

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15

**POLITIQUES
INDUSTRIELLES**

Printemps 1985

**LES CLASSIQUES DES SCIENCES SOCIALES
CHICOUTIMI, QUÉBEC**

<http://classiques.uqac.ca/>



<http://classiques.uqac.ca/>

Les Classiques des sciences sociales est une bibliothèque numérique en libre accès développée en partenariat avec l'Université du Québec à Chicoutimi (UQÀC) depuis 2000.

UQAC

<http://bibliotheque.uqac.ca/>

En 2018, Les Classiques des sciences sociales fêteront leur 25^e anniversaire de fondation. Une belle initiative citoyenne.

Politique d'utilisation de la bibliothèque des Classiques

Toute reproduction et rediffusion de nos fichiers est interdite, même avec la mention de leur provenance, sans l'autorisation formelle, écrite, du fondateur des Classiques des sciences sociales, Jean-Marie Tremblay, sociologue.

Les fichiers des Classiques des sciences sociales ne peuvent sans autorisation formelle:

- être hébergés (en fichier ou page web, en totalité ou en partie) sur un serveur autre que celui des Classiques.
- servir de base de travail à un autre fichier modifié ensuite par tout autre moyen (couleur, police, mise en page, extraits, support, etc...),

Les fichiers (.html, .doc, .pdf, .rtf, .jpg, .gif) disponibles sur le site Les Classiques des sciences sociales sont la propriété des **Classiques des sciences sociales**, un organisme à but non lucratif composé exclusivement de bénévoles.

Ils sont disponibles pour une utilisation intellectuelle et personnelle et, en aucun cas, commerciale. Toute utilisation à des fins commerciales des fichiers sur ce site est strictement interdite et toute rediffusion est également strictement interdite.

L'accès à notre travail est libre et gratuit à tous les utilisateurs. C'est notre mission.

Jean-Marie Tremblay, sociologue
Fondateur et Président-directeur général,
[LES CLASSIQUES DES SCIENCES SOCIALES.](#)

Un document produit en version numérique par Réjeanne Toussaint, bénévole,
Chomedey, Ville Laval, Qc. courriel: rtoussaint@aei.ca.

[Page web](#) dans Les Classiques des sciences sociales :

http://classiques.uqac.ca/inter/benevoles_equipe/liste_toussaint_rejeanne.html

à partir du texte de :

Interventions sociales *pour une alternative sociale*

POLITIQUES INDUSTRIELLES

Revue *Interventions économiques pour une alternative sociale*,
nos 14-15, printemps 1985, 303 pp. Montréal : Les Éditions Albert
Saint-Martin, 303 pp.

[Madame Diane-Gabrielle Tremblay, économiste, et professeure à l'École des
sciences de l'administration de la TÉLUQ (UQÀM) nous a autorisé, le 25 sep-
tembre 2021, la diffusion en libre accès à tous des numéros 1 à 27 inclusivement
le 25 septembre 2021 dans Les Classiques des sciences sociales.]



Courriel : Diane-Gabrielle Tremblay : Diane-Gabrielle.Tremblay@teluq.ca

Professeure^[T]École des sciences de l'administration

Université TÉLUQ

Tél ^[T]^[SEP]1 800 665-4333 poste : 2878

Police de caractères utilisés :

Pour le texte: Times New Roman, 14 points.

Pour les notes de bas de page : Times New Roman, 12 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2008
pour Macintosh.

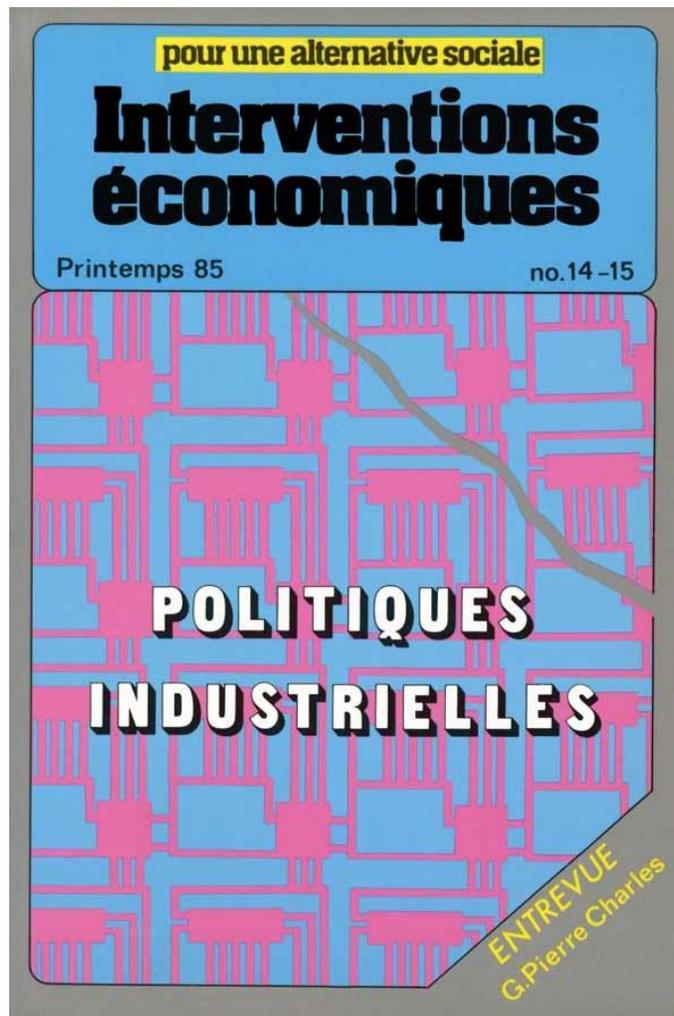
Mise en page sur papier format : LETTRE US, 8.5'' x 11''.

Édition numérique réalisée le 24 août 2022 à Chicoutimi, Québec.



Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15
POLITIQUES INDUSTRIELLES



Revue *Interventions économiques pour une alternative sociale*, nos 14-15, printemps 1985, 303 pp. Montréal : Les Éditions Albert Saint-Martin, 303 pp.

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15

Quatrième de couverture

[Retour au sommaire](#)

Présentation [6]

Entrevue avec Gérard Pierre Charles : les politiques industrielles et développement en Amérique latine et dans les Caraïbes. Propos recueillis par R. Arteau, D. Boudaud et M. Romulus [11]

Notes d'actualité

Universalité des programmes sociaux : la sélectivité ou comment tuer le patient, par R. Langlois [21]

Dossier. Les politiques industrielles dans les pays capitalistes avancés

Pourquoi les politiques industrielles ? par le collectif de la revue [31]

La politique industrielle japonaise, par L. Schwab [53]

La croissance, la politique économique et les politiques industrielles en Allemagne de l'Ouest, par W. Semmler [69]

La Suède et l'adaptation à la crise : l'État social-démocrate et le redéploiement du capital, par P. Jalbert [93]

Restructurer l'industrie en économie ouverte : choix et contraintes de la politique industrielle française, par P. Petit [109]

Politique industrielle et nationalisation : le cas français, par Jean-Jacques Gislain [121]

Les États-Unis à la recherche de leurs nouvelles frontières industrielles, par D. Maschino [139]

Crise d'un modèle de développement industriel et impasse de la politique économique : le cas du Canada, par Christian Deblock [157]

État, politique économique et développement industriel au Québec, par M. Romulus et C. Deblock [193]

Débat

Analyse de la structure socio-professionnelle de la main-d'oeuvre québécoise. 1971-1981, par Dorval Brunelle et Pierre Drouilly [233]

POLITIQUES INDUSTRIELLES
ÉDITIONS SAINT-MARTIN

Note pour la version numérique : La numérotation entre crochets [] correspond à la pagination, en début de page, de l'édition d'origine numérisée. JMT.

Par exemple, [1] correspond au début de la page 1 de l'édition papier numérisée.

[1]

La revue *Interventions économiques* est publiée deux fois par année : au printemps et en automne.

Abonnement (trois numéros)

régulier: 20\$

de soutien : 25\$

institutionnel : 30\$

étranger : 30\$

Toute correspondance doit être faite au nom d'*Interventions économiques*. 3553 rue Saint-Urbain. Montréal. H2X 2N6. Tél. : 842-8836.

Interventions économiques est publiée par un collectif de collaboratrices et collaborateurs. Toute personne qui désire participer activement à la préparation de la revue et se joindre à l'équipe est la bienvenue. Pour cela, il suffit, pour nous contacter, soit d'écrire à l'adresse indiquée, soit de téléphoner au 842-8836.

La revue publie également les textes qui lui parviennent. Dans ce cas, veuillez envoyer vos articles dactylographiés sur feuille 8 1/2 par II. à double interligne en renvoyant les notes en fin de texte. La revue s'engage à respecter toute opinion personnelle ainsi que toute condition relative à la publication (pseudonyme. mise en garde, etc.).

Collectif pour ce numéro : Richard Arteau. Jeanne Baillargeon. Daniel Boudaud. Jean Charest. Alain Côté. Christian Deblock, Jean-Jacques Gislain, Étienne Lamy, Richard Langlois. Pierre Raquette, Normand Roy. Diane Tremblay. Vincent van Schendel. Marc Romulus. Denis Perreault. Karim Errouak.

Traduction : Lorraine Garneau

Dessin : Paul Turgeon

Photo : Michel Pilon Couverture : Yves Paquette

Les articles n'engagent que les auteurs et non le collectif de la revue.

Dépôt légal :

Bibliothèque nationale du Québec.

1^{er} trimestre 1985

ISSN-0715-3570



Cabinet de rédaction

[2]

Notre catalogue est expédié sur demande :
Les Éditions Saint-Martin
4073, rue Saint-Hubert,
Montréal (Québec)
H2L 4A7

DISTRIBUTION :
Québec
Diffusion Prologue inc.
2975, rue Sartelon
Ville Saint-Laurent
H4R 1E6

[3]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15

SOMMAIRE

Présentation [6]

Entrevue avec Gérard Pierre Charles : les politiques industrielles et développement en Amérique latine et dans les Caraïbes. *Propos recueillis* par R. Arteau, D. Boudaud et M. Romulus [11]

Notes d'actualité [19]

“Universalité des programmes sociaux : la sélectivité ou comment tuer le patient”, par R. Langlois [21]

Dossier. Les politiques industrielles dans les pays capitalistes avancés [29]

Pourquoi les politiques industrielles ? par le collectif de la revue [31]

La politique industrielle japonaise, par L. Schwab [53]

La croissance, la politique économique et les politiques industrielles en Allemagne de l'Ouest, par W. Semmler [69]

La Suède et l'adaptation à la crise : l'État social-démocrate et le redéploiement du capital, par P. Jalbert [93]

Restructurer l'industrie en économie ouverte : choix et contraintes de la politique industrielle française, par P. Petit [109]

Politique industrielle et nationalisation : le cas français, par Jean-Jacques Gislain [121]

Les États-Unis à la recherche de leurs nouvelles frontières industrielles, par D. Maschino [139]

Crise d'un modèle de développement industriel et impasse de la politique économique : le cas du Canada, par Christian Deblock [157]

État, politique économique et développement industriel au Québec, par M. Romulus et C. Deblock [193]

Débat [231]

Analyse de la structure socio-professionnelle de la main-d'oeuvre québécoise. 1971-1981, par Dorval Brunelle et Pierre Drouilly [233]

