintenant le cadre unitaire du ministère de l'Education nationale. On ne peut pas non plus améliorer la performance des entreprises en limitant les OPA et la concurrence sur le marché des managers par les financements institutionnels, les participations croisées dans les conseils d'administration et les règlements de Bercy.

Les réformes se situant dans le cadre institutionnel de décisions centralisées sont vouées à l'échec. C'est en ce sens que la critique des élites dirigeantes est fondée : quand l'information est généralisée, restreindre la décision à un trop petit nombre, dans des structures hiérarchiques, produit dans l'ensemble de mauvaises décisions. De plus les élites trop restreintes de ces quelques grandes pyramides militent très activement pour freiner la

³⁵ Certains ont compris l'importance de l'organisation dans le passage des miracles économiques des années 45-75 aux grandes dépressions relatives de l'Urss, du Japon et de l'Europe continentale fin de siècle. Ainsi Philippe Aghion explique, à la façon de Gerschenkron, que les structures centralisées sont efficaces dans des situations de rattrapage, où l'imitation du leader domine, mais deviennent un handicap lorsque, arrivés en tête du peloton, il leur faut alors innover pour maintenir la croissance (Daron Acemoglu, Philippe Aghion and Fabrizio Zilibotti, «Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth », Nber, Décembre 2003). Mais si tel était bien le cas, une économie qui resterait perpétuellement en position de second derrière le leader, profiterait d'une croissance tout aussi rapide que celui-ci, même en conservant une structure très hiérarchique. L'Urss ne se serait pas désintégrée, et le Japon ne serait pas enfermé depuis 15 ans dans la stagnation. L'euroscélérose aurait fini par se résorber. Or aujourd'hui le rattrapage paraît exclu et le retard s'accroît pour les capitalismes qui restent hiérarchiques.

³⁶ Michel Crozier avec Bruno Tilliette, La crise de l'intelligence. Essai sur l'impuissance des élites à se réformer, Interéditons, 1995.

³⁷ Nicolas Baverez, La France qui tombe, Perrin, 2003.

³⁸ Le sursaut. Vers une nouvelle croissance pour la France, La Documentation Française, 2004.

décentralisation et l'ouverture à la concurrence managériale. Ce qui détériore encore davantage les perspectives de la croissance et de l'emploi³⁹.

Pis encore, elles travaillent à augmenter le degré de centralisation en imposant une sur-centralisation continentale - le projet fédéral européen - qui vient s'ajouter aux structures corporatistes nationales. La centralisation réglementaire diminue encore le nombre des décideurs et favorise le lobbying au détriment de la démocratie⁴⁰. L'Europe était censée résoudre tous les problèmes par plus de concurrence et d'efficacité. Mais il se trouve que ce sont les pays se situant au cœur même de l'entreprise qui sont en difficulté chronique: Allemagne, France, Italie.

Comme naguère pour le communisme la réponse des intéressés est bien entendu que l'idée de départ étant la bonne, par hypothèse, si les résultats obtenus sont mauvais c'est que l'on n'a pas poussé son application suffisamment loin ! Il faut donc « intégrer », c'est-à-dire centraliser, davantage⁴¹.

Or la logique de la centralisation est très claire : elle permet de mieux organiser la concertation (ou collusion, ou cartellisation) entre les grandes pyramides décisionnelles que sont le Etats, les grandes firmes, et ce qui reste des grands syndicats, pour mieux défendre leurs ressources respectives contre la concurrence fiscale et la celle des nouvelles entreprises ou des nouveaux entrants sur les marchés du travail.

Revenons, pour conclure, à notre question initiale : Quelles sont les perspectives de nos paléo-capitalismes ?

La transformation de l'organisation est aujourd'hui la clé du développement parce que les dotations en facteurs de production ont radicalement changé dans le monde, avec la révolution de l'information. Les capitalismes hiérarchiques européens resteront en crise et leur position relative continuera de se dégrader aussi longtemps qu'ils n'accepteront pas l'impératif de décentralisation, c'est-à-dire de démocratisation de la décision.

Les décideurs rentiers actuels s'y opposent évidemment, mais la valeur de leurs rentes va décliner à mesure que leurs économies péricliteront. De plus le remplacement de la génération du baby-boom et le jeu irrépessible de la concurrence mondiale, vont faire que, dans les toutes prochaines années, les nouveaux jeunes décideurs ne pourront plus tabler sur les mêmes rentes que leurs aînés.

³⁹ Ainsi « l'agenda de Lisbonne » qui est la tarte à la crème de nos élites européennes, prône des politiques éducatives qui nous feraient passer dans la « société du savoir » (« knowledge economy ») comme solution à tous nos maux. Il est à coté de la plaque en ce sens que davantage de dépenses publiques éducatives et de recherche ne changera rien au dynamisme de l'économie si les décisions restent aussi centralisées qu'elles le sont aujourd'hui. Cela ne fera qu'alourdir la charge fiscale. Le capital humain ne suffit pas. C'est la large diffusion de la décision qui compte dans une société d'information.

⁴⁰ Voir l'analyse présentée dans « Arithmétique de la démocratie » sur mon site : www.jjrosa.com

⁴¹ Nicolas Baverez explique l'anémie de la croissance européenne en premier lieu par « l'absence de politique économique européenne » (op.cit. p.116). Il faut donc créer selon lui « un gouvernement économique européen » (ibid. p. 117). Ce qui signifie, en français, centraliser.

Quand au rapport Camdessus, il consacre tout son principal chapitre de conclusion à « L'Europe : espace privilégié de la croissance française » tout en préconisant bien entendu de poursuivre sans relâche l'intégration des marchés financiers, qui était censée déjà résulter, depuis les années 80, de l'Acte unique, mais qui, aussi fuyante que l'horizon, est en réalité repoussée au fur et à mesure que se développent les politiques communes. N'y a-t-il pas là matière à réflexion sur l'objet réel – et non pas proclamé - des politiques européennes ?

C'est de l'équilibre de ces facteurs que peut résulter une réforme décentralisatrice générale. Elle doit certes consister, comme le soutiennent les libéraux, à réduire l'importance excessive des hiérarchies administratives publiques, bien au-delà des privatisations actuelles. Mais il faut commencer par éviter d'accroître encore la sur-centralisation européenne qui constitue le plus dramatique contre sens de nos politiques. Il faut enfin, de façon non moins urgente et d'ailleurs liée, se résoudre à introduire dans le secteur des entreprises le jeu véritable d'une concurrence managériale ouverte, c'est-à-dire arbitrée par des marchés d'actions remplaçant l'actuel primat des financements protégés, corporatistes et institutionnels. La réforme ne peut commencer sans que soient reconnues les responsabilités de notre système de « libéralo-corporatisme ». C'est le prix, et la condition sine qua non, de la prospérité future.

&&&&&