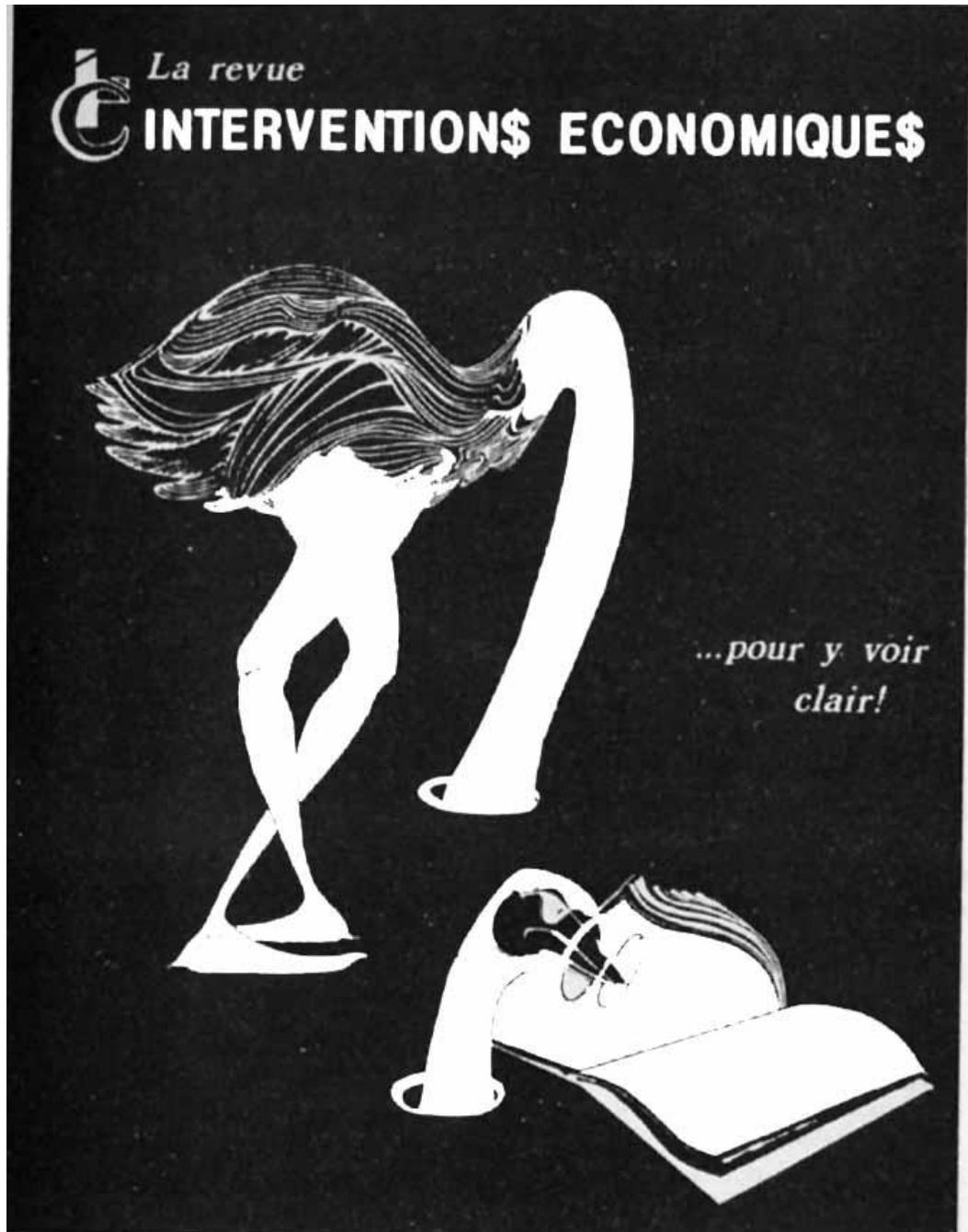
Partenariat social et actionnariat ouvrier : du rachat d'entreprises au « Fonds de solidarité », par Louis Gill [261]

Les politiques agricoles au Québec : un processus continu, par D. Perreault [273]

Développement inégal ou développement différent, par P.A. Lapointe [279]

Rubrique de livres [285]

[4]



[5]

Abonnez-vous !

On ne le dira jamais assez : l'argent est le nerf de la guerre... et de l'édition ! En effet, les abonnements assurent à la revue un « fonds de roulement », nécessaire à la publication régulière. En vous abonnant dès maintenant, vous faites d'une pierre trois coups : 1) vous économisez sur le prix de vente en librairie ; 2) vous vous assurez de recevoir automatiquement chaque numéro de la revue sans avoir à courir après ; 3) vous permettez à la revue d'atteindre la stabilité financière. Tout cela sans compter qu'en lisant Interventions économiques, cela vous permet d'y voir plus clair dans la conjoncture.

Alors ? Si ce n'est déjà fait qu'attendez-vous ?

- * Les prochains numéros porteront sur :
- * le redéploiement industriel
- * les nouvelles technologies
- * l'autre travail (travail domestique et économie non marchande)

En plus, le collectif travaille actuellement, directement ou indirectement, à la publication de livres en collaboration avec les éditions coopératives Albert Saint-Martin. On en reparlera bientôt...

	Régulier	De soutien	Gr. pop.	Institutions
1 an	20\$ □	30 \$ □	22\$ □	30 \$□
2 ans	35 \$□	50 \$□	38 \$□	58 \$□
3 ans	50 \$□	75 \$□	55 \$□	85 \$□

3 numéros par an.

Indiquez à partir de quel numéro l'abonnement débute : _____

NOM : _____

ADRESSE : _____

CODE POSTAL : _____ TÉLÉPHONE : _____

Envoyez votre chèque ou mandat poste à :

INTERVENTIONS ÉCONOMIQUES
3553, rue Saint-Urbain
Montréal, Québec, Canada
H2X 2N6

[6]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15

Présentation

Le Collectif

[Retour au sommaire](#)

Ce numéro (14/15) porte sur les politiques industrielles dans les pays de l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). Il se situe dans la suite des deux numéros précédents. Dans le numéro 11, nous abordions le problème de la dégradation de la conjoncture et l'échec des politiques traditionnelles de relance. Cet échec se manifeste de façon dramatique au niveau de l'emploi par l'existence d'un chômage massif, le développement du travail précaire... Le numéro double 12/13 tentait de saisir ce phénomène de l'éclatement du marché du travail.

Dans chacun de ces deux numéros, la nécessité d'une politique industrielle, comme élément de solution, était évoquée. Nous voulons maintenant avancer sur cette question. Nous nous sommes d'abord demandé « Pourquoi des politiques industrielles ? ». Puis deux articles font le point sur la situation au Canada (C. Deblock, « Crise d'un modèle de développement industriel et impasse de la politique économique ») et au Québec (C. Deblock et M. Romulus, « La politique industrielle au Québec »).

Mais comprendre le pourquoi d'une politique industrielle, c'est aussi voir comment les concurrents réagissent à la situation économique actuelle. Pour ce faire, D. Maschino analyse le débat sur la politique industrielle qui a lieu aux États-Unis (« Les É-U à la recherche de leurs nouvelles frontières industrielles »). Quant à L. Schwab, il étudie le cas

du Japon (« La politique industrielle japonaise ») alors que W. Semmler scrute celui de la RFA (« La croissance, la politique économique et les politiques industrielles en Allemagne de l'Ouest ») et P. Jalbert, celui de la Suède (« L'État social-démocrate et le redéploiement du capital »). Finalement deux articles utilisent le cas de la France, l'un pour examiner les liens entre « Politique industrielle et nationalisation » (J.J. Gislain) ; l'autre pour faire ressortir les problèmes de la restructuration en économie ouverte (P. Petit).

Outre le dossier, on retrouve dans ce numéro, sur le même thème, l'entrevue de Gérard Pierre Charles sur les politiques industrielles et le [7] développement en Amérique latine et dans les Caraïbes.

Dans la rubrique « Débat », le premier texte de D. Brunelle et P. Drouilly analyse, à l'aide des données du recensement de 1981, l'évolution récente de la structure de la main-d'oeuvre québécoise. Un second de L. Gill s'interroge sur le bien-fondé de l'actionnariat ouvrier, particulièrement avec le Fonds de solidarité de la FTQ. Finalement, on y retrouve deux contributions sur des sujets abordés dans des numéros précédents : l'une de D. Perreault et J. St-André sur l'agro-alimentaire ; l'autre de P.A. Lapointe sur la question régionale.

D'autre part, dans les « Notes d'actualité », R. Langlois s'en prend à la « sélectivité », maladie qui s'attaque à l'universalité des programmes sociaux (« Universalité des programmes sociaux : la sélectivité ou comment tuer le patient »). Finalement, on retrouve à la fin du numéro notre traditionnelle rubrique de livres : à lire absolument !

Nous terminons en vous souhaitant une bonne lecture et en relançant l'invitation à ceux ou celles qui voudraient contribuer à nos prochaines parutions de le faire. Le thème du prochain numéro est les stratégies de développement dans les pays du Tiers-monde. On prévoit, d'autre part, un numéro sur le rôle de l'État ; un sur « L'autre travail » ; sur le crédit...

Le collectif



[8]

**revue internationale
d'action communautaire**
international review of community development

12/52

automne 84

Le mouvement pour le désarmement et la paix
Numéro réalisé par Jean-Guy Vaillancourt et Ronald Babin

LE NUMERO: 10,00\$

ABONNEMENT ANNUEL: 2 numéros: 16,00\$ (étudiants: 12,00\$)
(institutions: 24,00\$)

NOM _____ ADRESSE _____

Verse la somme de _____ \$ pour _____

Chèque à l'ordre de RIAC, Ecole de service social, Université de Montréal,
Montréal, Qué. H3C 3J7

[9]

Nos 14-15.

POLITIQUES INDUSTRIELLES

ENTREVUE

Avec

Gérard Pierre Charles

[Retour au sommaire](#)

[10]

[11]

Nos 14-15.
POLITIQUES INDUSTRIELLES

“Politiques industrielles
et développement en Amérique latine
et dans les Caraïbes.”

*Propos recueillis par
Richard Arteau, Daniel Boutaud et Marc Romulus*

[Retour au sommaire](#)

I.E. : *Les pays d'Amérique latine et des Caraïbes ont suivi des modèles d'industrialisation et de développement différent ces dernières années. Tous semblent confrontés aujourd'hui aux mêmes difficultés. Pourriez-vous brièvement rappeler les différentes orientations en matière d'industrialisation et qualifier la nature des difficultés qu'ils rencontrent aujourd'hui ?*

G.-P.C. : La crise des années 30 a suscité une impulsion particulière au développement industriel en Amérique Latine. Les pays qui avaient un embryon de développement industriel et une bourgeoisie consciente des difficultés de la crise se sont engagés sur de nouvelles voies de développement industriel. L'orientation fut celle de la substitution d'importations, politique d'abord mise en œuvre à l'aide des outils de promotion industrielle. Les gouvernements sont par exemple intervenus par la création de banques de développement, la nationalisation de certaines branches d'activité (Mexique. Argentine), la création d'activités (sidérurgie au Brésil), de corporations industrielles (Chili).

La seconde guerre mondiale et les conditions d'après-guerre favorisent toujours ces orientations de politique industrielle. Vers les années 50, le Brésil, le Mexique, l'Argentine, l'Uruguay et le Chili ont une base suffisante d'industrialisation et les capitaux [12] étrangers,

notamment américains, s'y investissent. Sur la base de ce premier modèle, le Brésil, le Mexique et l'Argentine en particulier se sont détachés de la plupart des autres pays d'Amérique latine, faisant figure de nouveaux pays industrialisés (NPI).

Au début des années 60 le Brésil a connu une crise de ce modèle qui a débouché sur une solution autoritaire ; dans une certaine mesure, le gouvernement militaire a renforcé le processus d'industrialisation à partir d'un appel aux capitaux étrangers. Toutefois, il s'agit là d'une première modification du modèle : l'intervention de l'État diminue et s'exerce alors en particulier pour contrôler les niveaux de salaire et contrecarrer l'activité syndicale de façon à favoriser l'accumulation industrielle.

Au cours des années 50 et 60, l'Argentine a également manifesté des symptômes d'essoufflement dans son développement industriel lequel, rappelons-le, est antérieur aux années 30 (l'industrie frigorifique par exemple).

Au Mexique, l'importance de l'État dans l'activité économique s'est maintenue après que les signes de crise de la fin des années 60, mais pour ces trois pays (Brésil, Argentine, Mexique), on constate un essor industriel impulsé dans les années 30 par l'intervention marquée de l'État, l'arrivée significative des capitaux étrangers à partir des années de la post-guerre, puis la crise du modèle de développement et l'aggravation de la situation de ces pays au développement le plus avancé en Amérique Latine avec la crise internationale des années 70.

Le Venezuela, la Colombie et le Pérou peuvent se classer dans une seconde catégorie. Leur développement industriel fut un peu plus tardif. Plus accentué au Venezuela, ce développement fut toutefois plus régulier et équilibré en Colombie et au Pérou ; à partir des années 60, le secteur pétrolier a assuré des revenus d'exportation importants au Venezuela, mais à l'hypertrophie de ce secteur correspond une déformation de la base industrielle.

Un troisième modèle concerne surtout les pays d'Amérique Centrale. Il faut attendre les années 60 pour parler de politique d'industrialisation au sujet de ces pays à l'économie essentiellement agraire, surtout exportateurs de produits tropicaux : bananes, canne à sucre, café... Le point d'appui fut pour le développement du *Marché Commun d'Amérique Centrale*. Rappelons que dans les années 60, l'Association

latino-américaine de Libre Commerce regroupant les grands pays du cône sud et le Mexique représente plu tôt un outil complémentaire relativement à des processus de développement industriel déjà en cours. Dans le cas des pays d'Amérique Centrale, avec des marchés locaux peu importants, le projet d'intégration constituait une base indispensable au développement industriel. Au cours des années 60, des industries de consommation de base ont effectivement vu le jour, mais l'insuffisance de leur développement industriel et de la modernisation agricole les a particulièrement exposés à la crise des années 70. Voici donc trois types de situation des pays d'Amérique latine. Pour compléter rapidement le tableau, qu'en est-il des Caraïbes ?

L'économie de la région correspond à des situations diverses suivant les pays. Porto-Rico, dans une certaine [13] mesure prolongement de l'espace économique américain, a bénéficié des avantages de cette situation, mais en termes d'industrialisation dépendante. Dans les années 60, ce pays a été considéré comme le modèle à suivre en Amérique latine, surtout pour les pays des Caraïbes, et cela, en rapport avec des caractéristiques de développement et un standard de consommation artificiels correspondant à une situation de type colonial. La figure d'un modèle d'industrialisation « à la porto-ricaine » était appuyée non seulement par des idéologues américains ou portoricains, mais également par certains leaders des Caraïbes. De Théodore Moscosso, grand apôtre du modèle, à J. F. Kennedy avec sa politique d'alliance pour le progrès, en passant par le récent prix Nobel Sir Arthur Lewis, l'orthodoxie économique est mise de l'avant, prônant que l'industrialisation passe par une politique d'appel massif aux capitaux étrangers, les exemptions douanières... Les conditions inhérentes aux diverses situations locales ne permettent pas de suivre cette orientation. L'expérience d'intégration des Caraïbes anglophones résulte d'efforts entrepris depuis 1962 à partir de la Jamaïque et de Trinidad et Tobago et qui ont conduit à la création de *l'Association Caraïbienne de Libre Commerce* (1965-1973) puis du *CARICOM* (depuis 1973). Inspiré de l'expérience porto-ricaine, le modèle d'industrialisation qui tenait compte de l'exiguïté géographique et démographique de ces pays a eu une certaine réussite : par exemple, l'augmentation des échanges commerciaux entre les pays des Caraïbes anglophones ; mais, comme dans le cas de l'Amérique centrale, la possibilité d'un développement économique et industriel autonome était réduite.

Il convient également de signaler les cas d'Haïti et de la République dominicaine. La situation de cette dernière est intermédiaire entre celle du deuxième type dans la classification présente (développement moyen, applicable à la Colombie, au Pérou...) et celle du troisième type (Amérique centrale). Haïti se distingue nettement par son retard au regard du développement des autres pays des Caraïbes et d'Amérique latine. Depuis les années 70, le développement industriel passe par les « factory », les fabriques installées par les corporations transnationales, et suggère la comparaison avec les exemples de Hong-Kong ou Taïwan où l'industrialisation voulait s'appuyer sur les bas salaires.

Quel est le dominateur commun de ces situations tellement différentes ? L'impact de la crise mondiale. Hormis les pays producteurs de pétrole, Trinidad et Tobago, le Venezuela, le Mexique et dans une certaine mesure l'Équateur, tous les pays d'Amérique latine ont connu un renversement de tendance dans l'évolution de la balance des paiements à partir de 1963 et des difficultés économiques croissantes. La dette extérieure pour l'ensemble de l'Amérique latine, déjà énorme, a fortement augmenté avec la montée des taux d'intérêt. De ce fait le dénominateur commun pour ces pays à niveaux de développement bien différents, c'est aussi aujourd'hui l'expression d'une revendication unique : la renégociation de la dette extérieure. Je crois que c'est la première fois dans l'histoire des relations internationales que les gouvernements débiteurs remettent en cause le paiement [14] régulier du service de la dette, réclament une renégociation des termes et engagent même de reposer globalement la question de la dette, évoquant la possibilité de ne pas faire face aux engagements. Pour une partie de la bourgeoisie latino-américaine et des gouvernements, c'est une expression nouvelle du nationalisme. Signalons qu'au lendemain de la rencontre d'Avril 1984 à Carthagène, où les plus grands pays d'Amérique latine débattaient justement de l'attitude à adopter vis-à-vis du problème de la dette extérieure, les grandes banques américaines annonçaient une augmentation des taux d'intérêt qui a suscité non seulement l'expression d'une déception, mais aussi celle d'une rébellion à peine déguisée. Remarquons que le Brésil, qui fut le champion de la politique d'emprunt à outrance à l'extérieur, de l'ouverture aux capitaux étrangers privés et publics, gouverné durant plus de 20 ans par une dictature militaire qui a prétendu réaliser le « miracle » économique, est le pays exprimant aujourd'hui le plus clairement l'exigence de la renégociation de la dette.

En résumé, pour la première fois, un certain consensus s'est formé entre les pays d'Amérique latine en ce qui concerne la lecture des problèmes auxquels ils font face et les actions privilégiées à entreprendre.

I.E. : *Vous venez de souligner la situation de blocage, d'étranglement financier à laquelle font face les pays d'Amérique latine ; il reste également que de nombreux analystes considèrent que des pays comme le Brésil, l'Argentine, le Mexique... ont des niveaux de développement industriel suffisamment élevés et des marchés potentiels suffisamment larges pour permettre d'envisager un développement nouveau et vigoureux. Quel avenir entrevoyez-vous en matière de développement économique pour ces pays ? En particulier la situation actuelle des pays d'Amérique latine et des Caraïbes vous semble-t-elle de nature à pousser les différents gouvernements à s'orienter vers un autre modèle de développement visant par exemple à être plus autonome dans le cadre de ces régions modiales ?*

G.P.C. : Pour redresser les capacités de paiement et fondamentalement stimuler l'accumulation, la politique de plus en plus prégnante du FMI, passe par des restrictions importantes de la consommation (« ajustement » des prix). 20 ans d'expérience brésilienne musclée ont mis à jour un butoir au développement économique. Plus explicite encore est l'exemple chilien de l'échec de l'application rigoureuse de la politique monétariste dans le régime de Pinochet. Le potentiel de développement du Brésil ou du Mexique n'est pas douteux, ce qui l'est, c'est l'efficacité à moyen terme des politiques entreprises pour faire face à la crise. D'ailleurs, la crise actuelle a deux dimensions. Une dimension internationale bien connue mais aussi une dimension propre au type de développement poursuivi par la plupart des pays d'Amérique latine. Le développement du secteur « moderne » n'a pas été accompagné d'un élargissement suffisant des capacités de consommation. La nette structure disparitaire des revenus a constitué un des éléments principaux de la formation d'un goulot d'étranglement pour ce développement et cela avant même les expressions de la crise internationale, comme dans le cas brésilien. La crise internationale a mis en évidence, [15] en l'aggravant, des crises internes qui se manifestaient aussi bien sur le plan économique que social et politique. L'exemple centre-américain est très significatif. Avant même la manifestation spectaculaire et catastrophique de la crise internationale sur les balances de paiement, la faillite

du marché commun se dessinait déjà durant les années 70 : les bases du projet d'intégration n'avaient pas été suffisamment élargies, la structure oligarchique des différentes formations sociales nationales était demeurée intacte. Le Nicaragua et le Salvador illustrent en particulier le chevauchement des différentes composantes de crise (économique, sociale, politique). Le contrôle des classes dominantes a été radicalement remis en cause.

La politique réformiste de Velasca Varado a favorisé un décollage du Pérou durant les années 70 mais la crise économique a bloqué ce processus et une crise sociale s'en est suivie. Elle se manifeste en particulier à travers le phénomène curieux du Sentier Lumineux qui se veut être un mouvement populaire de lutte armée des paysans les plus pauvres du Sud du pays. Le Pérou illustre comment la crise économique, dans certains cas, débouche sur une crise sociale.

Quant aux mesures adoptées dans divers pays, il est difficile de se prononcer sur les conséquences à moyen terme. Actuellement les effets sont catastrophiques ; que ce soit au Venezuela suite à la dévaluation du Bolivar ou au Mexique où la politique d'ouverture et de développement industriel s'appuie en particulier sur le blocage des salaires.

I.E. : *Pour compléter le bilan des deux dernières décennies d'expérience de développement dans la région latino-américaine, existe-t-il, selon vous, d'autres problèmes majeurs ?*

G.P.C. : On fait beaucoup référence aux difficultés provoquées par la pression démographique, mais la crise est avant tout au niveau du modèle de développement. Le bilan économique montre déjà un ralentissement notable des taux de croissance au cours des années 70 par rapport à la décennie précédente et une dégradation des termes de l'échange, sauf pour les pays producteurs de pétrole. Un rapport du CEPAL de Mars 1984 fait état d'un développement nul en 1983 pour l'ensemble de l'Amérique latine. Au cours des décennies 60 et 70, si les investissements réalisés par les corporations transnationales, en particulier au Brésil, en Argentine, au Mexique ont été importants dans de nombreuses branches industrielles, *l'agriculture*, dont le développement n'a pas suivi le pas de l'industrialisation, a constitué le point faible du modèle de développement.

I.E. : *Comment se caractérise la politique d'industrialisation cubaine ?*

G.P.C. : Des années 20 aux années 50, la croissance économique à Cuba a été significative ; toutefois, son développement, largement alimenté par la pénétration des capitaux américains, relève essentiellement de la mono-production sucrière. Dans les premières années de la révolution cubaine, après 1959 ; l'effort a porté sur la diversification de la base économique, en particulier vers l'industrialisation de branches productrices de biens de consommation. Le fonctionnement de l'appareil de production a été profondément perturbé par le « blocus » commercial américain, à partir de 1961. Les importations cubaines en biens de consommation [16] et intrants de production provenaient jusqu'alors essentiellement des États-Unis. À partir de 1965, la première orientation d'une diminution, à tout prix, de l'importance relative du secteur sucrier a été modifiée dans le sens suivant : le secteur sucrier a été compris comme un atout qui devait être utilisé comme levier de développement. Malgré des efforts consentis pour mobiliser les ressources humaines et matérielles en ce sens, l'objectif de production de 10 millions de tonnes de sucre n'a pas été atteint en 1970, mais le renforcement et la modernisation de la base industrielle sucrière furent effectifs et aujourd'hui, ce secteur constitue encore la cheville ouvrière du développement économique. La politique industrielle a néanmoins favorisé le secteur minier (nickel) et au lieu d'être exporté brut, le minerai est raffiné. Une deuxième usine de raffinage du nickel portera la capacité à 60 000 tonnes et permettra un nouvel apport en devises en supplément de celui procuré par le sucre. La politique d'industrialisation a conservé l'objectif de diversification de sa base productive et de substitution des importations mais en s'appuyant sur ces secteurs ressources. Signalons également l'importance de l'effort consenti au chapitre des investissements sociaux, principalement en matière de santé et d'éducation. Des 8000 médecins dont disposait Cuba en 1959, 5000 ont émigré dans les premières années, soit à cause d'un désaccord politique avec la révolution, soit du fait de l'attraction de revenus élevés en Amérique du Nord. Aujourd'hui, il y a environ 18 000 médecins à Cuba.

Mais le développement économique et social a dû faire face à deux réalités. D'une part, la pauvreté en ressources énergétiques : pas de pétrole, pas de réseau hydrographique favorable à l'aménagement

hydroélectrique, pas de charbon. La bagasse de canne est utilisée comme combustible dans le secteur sucrier et de grands travaux seront entrepris en vue d'utiliser l'énergie solaire, mais le problème énergétique est toujours une réalité. D'autre part, l'inquiétude suscitée par les politiques des administrations américaines envers la révolution cubaine a favorisé une mobilisation importante de ressources matérielles et humaines en matière de défense.

Il convient de rappeler une autre cause de difficulté. Le cours du sucre se situe aujourd'hui de 6 à 8 cents la livre alors qu'il était de l'ordre de 36 à 40 cents en 1976-1977. Le pays en a été affecté car une partie importante de récolte sucrière cubaine est écoulée sur le marché international : les revenus en devises s'en sont ressentis. Des 8 millions de tonnes de produites, environ 3,5 millions sont vendues à des pays socialistes à des prix préférentiels (plus, ou moins élevés que le cours international) suivant des accords qui assurent une partie de l'écoulement et contribuent à la stabilisation de la production.

I.E. : *Pouvez-vous justement préciser la situation économique cubaine dans le contexte de la crise internationale ?*

G.P.C. : En comparaison avec les autres pays d'Amérique latine, Cuba traverse relativement bien la crise, comme en fait état la CEPAL ; le taux de croissance fut de 4% en 1983. Cela contraste nettement avec la situation cubaine lors de la crise des années 30 où le cours du sucre avait fortement baissé ; la situation économique catastrophique venait alimenter la protestation [17] populaire culminant dans la révolution de 1933 qui a précédé la révolution socialiste. Aujourd'hui, la crise a eu essentiellement pour conséquence de réduire la capacité d'acquisition externe en devises. De ce fait des investissements que Cuba avait projeté de réaliser sur son territoire impliquant japonais et européens n'ont pu l'être. Mais les effets de la crise en termes de réduction du niveau de vie et de l'emploi ne s'y manifestent pas significativement et cette situation est largement attribuable à la modification des rapports sociaux et de l'organisation de la production instaurée sur la base du socialisme qui s'est accompagné d'une modernisation et d'une diversification de l'appareil productif.

I.E. : *Certaines difficultés auxquelles se confronte aujourd'hui le Nicaragua ne sont pas sans rappeler la situation économique cubaine dans les premières années du pouvoir socialiste. Dans quelle mesure les deux situations sont-elles comparables et comment entrevoyez-vous le développement de l'économie au Nicaragua ?*

G.P.C. : Dans les deux cas, l'effort de transformation de la structure sociale et de modernisation se heurte à une politique hostile des États-Unis ; toutefois, la difficulté à laquelle a dû faire face le gouvernement sandiniste était moindre que celle posée par le « blocus » commercial U.S. vis-à-vis de Cuba en 1961. Surtout les situations économiques sont bien différentes. Au regard des contextes respectifs à ces deux situations, Cuba, tout en étant un pays mono-producteur, avait un niveau de développement des forces productives plus avancé ; les investissements américains y étaient les plus importants en Amérique latine, la classe ouvrière représentait un dixième de la population. Tout en étant plus diversifiée (exportations de coton, de café, d'or, de banane au moment de la révolution, en 1978-1979), l'économie du Nicaragua, particulièrement en matière de développement agricole, n'est pas aussi avancée au regard du contexte actuel. Moins dépendante des U.S.A. pour ses importations, les effets de la politique américaine ne se sont pas fait ressentir aussi fortement qu'à Cuba dans les premières années. Toutefois la politique de l'administration Reagan favorisant la déstabilisation du régime sandiniste a conduit à orienter les difficultés économiques du Nicaragua (par exemple avec les mesures réduites de 1983 en matière de coupure des achats de viande et de sucre nicaraguayens).

Les voies de développement sont aussi différentes entre les deux pays. Le développement socialiste à Cuba peut être dit « classique » : l'homogénéisation idéologique y fut plus rapide et plus significative favorisant l'emprunt de la voie socialiste « classique » et les nationalisations. Au Nicaragua, avec une base industrielle plus faible, une classe ouvrière moins importante, une moindre homogénéité idéologique, la révolution a opté pour une économie mixte. De ce point de vue, le choix est innovateur. D'autre part, la modernisation du secteur traditionnel (coton, sucre...) devra constituer le levier d'accumulation. Dans les premiers mois du nouveau régime, l'administration Carter avait continué à faire face à certains engagements précédemment contractés, mais dans l'ensemble, l'aide internationale a été faible et les difficultés de financement externe rencontrées par le Nicaragua [18] ont contribué à

encourager cette recherche d'un nouveau modèle de développement. Notons d'ailleurs que les économistes nicaraguayens ont débattu de l'orientation du développement à adopter. Aux caractéristiques d'économie mixte et du pluralisme politique et idéologique, il faut ajouter la recherche de diversification des relations extérieures en particulier en direction des pays socio-démocrates et des pays de l'Est, et non seulement vers les pays d'Amérique du Nord. En dernier lieu, et malgré les pressions contre-révolutionnaires armées, la tâche actuelle est aussi de regagner le terrain perdu durant la guerre et de construire les premières entreprises qui permettraient de satisfaire les nécessités élémentaires de consommation (production alimentaire, lingerie...); mais l'élargissement de la base d'accumulation passe la développement des secteurs traditionnels d'agro-exportation.

I.E. : *Quelles conclusions générales tirez-vous du bilan des expériences de développement dans les régions latino-américaines et caraïbienne au cours des deux dernières décennies ?*

G.P.C. : Le modèle de développement traditionnel qui a prévalu dans la plupart des pays de ces régions depuis l'après-guerre, caractérisé par le recours important aux investissements étrangers, à l'emprunt externe, à l'encadrement technique a rencontré ses limites et s'est montré incapable de résoudre de nombreux problèmes économiques et sociaux. Des transformations majeures dans l'organisation économique et sociale semblent s'imposer, en particulier, l'abandon des structures oligarchiques. Ces régions constituent une zone de recherche pour promouvoir un nouveau modèle de développement économique et à ce chapitre les différents groupes sociaux et les gouvernements sont partie prenante. Les alternatives se dessineront justement en fonction des intérêts de ceux qui prendront l'initiative du changement. Toujours est-il qu'aujourd'hui, malgré la modernisation de certains secteurs, le modèle de développement suivi avec rigueur dans la plupart des pays latino-américain n'a pas permis un élargissement de la base d'accumulation ni une amélioration des niveaux de consommation à l'ensemble de la population, et cela même dans les NPI comme le Brésil (voir le cas du Nord-Est) ou l'Argentine.

[19]

Nos 14-15.

POLITIQUES INDUSTRIELLES

NOTES D'ACTUALITÉ

[Retour au sommaire](#)

[20]

[21]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.

POLITIQUES INDUSTRIELLES

“Universalité des programmes sociaux :
LA « SÉLECTIVITÉ » :
OU COMMENT TUER
UN PATIENT...»”

Richard LANGLOIS

[Retour au sommaire](#)

Le gouvernement conservateur avait à peine franchi le parquet du parlement qu'il ressortait — comme un lapin d'un chapeau — le thème de l'universalité des programmes sociaux. Pendant que la feuille d'érable ornant les documents gouvernementaux passait curieusement du rouge au bleu, un nouveau (?) syndrome faisait son apparition menaçant dangereusement le système de sécurité sociale canadien. On aura reconnu la « sélectivité », stade épidémique de la sélectivité.

En examinant de plus près le programme [22] de « renouveau économique »¹ du gouvernement conservateur, on décèle dans les objectifs stratégiques de ce dernier un milieu de culture propice à la prolifération du « virus sélectiviste ». Résumons ces objectifs que le ministre Wilson qualifie de « quatre défis ».

- Remettre de l'ordre dans les finances publiques afin de parvenir à enrayer le gonflement considérable de la dette publique ;

¹ Ministère des Finances, *Une nouvelle direction pour le Canada*, un programme de renouveau économique, novembre 1984.

- Redéfinir le rôle de l'État afin qu'il fournisse un meilleur cadre au secteur privé et qu'il ne représente plus un obstacle aux changements technologiques ;
- Adopter des politiques incitatives à l'investissement, l'innovation et l'amélioration de la compétitivité internationale et créer un climat propice à l'entreprise privée ;
- Réaliser ces changements d'une manière équitable, transparente et conforme à l'esprit de compassion de tolérance et de justice qui caractérise la société canadienne.

En conséquence, sous le double thème du sens des responsabilités sociales et financières, le ministre des Finances nous invite à une révision des programmes de sécurité du revenu afin de diriger les ressources publiques limitées d'abord vers celles et ceux qui en ont le plus besoin. Se montrant très optimiste quant aux retombées de l'opération, le ministre affirme que :

« Cela contribuera à assurer au Canada un système de sécurité sociale qui demeurera l'un des plus complets et des plus équitables du monde, tout en étant aussi efficace et sélectif que possible en une période où le gouvernement doit tenir compte des lourdes contraintes financières » (op. cit., p. 75).

L'idée de rendre sélectifs les programmes sociaux universels n'est pas neuve. Le revenu minimum garanti qui a hanté le paysage politique au cours des années 70 ne proposait rien d'autre ultimement que le remplacement des régimes publics de sécurité du revenu par un programme intégré de revenu minimum à caractère sélectif. Or, l'échec des discussions fédérales-provinciales sur la réforme de la sécurité sociale remit le projet au fond du tiroir, en attendant une prochaine récurrence. Ainsi, depuis quelques années, la stratégie adoptée consiste à nous resservir diverses mesures à la pièce qui accentuent le caractère sélectif de la protection sociale. Ainsi en est-il de la marginalisation progressive de la pension de vieillesse et des allocations familiales au profit du supplément de revenu garanti et du crédit d'impôt pour enfants à charge — deux programmes avec critère de revenu —. La dernière hypothèse

avancée par le gouvernement Mulroney — rendre carrément sélectives les allocations familiales et les pensions de vieillesse — ne devrait pourtant pas nous aveugler. Historiquement, une telle approche de la sécurité sociale a toujours eu pour conséquence de privilégier la dimension assistance sociale à celle de l'assurance sociale qui consiste à permettre à tous les citoyens de se prémunir collectivement contre les interruptions de revenus associées aux aléas de la vie (retraite, maladie, chômage, décès, invalidité, maternité).

[23]

Définitions et considérations historiques

Avant d'aller plus loin, précisons le sens des termes « universel » et « sélectif » dans le cadre de notre discussion. Un programme est dit universel s'il vise à accorder une égalité de traitement aux citoyens(nes) placés(es) dans des situations semblables. Une certaine sélection des bénéficiaires peut s'opérer mais seulement en fonction d'un critère autre que le revenu, d'ordinaire un critère démographique. Les allocations familiales et les pensions de vieillesse entrent dans cette catégorie. Ce type de transfert opère une redistribution horizontale des revenus c'est-à-dire entre les ménages de même niveau de revenu. En revanche, un programme est dit sélectif ² s'il ne vise que certaines classes de revenu d'un groupe donné. Dans ce cas, la sélection s'opère par le critère revenu et ce type de transfert effectue une redistribution verticale des revenus c'est-à-dire du haut vers le bas ou l'inverse.

En 1943, le rapport Marsh ³ est publié et met en relief la nécessité d'accorder aux familles des prestations proportionnelles au nombre d'enfants. L'objectif vise à empêcher plusieurs familles de sombrer dans la pauvreté. Ce rapport influence fortement le gouvernement fédéral qui propose dès 1944 l'adoption d'un régime d'allocations familiales payables à tout enfant né et résidant au Canada. L'idée de Marsh était

² Ces définitions sont tirées d'une publication de L'IRAT : « Les assurances sociales pour une sécurité du revenu des salariés », de Lise Poulin Simon, Mars « 1981.

³ Leonard Marsh, *Report on social security for Canada, 1943*, University of Toronto.

d'instaurer un régime qui ne désincite pas le chef (y a-t-il un féminin pour ce mot ?) de famille nombreuse à accepter un emploi au salaire minimum. De toute évidence, cette mesure — survenant dans un contexte d'après-guerre alors qu'on enregistre une baisse dramatique des dépenses — vise à soutenir la consommation et par-delà, à lutter contre le chômage.

Comme pour les allocations familiales, l'adoption de la Loi de la Sécurité de la vieillesse (1951) survient à la suite de pressions sociales, mais cette fois engendrée par les problèmes économiques grandissants qu'éprouvent les personnes âgées. À l'époque, il existe bien un programme d'assistance aux personnes âgées mais l'aide accordée se révèle nettement insuffisante face à une situation qui se détériore de plus en plus. Ainsi, en 1951, plus de 47% des personnes âgées de 70 ans et plus reçoivent une assistance du gouvernement et comme il s'agit d'un programme sélectif, ces personnes doivent se soumettre à des contrôles stricts, ce qui soulève un fort mécontentement. Le terrain est donc prêt pour l'adoption d'un programme universel. À partir de 1951, une pension uniforme est désormais versée à tout(te) citoyen(ne) âgé(e) de 70 ans et plus satisfaisant aux conditions de résidence. Le gouvernement fédéral administre les deux programmes (AF et PSV) qui se verront par la suite amendés plusieurs fois au fil des années ⁴. En 1984 seulement, le gouvernement a distribué environ 2,4 milliards de dollars en allocations familiales et 8,3 milliards en pensions de vieillesse, financées à même l'impôt sur le revenu.

⁴ Diane Bellemare, *La sécurité du revenu au Canada : une analyse économique de l'avènement de l'État providence*, thèse de doctorat, Université McGill, 1981.

[24]

***La sélectivité :
un pas vers l'effritement des programmes sociaux***

Dans un article publié récemment, Allan Moscovitch ⁵ mettait bien en relief la lente érosion qu'ont subie les programmes sociaux canadiens ces dernières années. Chiffres à l'appui, Moscovitch montre comment la part relative des dépenses sociales décline par rapport aux dépenses de l'État. Sur un ton plus prudent, l'auteur précise néanmoins que :

« Contrairement à ce qui s'est produit ailleurs, nous n'avons pas subi une attaque soutenue contre les bénéficiaires d'aide sociale, les personnes en chômage et les femmes, pas plus qu'une défense vertueuse de la famille et des libres marchés comme seules avenues menant vers un avenir glorieux... » (op. cit., p. 27)

On ne saurait tenir rigueur à ce dernier de ne pas avoir prévu la vague conservatrice et son programme de renouveau qui attaque de manière frontale les programmes sociaux. Que dire aussi du Livre blanc sur la fiscalité et du Livre vert sur la famille du gouvernement du Québec. Ces énoncés de politique viennent à leur tout ébranler l'édifice de la sécurité sociale. S'il ne s'agit pas de démantèlement de programmes au sens strict, on ne peut parler de pas dangereux menant à l'effritement progressif de la protection sociale.

En outre, la suppression de l'universalité pourrait rapidement se traduire par l'émergence d'une sécurité sociale « à deux vitesses ». Première vitesse : solidarité réduite à une protection de base minimale pour les démunis(es). Deuxième vitesse : dispositions et assurances privées pour les intéressés(es) qui, bien entendu en ont les moyens. L'expérience et l'observation corroborent le fait que les plus démunis(es) ont tout intérêt à préserver l'universalité des programmes qui le sont déjà

⁵ Allan Moscovitch, *L'État-providence au Canada depuis 1975*, dans *Les Stratégies de reprise*, éd. Saint-Martin, 1984.

plutôt que de s'en remettre à des prestations sélectives fondées sur un critère de revenu ⁶. Ainsi, on constate que :

« ... les programmes destinés aux pauvres demeureront toujours de pauvres programmes » ⁷.

En pratique, les individus seront d'autant plus disposés à cotiser à une caisse dont ils peuvent retirer certains bénéfices. On comprend alors l'attitude généralement négative des non-bénéficiaires à l'égard des prestations sélectives, ce qui expliquerait en bonne partie leur niveau souvent faible. Donc les prestations universelles contribuent à développer le sens de la communauté et de l'interdépendance des citoyen(nes), bref à créer une certaine solidarité sociale.

L'argument de la redistribution des revenus

Dans le débat qui fait rage, le gouvernement tente de jouer la « carte » de la redistribution en affirmant qu'une sélectivité accrue rendra les programmes plus équitables en réallouant les sommes vers les plus dému-

⁶ Voir à ce sujet. Bureau international du Travail, *La sécurité sociale à l'horizon 2000*, Genève 1984.

⁷ D. Bellemare et L. P. Simon, « La réforme de la sécurité du revenu ; une illusion de progrès social : la sélectivité », *Le Devoir*, 15 octobre 1980, p. 11.

[25]

Répartition des allocations familiales par classe de revenu
au Canada en 1981

Classe de revenu (En \$)	Nombre d'allocataires	Proportion (En \$)	Montants perçus (En millions \$)	Proportion (En \$)
Moins de 10,000	704,909	19,0	348,5	18,3
10,000 - 20,000	1,047,066	28,3	512,6	26,9
20,000 - 30,000	1,095,103	29,6	567,1	29,8
30,000 - 40,000	522,453	14,1	287,6	15,1
40,000 et plus	332,961	9,0	187,0	9,8
TOTAL	3,702,497	100,0	1 902,8	100,0

Compilation effectuée à partir du tableau 2 de Statistique fiscale, édition Revenu Canada, 1983.

Répartition des pensions de vieillesse par classe de revenu
au Canada en 1981

Classe de revenu (en \$)	Nombre de pension- nées/és	Proportion (En \$)	Montants perçus En millions \$)	Proportion (En \$)
Moins de 10,000	1 ,165,354	48,8	3634,7	49,0
10,000 - 20,000	788,047	33,0	2455,3	33,1
20,000 - 30,000	236,414	9,9	719,5	9,7
30,000 - 40,000	88,357	3,7	267,0	3,6
40,000 et plus	109,848	4,6	341,2	4,6
TOTAL	2,388,020	100,0	7417,7	100,0

Compilation effectuée à partir du tableau 2 de Statistique fiscale, édition 1983, Revenu Canada et du catalogue 86-509 de Statistique Canada.

[26]

nis(es). L'argument qui semble à première vue d'une logique inattaquable, comporte plusieurs failles. Ainsi dans une étude sur la sécurité du revenu au Canada, Mendelson⁸ analyse les effets redistributifs d'une sélectivité accrue des programmes de transfert. Il s'intéresse aux bénéfices nets des programmes (prestation versée moins la part du fardeau fiscal qui sert à financer la mesure sociale) et montre qu'une « sélectivisation » opérant une redistribution des prestations vers les faibles revenus, engendre des économies d'impôt plus importantes chez les revenus élevés — en raison de la progressivité de l'impôt — et se traduit à terme, par des bénéfices nets tant pour les riches que pour les pauvres. Les classes moyennes se retrouvent alors grandes perdantes comme c'est souvent le cas.

De plus, en voulant rendre sélectifs la sécurité de la vieillesse et les allocations familiales, le gouvernement travestit l'objectif fondamental de ces programmes qui est d'effectuer de la redistribution horizontale et non de lutter contre la pauvreté. Il s'attaque directement à leur logique structurelle qui est de transférer respectivement des ressources des ménages sans enfants vers ceux qui en ont, et des jeunes vers les plus âgés. De toute façon, il importe de souligner qu'en dernier lieu c'est le régime de taxation qui détermine qui sont les bénéficiaires nets des programmes. Enfin, on remarquera que le premier quintile (revenus les plus faibles) regroupe une forte majorité de personnes seules et que toute tentative de réallouer des allocations familiales dans cette direction atteindrait un faible nombre de bénéficiaires (voir tableaux).

L'argument de la réduction du déficit budgétaire

En replaçant les choses dans un contexte plus large, on réalise qu'en arrière-plan, la principale préoccupation du gouvernement demeure le déficit budgétaire. Mais qu'en est-il quand on y regarde de plus près ? Les ténors conservateurs dénoncent à grands cris le gaspillage qu'occasionne le versement d'allocations familiales et de pensions aux mieux nantis(es). Où est la ligne ? À 500 000 \$ comme il y a quelques mois

⁸ Michaël Mendelson, *Universal or selective ? The debate on reforming income security in Canada*, Ontario Economic Council, 1981.

ou à 35 000 \$ comme tout récemment ? La question a toute son importance quand on sait qu'en 1981, les Canadiens(nes) ayant gagné plus de 40 000 \$ n'ont touché que 9,8% des montants versés en allocations familiales et 4,6% de ceux versés en pensions de vieillesse. Au total, cela représentait environ 530 millions de dollars soit une très faible proportion du déficit budgétaire de l'année considérée ⁹.

Ces chiffres ne font qu'illustrer le fait que pour réaliser des « économies substantielles », le gouvernement se verrait légitimé de sabrer non seulement dans les prestations des moins riches, mais aussi dans celles des « moins que moins riches ». En somme, si le gouvernement vise à rendre sa sélectivité véritablement « payante », il devra presque fatalement s'attaquer un jour au programme de santé qu'il qualifie d'intouchable aujourd'hui.

[27]

Maintenir l'universalité et réformer la fiscalité

Il n'entre pas dans notre propos ici d'aborder les nombreux problèmes et coûts administratifs qu'entraîne une sélectivisation accrue de la protection sociale. Nous dirons seulement que dans une telle éventualité et ce indépendamment des modalités retenues, les frais administratifs gonfleraient considérablement et les bénéficiaires auraient à faire face à de nouvelles tracasseries.

En somme, pour toutes ces raisons et d'autres qui n'ont pas été abordées ici, on ne saurait reléguer au musée un principe qui jusqu'à tout récemment était synonyme de progrès social. Tout en admettant que le déficit budgétaire puisse devenir préoccupant, on ne peut passer sous silence les milliards de dollars en subventions aux entreprises. Qu'en est-il aussi des milliards de dollars en concessions fiscales de toutes sortes qui profitent surtout aux privilégiés(es) ? Sans nier l'urgence d'une réforme de la sécurité sociale (le cas des retraités(es) l'illustre dramatiquement), on ne peut acheter le discours du gouvernement qui débouchera à plus ou moins long terme vers un rétrécissement marqué

⁹ Richard Langlois, « L'abandon du principe de l'universalité des programmes sociaux : une illusion de progrès social ». *Le Soleil*, 6 décembre 1984. p. B-3.

des budgets sociaux. Une profonde réforme fiscale nous apparaît non seulement plus urgente mais plus porteuse de potentiel en regard des problèmes d'équité et de déficit.

L'existence d'un droit généralisé à certaines mesures de protection sociale rend non seulement l'instauration de dispositions supplétives (programmes sélectifs) plus opérationnelles, mais beaucoup plus acceptables tant pour les non-bénéficiaires que les bénéficiaires.



[28]

En faisant ainsi miroiter le progrès social, c'est toute la solidarité déjà fragile sur laquelle s'est bâti notre système de sécurité sociale que l'on mine. Le « remède de cheval » que constitue la sélectivité risque de s'attaquer beaucoup plus au patient qu'à la maladie. Souhaitons que ces quelques lignes en aient immunisé quelques-uns(unes) contre la « sélectivité »...

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

[29]

Nos 14-15.

POLITIQUES INDUSTRIELLES

DOSSIER

LES POLITIQUES
INDUSTRIELLES DANS
LES PAYS CAPITALISTES
AVANCÉS

[Retour au sommaire](#)

[30]

[31]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.

DOSSIER

“ POURQUOI LES POLITIQUES INDUSTRIELLES ?”

Par le Collectif de la revue

Situation du débat

[Retour au sommaire](#)

La politique industrielle est généralement entendue comme un instrument de politique appliqué aux structures de l'appareil productif pour la rendre plus efficace et plus apte à répondre aux besoins de la collectivité nationale. La mise en œuvre d'une telle politique engage l'utilisation de tout l'arsenal des moyens d'intervention publique. Avant d'entreprendre toute action particulière le gouvernement se fixe des objectifs précis et définit un ordre de priorité d'interventions qui s'intégreront d'une manière cohérente dans un cadre de politiques de développement économique et social.

L'importance de l'industrie dans le développement économique et social des sociétés a été reconnue depuis suffisamment longtemps pour que tous les États se dotent de politiques industrielles. Depuis la seconde guerre mondiale toutefois, les gouvernements des pays les plus industrialisés ont eu tendance à privilégier les politiques macroéconomiques de stabilisation de la demande plutôt que les politiques que l'on

pourrait qualifier de gestion de l'offre ¹⁰. Ils ont aussi eu tendance à limiter les interventions de l'État à l'encadrement et à la régulation de la croissance, évitant le plus possible de s'engager dans la production [32] et d'avoir une approche directive comme l'auraient peut-être souhaitée certains keynésiens fidèles en cela à la leçon de Beveridge. Cela ne veut pas dire pour autant que la politique industrielle ait été un instrument négligé de la politique économique et encore moins que l'État n'ait pas eu un mot à dire dans l'orientation du développement industriel ¹¹. Par nécessité, par carence, pour des raisons d'intérêt national ou encore pour des raisons financières, l'État s'est lui-même engagé sur le plan industriel, a pris en charge le développement de certains secteurs jugés prioritaires et assumé le cas échéant la production. L'action directe concernait surtout la production d'équipements d'infrastructure générale et la production d'équipement et services de consommation collective finale, dont la localisation n'était pas sans effet sur le développement géosectoriel.

La forme qu'a pu prendre la politique industrielle a sans doute varié d'un État à l'autre, allant de la planification indicative à la « création d'un climat environnant favorable » ¹², mais d'une manière générale on peut dire que la politique industrielle fait partie, comme les politiques macroéconomiques, les politiques sectorielles, les politiques commerciales, etc. de la panoplie des outils dont disposent tous les États pour influencer sur le cours et le rythme du développement.

Dans un ouvrage relativement récent (1980), financé par l'UNIDO et la Banque mondiale, étudiant les politiques industrielles pour les pays en développement, les auteurs portent cette appréciation de fond sur le

¹⁰ Signalons que les composantes des politiques macroéconomiques qui fixent par exemple des paramètres environnementaux uniformes pour les entreprises de tous les secteurs ou pour les ménages ne sont pas en général neutres vis-à-vis de la transformation de l'appareil productif, mais si elles n'ont pas été explicitement conçues ou appréciées sérieusement en fonction de cet effet, elles ne font pas partie de la politique industrielle.

¹¹ Michaël Bliss, par exemple, défend l'hypothèse qu'au Canada le développement industriel s'est fait non grâce à l'État mais en dehors de lui. Voir Michaël Bliss, « The Evolution of Industrial Policy in Canada : An Historical Survey », Ottawa, Conseil économique du Canada, no 218, 1982.

¹² Lionel Stoleru, *L'impératif industriel*, Paris, Éditions du Seuil, 1969.

moindre rôle de la politique industrielle dans les pays fortement industrialisés :

« For the most of the industrialized countries, the acute frictions and problems of industrialization are now past. In those with market economics, the principal issues are full employment and steady growth, without the disruptions of recession and inflation, and a balance between private and public consumption in the continuing improvement of the quality of life ».

Pour quelles raisons la politique industrielle n'est-elle pas une composante prioritaire de l'action publique ? À ceci les auteurs répondent :

Where the price System is the principal determinant of economic activity, market prices are for the most part not too far from social prices, particularly for goods which can be traded. Monetary and credit policies attempt to reflect overall social priorities and so does the tax System. Organized labor and industry play countervailing roles in income bargaining, and in the economy more generally. There are legislative attempts to mitigate the consequences of monopoly ».

Finalement quelle figure prend essentiellement le problème :

« The bulk of manufacturing in the industrialized countries is generally located in major urban centers that have grown to exploit geographical economics of scale. In some industrialized countries, poorly patterned urban development has had heavy social costs. The location of manufacturing and the appropriate scale and structure of cities are the important policy issues in those countries. Others have followed more decentralized patterns of industrial development, with a conquest in the hierarchy of [33] cities and towns »¹³.

Nous sommes maintenant au début de 1985 et depuis le tournant de la décennie, le champ de focalisation des préoccupations d'action publique s'est quelque peu modifié : on constate que le champ d'intervention « politique industrielle » est l'objet d'un travail important d'avant scène.

¹³ « Industrial priorities in developing countries », UNIDO et Banque Mondiale (1980).

Comment expliquer le soudain regain d'intérêt pour les politiques industrielles et pourquoi cette « prodigieuse ascension » ? ¹⁴ Pourquoi maintenant mettre en œuvre dans les pays fortement industrialisés un outil d'intervention qui était réservé aux pays peu, pas, ou « insuffisamment » industrialisés, ou qui étaient convoqués par le biais des problèmes de disparité du développement régional dans les nations fortement industrialisées ? Aussi, comment expliquer qu'en dépit de toutes les suspicions dont les politiques d'offre peuvent faire l'objet, surtout dans une conjoncture aussi critique à l'égard de l'État, les politiques industrielles aient pris une importance soudaine dans les priorités gouvernementales et les stratégies de gestion de crise ? Mais surtout, quelle signification attacher dorénavant aux politiques industrielles ? Elles se présentent comme des outils de réponse à la crise. Elles marquent aussi, comme nous le soulignerons dans la suite du texte, un élargissement des politiques macroéconomiques de la régulation à la restructuration des appareils productifs nationaux. Faut-il toutefois voir dans cette « montée » des politiques industrielles un phénomène conjoncturel temporaire qui doit être rattaché aux difficultés présentes des économies industrielles ou bien au contraire, faut-il y voir une composante plus permanente du dispositif de régulation étatique de la croissance et en particulier, comme l'hypothèse semble de plus en plus retenue, une modalité de réponse des États nations aux problèmes que soulèvent l'insertion des économies nationales dans l'espace monde ? C'est peut-être là que se situe le cœur du débat.

La première partie de ce texte retrace l'histoire de ce déplacement d'interprétation des problèmes pour une grande partie de la « communauté » des économistes et les pouvoirs publics face à l'évolution du contexte économique et corrélativement fait état du déplacement de l'action publique. L'ajustement structurel exprimant un nécessaire et difficile virage technologique s'impose comme représentation-force, largement partagée, justifiant semble-t-il que la politique industrielle soit un outil privilégié de la stratégie de sortie de crise. Cet aspect de la politique industrielle centré sur la sortie technologique de la crise semble aussi porter son sens « positif », c'est-à-dire « justificatif » alors que la place des considérations d'insertion dans un marché qui

¹⁴ Jacques de Bandt, « La politique industrielle : réponse de l'État nation à la crise ? », dans *Revue d'économie industrielle*, no 23, 1982.

transcende largement les frontières nationales, suivant une réalité beaucoup plus imposante depuis les années 1970 (tout en apparaissant alors fondamentales) sont de l'ordre de la contrainte externe de plus en plus active et fine ou complexe. La dernière partie examine respectivement cet impératif technologique et le problème posé par l'insertion dans l'espace marchand international. L'analyse montre que l'élément majeur et spécifique du pourquoi des politiques industrielles est plutôt assorti à la contrainte externe.

[34]

1. L'évolution pathologique du contexte économique depuis le début des années 1970 et le changement des diagnostics et des thérapeutiques publiques.

1. Des politiques de gestion de la demande aux politiques d'ajustement structurel.

« De façon récurrente, font remarquer Boyer et Mistral, les crises capitalistes voient ressurgir le laxisme et la mauvaise gestion comme seule origine des difficultés rencontrées ; d'où l'espoir toujours vain, d'une solution qui se situerait à la marge des formes d'organisation héritées du passé »¹⁵. Le scénario des politiques économiques depuis le tournant des années 70 confirme cette assertion.

Les premières tensions dans la croissance furent tout d'abord interprétées comme le produit de politiques macroéconomiques mal synchronisées avec le cycle économique auquel serait venu s'ajouter un certain laxisme des autorités face aux déséquilibres de la conjoncture. Les politiques contracycliques seront alors renforcées et inscrites dans le cadre d'un double arbitrage, entre l'inflation et le chômage tout d'abord, entre l'équilibre interne et l'équilibre externe, ensuite. Par la suite, la montée rapide des tensions inflationnistes à partir de la fin des

¹⁵ Jacques Mistral et Robert Boyer, « Politiques économiques et sortie de crise », dans *Futuribles*, octobre 1983. p. 37-66. Voir aussi les critiques pertinentes d'Alain Boubilil, dans *Le socialisme industriel*, Paris. PUF. 1977.

années 60 puis l'effet de choc produit par la récession de 1974-1975 seront interprétés comme le double résultat d'agressions extérieures et de déséquilibres macroéconomiques accumulés. Les politiques macroéconomiques de régulation seront de nouveau mises en cause et, en particulier, leurs velléités de stabilisation conjoncturelle ou de neutralisation à des fins internes des pressions externes. Sous l'influence des théories monétaristes, l'idée **d'arbitrage** sera abandonnée au profit de l'idée de **discipline**. Perçue à la fois comme le phénomène et la cause des difficultés économiques, l'inflation fera désormais l'objet des priorités gouvernementales et les politiques monétaires se verront confier la tâche principale de résorber les déséquilibres macroéconomiques. Il ne s'agissait plus de maîtriser la croissance mais, de maîtriser l'inflation.

De nouveau, il fallut se rendre à l'évidence. Partout, les politiques macroéconomiques vont se révéler impuissantes à ramener les économies sur le sentier de la croissance d'avant 1973. Par surcroît, le coût socioéconomique de la lutte contre l'inflation s'avérera sans proportion aucune avec la médiocrité des résultats obtenus sur le front des prix ¹⁶. Le piège de la déflation se refermait sur les économies sans que les autorités ne puissent répondre autrement que par des politiques de « stop-and-go » d'efficacité de plus en plus douteuse, comme le prouvera l'évolution conjoncturelle des années 80.

Sortir de l'impasse demandait de changer le diagnostic porté sur la crise et de dépasser le débat entre monétaristes et keynésiens. L'hypothèse d'une crise structurelle dont l'origine [35] devait être recherchée du côté de l'offre et des rigidités institutionnelles commencera à prendre forme à la fin de la décennie ¹⁷. Plusieurs indicateurs concourront à aller dans cette direction. Nous en retiendrons quatre.

¹⁶ Voir à ce sujet, Christian Deblock, « La politique économique canadienne à la dérive ? », dans *Interventions économiques*, no 11, automne 1983.

¹⁷ Jean Le Dem et Jean Pisani-Ferry, « Crise et politiques économiques dans les grandes économies industrielles. Permanence et changements », *Critiques de l'économie politique*, nos 26-27, Nouvelle série, janvier-juin 1984, p. 11-40 ; Yves Rabeau. « Thèses monétaires, économie de l'offre et politiques de stabilisation », dans *Le Banquier*, nos 3-4, juin et août 1983.

En premier lieu, **l'inflexion marquée des gains de productivité** dans l'ensemble des économies occidentales ¹⁸, inflexion dont ne semble que partiellement révéler la sous utilisation des capacités de production et la léthargie de l'investissement productif. En second lieu, **la concurrence accrue sur les marchés mondiaux et la forte poussée des importations sur les marchés intérieurs** viendront aviver les craintes face à une menace éventuelle de désindustrialisation notamment dans les secteurs les plus exposés et la concurrence des nouveaux pays industrialisés ¹⁹. En troisième lieu, il faut relever l'extrême **fragilité** dont fera preuve l'industrie lors des récessions successives, ainsi qu'en témoigneront les taux de chômage, le nombre de faillite ou encore la chute de la production dans ce secteur ²⁰. Enfin, **le retard pris par l'industrie à se restructurer** sera une source d'interrogation supplémentaire. La revitalisation de l'appareil industriel se heurtait aux politiques d'austérité et à leurs effets sur la demande et les taux d'intérêt. Le chômage et les politiques de revenus comprimaient la demande et les taux d'intérêt élevés en produisant un « effet sanctuaire », détournaient les capitaux de l'investissement productif. Et par surcroît, l'investissement était surtout de rationalisation et la concurrence internationale loin de jouer un effet dynamique sur l'industrie avait pour effet d'accélérer la décomposition et l'internationalisation des processus de production.

La conjugaison de tous ces problèmes orientera les autorités vers des politiques dont **l'objet sera moins de contenir l'inflation**, comme ce fut le cas dans la deuxième moitié de la décennie 70, que **d'impulser le changement structurel et l'amorce d'un nouveau développement**. L'élaboration de politiques structurelles, parmi lesquelles les politiques industrielles occuperont une place centrale, deviendra une priorité

¹⁸ Pour le Canada, voir P. Davenport.

¹⁹ Sur la question de la désindustrialisation au Canada, voir Conseil économique du Canada, *Les enjeux du progrès*, Ottawa, 1983 ; Conseil des Sciences du Canada. *L'industrie canadienne dans une conjoncture difficile. Une déclaration*, Ottawa, 1983.

²⁰ « Suddenly, dira L. Thürow, every one is writing to talk seriously about a national industrial policy, and the reason is a four-letter word called fear. We all fear we may be going down for the earnt as an industrial power if we don't counter for Japanese and European growth strategies built around industrial policies », Entrevue avec Lester Thürow, cité dans *Business Week*, 4th July 1983.

nouvelle et sous le couvert de la relance de la croissance, seront mises en place des politiques axées sur la restructuration, la revitalisation et la modernisation de l'appareil industriel. Jusque là quelque peu inhibé par la critique dont pouvait faire l'objet le keynésianisme et par le neutralisme dans lequel le monétarisme l'avait amené dans la lutte contre l'inflation, l'État s'engagera plus fermement dans l'économie, selon des modalités qui varieront de pays à pays mais, dans une direction unique : *la maîtrise du changement* et avec une légitimité nouvelle, *la modernité*.

2. Crise, transition et ajustement structurel

La crise actuelle, comme toutes les autres crise majeures qui l'ont précédée, représente une période de mutation et de bouleversements aussi bien sur le plan technologique que géoéconomique et sociétal. Émergence des nouveaux pays industrialisés, « révolution » informatique, bureautique ou robotique, déplacements des valeurs, de l'organisation de la personnalité et des modalités de rapports [36] sociaux, nouvelles attitudes, amorce de nouveaux modes de vie et de consommation, déplacement des courants commerciaux, transformation des conditions de travail, etc., la liste est longue de ces phénomènes nouveaux qui semblent marquer la crise actuelle. En fait, s'il faut donner un sens aux crises, une « fonction objective » aurait-on dit il y a quelques années, c'est dans cette direction, celle du changement qu'il faut regarder. Et c'est peut-être sur ce point que le consensus le plus large existe. La crise c'est le temps des ajustements, le temps des mises en ordre, pour reprendre l'expression d'Attali ²¹, le temps de la mise en forme d'un nouveau modèle de croissance. Face à la crise, les structures socioéconomiques s'ajustent mais surtout, c'est au travers de la crise que se remodèle la société et que se mettent en place les bases d'un nouveau régime d'accumulation », que s'instaure un « ordre nouveau » ²².

²¹ Jacques Attali, « Le concept de crise en théorie économique : l'ordre par le bruit », in Xavier Greffe et Jean-Louis Reiffers, *L'Occident en désarroi : ruptures d'un système économique*, Paris, Dunod, 1978, p. 29.

²² On consultera, Jacques Attali, *Les trois mondes*, Paris, Fayard. *Sur cette question, voir entre autres*. Jacques Attali, *op. cit.* ; Christian Barrière, Gérard

Ne serait-ce qu'à cause de leur caractère disciplinaire et contraignant, les politiques macroéconomiques ont pu pendant longtemps occuper l'avant scène de la gestion libérale de la crise. Et, faudrait-il dire, elles l'occupaient avec d'autant plus de force qu'associées au postulat de la croissance continue et équilibrée, elles pouvaient paraître suffisantes en soi pour en garantir la poursuite ou assurer le retour en cas de rupture d'équilibre. Les points de divergence entre keynésiens et monétaristes, concernaient d'ailleurs moins la fonction de stabilisation que pouvait jouer l'État et les politiques macroéconomiques elles-mêmes que les modalités de l'intervention de l'État et l'usage qui pouvait être fait des politiques macroéconomiques. Mais, ainsi que nous venons de le souligner dans la section précédente, l'insuffisance des politiques macroéconomiques comme instrument de la politique est devenue de plus en plus flagrante dans la crise, peu adéquates qu'elles pouvaient être à rendre compte d'une situation où était mise en cause « la stabilité structurelle du système »²³.

La lecture de la crise a changé au fil des difficultés rencontrées. L'idée de crise inflationniste, perçue comme déséquilibre de la croissance, a laissé la place à l'idée de **virage qualitatif** dans la croissance. Virage technologique pour les uns, virage dans les valeurs pour les autres ou encore virage vers une plus grande interdépendance entre les nations, peu importe. Une idée forte s'est imposée, celle du changement qualitatif auquel tenteront de répondre les autorités par **des politiques d'ajustement structurel** qui se voudront « planifiées » ou « positives », dans le sens où l'on peut entendre ces termes en économie de marché.

Schématiquement, le scénario des deux derniers actes de la lecture de la crise se résume ainsi :

La seconde lecture de la crise implique que la première aurait mal localisé la problème de fond, mais il ne s'ensuit pas que les réponses de

Kebabdjian et Olivier Weinstein, *Lire la crise*, Paris, PUF, 1984, notamment p. 242 et suivantes.

²³ Thierry de Montbrial, « La stabilité des sociétés humaines », in Colloque de Cerisy, *L'auto-organisation, de la physique au politique*, Paris, Éditions du Seuil, 1983, (sous la direction de Paul Dumouchel et Jean-Pierre Dupuy, voir également sur ce sujet, Jean-Pierre Dupuy, *Ordres et désordres*. Enquête sur un nouveau paradigme. Paris, Editions du Seuil, 1982.

politique économique conformes à cette première lecture aient été fondamentalement inappropriées..., seulement il faut penser en quel sens et dans quelle mesure. Rappelons que la première lecture est le fruit des tenants d'une représentation naïve : l'autorégulation naturelle d'une économie marchande réelle. De là, s'ensuit l'idée de comprendre **l'ina-daptation** du dispositif institutionnel de toutes [37] les autres composantes régulatrices pour de **l'inutilité** ou du **parasitage** en tant que tel. Pourtant « cette erreur » par « réductionnisme » qui ne peut permettre de prendre en charge correctement les politiques de restructuration à moyen terme, a conduit à élaborer des politiques à court terme qui ont permis une dérigidification provoquant un effet choc de transition en réunissant seulement des *conditions* et non des *moyens de sortir*, entendu que le maintien de ces conditions n'a qu'une portée temporelle limitée si les moyens de sortir ne sont pas mis en œuvre. En témoigne la remontée à la côte des valeurs préoccupantes (particulièrement pour les élections), l'emploi. Il est difficile de déterminer « la part des causes », mais il faut souligner que la politique de discipline a pu « passer » assez facilement aux U.S.A. et au Canada, ce qui traduit l'acceptation du message de reconnaissance des contraintes. Les modalités de développement de l'Amérique du Nord ont significativement facilité l'acceptation de l'équation : progrès = transformation = mobilité. Le mythe du déploiement de la frontière a été réactivé au moment propice de la manifestation des conséquences désastreuses de la politique Reaganienne sur l'emploi.

Dans la mesure où la gestion de la crise demande dorénavant, de « penser structurellement la politique économique »²⁴, la politique industrielle est au cœur de la crise²⁵. Elle constituera la politique cadre de la restructuration et prise sous cet angle, peu importe le terme par lequel on la désignera (politique industrielle, politique d'offre, politique microéconomique, politique de développement, etc.), elle est ce que

²⁴ À ce sujet voir, Christian Stoffaes, « Les réorientations de la politique industrielle », dans *Revue d'économie industrielle*, no 23, 1983.

²⁵ Jacques Mayier et Christian Stoffaes. « Le repli industriel en Europe : l'exemple de la France », dans *La documentation française, Une politique industrielle pour la France*, Paris, 1984.

Jacques de Bandt appelle, « la modalité de réponse du système à la crise ²⁶.

Toute politique industrielle soulève des problèmes en économie de marché : comme ne manqueront pas de le souligner les économistes libéraux, toute politique industrielle est forcément **sélective**, donc discriminatoire ²⁷. Elle est aussi susceptible de créer des distorsions sur les marchés que ce soit dans la fixation des prix ou dans l'allocation des ressources, ou encore, comme toute politique industrielle est forcément nationale, se poseront inévitablement des problèmes de compatibilité entre les politiques industrielles, des problèmes de protection et de discrimination à l'égard des industries étrangères, etc. ²⁸. Ces problèmes existent et comme tels ils posent tout autant de problèmes aux politiciens qu'aux économistes libéraux ²⁹ peu enclins à admettre comme le rappelle Slater, la nécessité de devoir recourir à **un développement industriel planifié** ³⁰. Celui-ci est présenté avec la vocation d'intégrer les mutations technologiques souhaitables et un degré d'ouverture des économies nationales qui force à détailler les caractéristiques de leur environnement externe. La première dimension est largement porteuse de la représentation d'un défi positif de la modernité : d'ailleurs le succès de l'idée d'affronter ce virage technologique comme principale voie d'accès aux autres nouvelles s'illustre couramment dans la presse avec la présentation juxtaposée et cumulative des avancées technologiques. Il convient peut-être de rappeler ici l'ampleur et les limites de la

²⁶ Jacques de Bandt, « La politique industrielle : réponse de l'État nation à la crise ? », dans *Revue d'économie industrielle*, no 23, 1983.

²⁷ Voir André Blais et Philippe Faucher, « La politique industrielle dans les économies capitalistes avancées », dans *Revue canadienne de science politique*, XIV : 1, 1981, p. 3-35.

²⁸ Voir entre autres à ce sujet : Herbert Stein, « Don't Fall for Industrial Policy », dans *Fortune*, 14th November 1983. p. 64-78 ; « Industrial Policy ; Is it the Answer ? ». *Business Week*, 4th July 1983, p. 54-62 ; Bruno Dethomas, « Controverse sur la nécessité d'une politique industrielle ». *Le Monde* ; Paul MacCracken, « Is Industrial Policy for the U.S. ? », *Business Economics*, vol. XIX. January 1984.

²⁹ Voir Bruce R. Bartlett, « Industrial Policy : Crisis for Liberal Economists », dans *Fortune*, 4th November 1983, p. 83 et suivantes.

³⁰ David Slater, Mémoire à la Commission royale sur *L'union économique et les perspectives de développement du Canada*, Conseil économique du Canada, 8 décembre 1983, (document ronéotypé).

composante technologique dans les mutations à gérer, et de s'interroger sur la justification de son intégration dans les

[38]

« Politiques d'ajustement positives » et planification

Nous retrouvons actuellement deux modèles d'adaptation structurelle. Le premier modèle est celui développé par l'OCDE sous la dénomination de « politiques d'ajustement positives »³¹.

Il constitue aux dires du principal responsable de l'étude de l'OCDE sur la question, Wolfgang Michalski, « une conception théorique fondamentale de la formulation de la politique économique dans une économie de marché »³².

De l'ajustement positif, l'OCDE nous donne la définition suivante :

« L'ajustement positif impliquera que des ressources soient transférées de la production de biens et services dont la demande diminue vers la production de ceux dont la demande augmente, que des ressources soient transférées des productions moins efficaces vers des productions plus efficaces, que des ressources soient retirées des productions pour lesquelles d'autres pays acquièrent un avantage comparatif. Les politiques peuvent être considérées comme positives si elles facilitent ces transferts ou bien, lorsqu'elles tendent à réaliser d'autres objectifs concernant l'environnement social et physique, la répartition des revenus, ou le partage équitable des charges de l'ajustement par exemple, si elles le font d'une façon qui minimise leurs effets négatifs éventuels sur l'efficacité économique »³³.

³¹ Cette approche est définie dans un document central de l'OCDE : OCDE, *pourquoi des politiques d'ajustement positives ?*, Paris, OCDE, Recueil des documents de l'OCDE, juin 1979 ; L'observateur de l'OCDE, *Changements structurels*, no 119, novembre 1982.

³² Au Canada cette approche est défendue entre autres par le Conseil économique et le C. D. Howe Institute. Voir à ce sujet, C.D. Howe Institute, *Flexibility as the Best Protection*, Mémoire présenté à la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, octobre 1983 ; David Slater, *op. cit.* ; Christopher Beckman, « Strategies of Industrial Adaptation. A Review of the Debate », dans *Executive Bulletin*, Conference Board of Canada, no 25, February 1983.

³³ Wolfgang Michalski, « Les politiques d'ajustement positives. Un concept stratégique pour les années 80 », dans *Futuribles*.

Cette approche, on le constatera à la lecture de la définition que donne l'OCDE des ajustements positifs, consistera à se fier aux signaux du marché pour l'élaboration des politiques qui viendront appuyer les tendances et, le cas échéant, en corriger ou en atténuer les effets négatifs. Elle consistera également à faire reposer le développement sur le dynamisme de l'entreprise privée pour laisser à l'État une fonction d'encadrement et de contrepoids, ou pour reprendre une expression utilisée au Canada une fonction de « gestionnaire » du changement : « autre trait de cette approche, les contraintes et le déterminisme économique du marché seront acceptés. Les forces du marché détermineront alors les « gagnants » et les « perdants » ainsi que l'allocation des ressources.

Le second modèle que nous retrouvons est celui de la planification consensuelle. Il s'agira alors dans le cadre d'un plan, de baliser l'adaptation, [39] de réduire les incertitudes quant au développement futur et de produire ce que Cazes appelle des cohérences ³⁴. L'affirmation de volonté doublée d'un certain esprit de solidarité contraste avec le souci de respecter les lois du marché et le fatalisme face aux changements des « politiques d'ajustement positives ».

La maîtrise du changement et des mutations par « en haut », la réalisation d'un consensus sur les axes de développement prioritaires et la répartition équitable des coûts et des fruits de la restructuration constitueront quelques-unes des priorités d'une planification qui se veut être le projet d'ensemble d'un nouveau mode de société où l'impulsion du modèle relève toutefois de l'entreprise privée et de la dynamique de la concurrence. Comme l'exprimera très clairement le IX^e plan français,

« Le plan définit les règles de fonctionnement des marchés. Il vise à assurer la régulation de l'économie et à organiser l'avenir. Il s'appuie sur la plus large décentralisation et étend le champ de la concertation. La capacité d'initiative et de décision des entreprises privées, qui assurent de très loin la plus grande partie de la production et de l'emploi n'est donc pas remise en cause » ³⁵.

³⁴ OCDE, « Pourquoi des politiques d'ajustement positives ? », *op. cit.*

³⁵ Bernard Cazès, « Les plans français comme affirmation de volonté et production de cohérence », dans *Analyses de la SEDEIS*, no 34, juillet 1983, pp. 13-17 ; Voir aussi, Jean Le Garrec, *Demain la France, les choix du IX^e plan 1984-1988*, Paris, Maspéro, 1984.

[40]

politiques industrielles. La seconde dimension sera analysée ensuite : sa caractéristique est surtout la singularité du problème qu'elle introduit par rapport à d'autres mutations passées des économies capitalistes ; sa place dans la justification et l'orientation des politiques industrielles est décisive.

II. Virage technologique, « Picking the Winners » ?, contrainte externe et politique industrielle

1. Politique industrielle et sortie technologique de la crise

Mise à part **la dimension internationale**, l'une des raisons les plus fréquemment invoquées pour justifier des politiques industrielles a trait à la nécessité du **virage technologique** qu'il y aurait lieu de prendre avec fermeté pour, à la fois, donner à l'industrie une nouvelle impulsion, relancer une productivité essoufflée et affronter la nouvelle révolution industrielle et technologique, la troisième de l'histoire du capitalisme. Nous n'entrerons pas ici dans le débat sur les explications technologiques de la crise ni sur la pertinence ou non des théories technologistes, néo-schumpétériennes ou autres ³⁶. Par contre, il faut insister sur les retombées de ces débats sur l'orientation qui a été donnée aux politiques industrielles.

Dans bien des cas, la politique industrielle se résume à un vibrant plaidoyer en faveur du virage technologique qui s'est concrétisé sous plusieurs formes : appui privilégié aux industries « high tech » de pointe ou à forte croissance (« Picking the Winners »), effort financier et technique pour la recherche et le développement, création d'instituts de productivité, aides et mesures fiscales à l'investissement productif,

³⁶ Pour un bref résumé de ces théories, voir Christian Barrière, Gérard Kebabjian et Olivier Weinstein, *op. cit.* ; voir aussi Geneviève Schmeder, « Les interprétations technologiques de la crise », dans *Critiques de l'économie politique*, nos 26-27. Nouvelle série, janvier-juin 1984, p. 41-52 ; ou encore Benjamin Coriat et Robert Boyer, « De la crise comme destruction créatrice... Le retour de Schumpeter », *Le monde diplomatique*, septembre 1984.

réaménagement des programmes de formation et d'éducation, etc. Ajoutons également tous les mythes véhiculés sur la robotisation des industries et l'informatisation domestique, et nous avons un peu l'image caricaturale que prend le plus souvent l'adaptation structurelle dans le discours et l'action gouvernementale.

L'importance de la technologie n'est plus à souligner dans le développement du capitalisme. Et peut-être, encore qu'il ne s'agisse que d'une hypothèse, la recherche et la technologie exerceront dans l'avenir ses effets moteurs sur l'économie non seulement comme ? facteur de production si l'on peut parler ainsi, mais aussi comme secteur moteur, autonomisées qu'elles seraient de plus en plus de l'industrie. C'est du moins la thèse défendue par PAVITT et d'autres ³⁷. Là n'est pas la question. Le problème se situerait plutôt dans la vision extrêmement **restrictive** de la restructuration à laquelle peuvent conduire les interprétations technologiques de la crise et de son issue. Premièrement la technologie ne constitue qu'une dimension de la restructuration de l'appareil productif ; deuxièmement, le bon fonctionnement de cet appareil productif dépend de la réorganisation du dispositif des modalités institutionnelles qui régissent les [41]

relations internationales, l'action publique en matière de politique budgétaire et monétaire, le rapport salarial en matière d'organisation du travail, de flexibilité dans l'utilisation du travail, de fixation du salaire direct, de financement du salaire indirect..., la concurrence entre activités privées..., bref il *dépend de la configuration que prendront les rapports sociaux* ³⁸ et de l'adéquation de leur codification institutionnelle.

La redynamisation de la base productive du capital passe à la fois par le déploiement industriel (spatial et sectoriel) et par le

³⁷ Keith Pavitt, « Technical Innovation in Industrial Development in the 1980's : The Dangers of Divergence », dans *Futures*, vol. 12. No 1. 1980.

³⁸ Alain Lipietz a raison de rappeler ce point : « Si une issue à la crise existe, écrit-il dans une perspective d'alternative, elle mobilise plus la capacité d'innover. En matière de rapports, qu'en matière strictement technologique « (que ce soit du côté des « produits » ou du côté des « procédés ») », Alain Lipietz, *Accumulation, crises et sorties de crise : quelques réflexions méthodologiques autour de la notion de « régulation »*, CEPREMAP, Paris, p. 8409.

dépassement des formes techniques et sociales des conditions de production existantes.

C'est donc l'ensemble du capital productif, autrement dit, l'appareil productif dans sa globalité qui verra ses relations sectorielles et financières se dénouer et se renouer autour des secteurs, industries, filières de production voire segments de production stratégiques qui polariseront le développement futur et absorberont le capital et le travail, pour le moment « en jachère ». À cet égard, la vision technologique de la crise conduit à des analyses qui tendent à surestimer le rôle moteur des secteurs « high tech » et à découper arbitrairement l'appareil industriel en trois étages ³⁹. Au sommet de la pyramide, on retrouverait les « secteurs vedettes » à encourager, en bas les « poids morts », sans avenir qu'il conviendrait d'abandonner ou de laisser « vivoter » et au centre les secteurs de base, les « vaches à lait » qu'il s'agirait de consolider. L'expérience prouve que les secteurs « high tech » ne sont pas toujours aussi prometteurs qu'ils ne le paraissent et surtout peut-être, qu'il n'existe pas en soi de secteurs sacrifiés ou voués au succès « a priori » ⁴⁰.

La principale critique qu'il est possible de faire de cette approche « néo-schumpeterienne », c'est qu'elle ne tient pas compte de certaines réalités du capitalisme contemporain comme par exemple la présence d'un capital financier aux tentacules multisectorielles, la dé/recomposition internationale des procès de production, l'intégration à la fois horizontale et verticale de la production au travers des « filières », etc. C'est avec ces réalités que doit aussi composer la politique industrielle, peut-être bien davantage qu'avec cette boîte à illusion que semble être devenue la technologie, une boîte dans laquelle le capitalisme puiserait à volonté pour se ressourcer...

³⁹ Voir Patrick Joffre, « L'analyse stratégique moderne à l'aide de la politique industrielle », dans *Analyses*, SEDEIS, no 34, juillet 1983, p. 9-13.

⁴⁰ Voir à ce sujet la politique industrielle japonaise. On consultera entre autres. Georges Mihaigs, « La stratégie internationale du Japon », dans *Futuribles*, septembre 1983, p. 13-25 ; ainsi que Ira C. Magaziner et Thomas M. Hout, *Japanese Industrial Policy*, London, Policy Studies Institute, 1980 ; Laurent Schwab, *Le Japon*, Paris, Le Sycomore, 1983 ; CEPII, « Le Japon : transformations industrielles, croissance et internationalisation », dans *Économie prospective internationale*, 3^{ème} semestre 1983.

Par ailleurs ainsi que nous venons de le dire, la restructuration concerne tout autant les relations intersectorielles que les conditions de production, l'« amont » de la valorisation du capital. Or, ne considérer que la dimension technologique, c'est négliger les autres aspects du travail : organisation du travail, rapport salarial, relations dans l'entreprise, conditions de travail et aussi de vie, etc. Dans certains cas, le changement prend la forme technologique, et ce n'est d'ailleurs pas forcément dans les secteurs de pointe ⁴¹, mais le plus souvent le changement prend la forme de travail précarisé et déqualifié, de contrôle disciplinaire accru sur le travail, de contrats renégociés, de déplacements de main-d'oeuvre, etc. C'est bien plus l'émergence d'un nouveau rapport salarial et d'un nouveau contrat social qui se trouve au coeur de la restructuration, un « quelque chose » qui [42] viendrait se substituer au « fordiste » d'après guerre, qu'une question de technologie nouvelle ⁴².

Le stock disponible, maintenant et bientôt, des technologies nouvelles ouvre des possibilités d'utilisations de techniques de production permettant d'envisager des gains de productivité sur une nouvelle base : on constate en particulier que les nouvelles productions permettent de modifier les techniques dans les productions existantes non seulement dans le travail de la matière, mais dans les services. Dans sa croissance bon régime précédente, l'économie s'était structurellement transformée de manière très significative ; en témoigne par exemple la part de la population urbanisée et salarialisée, en témoigne aussi la croissance de la part du secteur tertiaire lequel avec l'informatisation a vécu une mini-révolution technique, mais le stockage, le traitement et la circulation de l'information requis pour les services étaient restés significativement exclus de l'innovation : « c'était le temps de l'ordinateur... et de l'artisanat dactylographique », on est maintenant dans le temps de l'industrie et du logiciel. Les bouleversements techniques réouvrent les questions

⁴¹ Stephen Cohen rappelait à ce sujet avec humour au Colloque de l'A.E.P. de l'automne 1983, que l'industrie textile « une morte en sursit, avait un niveau de développement technologique de très loin supérieur à l'industrie informatique où la fabrication des « puces » relève encore de l'artisanat.

⁴² Voir à ce sujet. Benjamin Coriat, *L'atelier et le chronomètre*, Paris, Christian Bourgeois, 1979 ; L. Cumming and J. Grunbaum, *The Sprugle over Productivity : Workers, Management and Technology* ; Jean-Jacques Gislain fait par ailleurs, un excellent « survey » des débats sur le travail dans l'article, « Diviser pour régner. Une analyse critique des théories du marché du travail », in *Interventions critiques en économie politique*, no 6, hiver 1981, p. 126-173.

des relations interindustrielles : y a-t-il un lien (secteur) privilégié d'impulsion de croissance (exemple : comment combiner l'idée d'un tertiaire moteur à une stratégie sectorielle sélective ?), ou par quoi passera ce qu'on désigne comme effets externes d'agglomération... ?

Le débat sur la technologie engage ces questions, mais ces démons ne se posent pas que sur ce plan et l'élaboration des politiques industrielles y fait face ⁴³. En particulier en ce qui

- 1) *Le champ de la marchandise* : Comment élargir le champ de la marchandise comme ce fut le cas dans l'après guerre avec l'explosion de l'industrie de biens de consommation durable et semi-durable ? Un secteur industriel ou non particulier peut-il jouer l'effet d'entraînement pour donner à l'accumulation du capital un nouvel essor ou bien n'assisterait-on pas plutôt à un remodelage progressif des conditions de vie et des besoins sociaux, à la mise en place d'un nouveau schéma de consommation ⁴⁴.
- 2) *La configuration spatiale des marchés* : L'élargissement du champ de la marchandise se fera-t-il forcément au centre ? Certains pays « en développement » n'offriront-ils pas des perspectives de marché suffisamment importantes pour déplacer le centre de gravité des marchés ? Etc.
- 3) *Le remodelage des appareils de régulation* : Comment seront ultérieurement répartis les fruits de la croissance ? De quelle nature seront les relations de travail ? Jusqu'où ira la « flexibilisation » de l'organisation du travail ? Etc.

Ainsi, la réussite de la mutation industrielle passe-t-elle certainement par les mutations technologiques, mais n'en est-elle pas moins

⁴³ Le collectif de CEP a raison de souligner « qu'il importe de distinguer avec soin les déclarations des acteurs sociaux de leurs comportements et de leurs stratégies effectives : à l'énoncé théorique de solutions à la crise peut ne correspondre aucune mise en œuvre, alors qu'à contrario, un ensemble de pratiques ne rencontre pas toujours de proclamations solennelles ou de théorisations remarquées ! », CEP, *La crise, op. cit.*, p. 6.

⁴⁴ Rappelons l'ouvrage toujours d'actualité d'André Granou sur ce point. *Capitalisme et mode de vie*, Paris, Cerf, 1972.

tributaire des diverses expérimentations que les questions précédentes appellent ? On peut avancer que si justement l'État doit intervenir à travers des politiques industrielles, c'est pour réduire l'incertitude, allonger un horizon court [43] car les figures de l'organisation économique future ne sont pas suffisamment formées. Les politiques industrielles, « la vérité présente des prix » que l'on suppose inadéquate pour se faire une idée fiable des prix sociaux futurs, est de nature à exercer tout son poids, fourvoyant l'orientation du développement national sur la base d'une mal-donnée initiale.

Par exemple, le système de financement peut-il discriminer dans la canalisation de l'épargne vers les branches productives en fonction des avantages comparatifs futurs encore flous qui dépendent des qualifications futures produites par un système de formation, de la détermination des politiques industrielles étrangères, (et de la politique industrielle nationale que ces dernières obligent d'adopter), de l'évolution des coûts de production et des marchés. Nul doute que ces dimensions sont prises en compte par les allocateurs de crédit, mais la détermination des engagements souhaitables passe par une réduction de l'incertitude qui s'appuie sur **des horizons différents suivant les branches et les entreprises** et qui altère la pertinence des choix. En d'autres termes, le desserrement de la contrainte financière tendrait à s'effectuer suivant une détermination des informations économiques relevant de degrés de myopie fort différents suivant les secteurs. Il ne s'agissait là que de suggérer par une illustration une justification à l'intervention, type politique industrielle. Toutefois, remarquons que les mutations qui ont marqué l'émergence de la « société de consommation » n'ont pas fondamentalement réclamé de politique industrielle forte : l'allocation des capitaux a surtout été orientée par la demande finale en biens de consommation dont les caractères doivent à l'aménagement du rapport salarial et de la solvabilisation. Bref, s'il y a bien eu une restructuration de l'appareil productif et des bouleversements sociaux et géographiques (salarisation - restructuration agricole), l'action institutionnelle n'avait pas besoin de porter essentiellement sur l'appareil productif lui-même en termes de choix sectoriels mais plutôt de codification des relations de travail par exemple. Ceci nous amène à nous pencher sur l'importance singulière de la dimension internationale dans la justification et l'élaboration du contenu des politiques industrielles.

2. Politique industrielle, contraintes de l'économie mondiale et régulation du développement économique national.

La crise actuelle a un enjeu : sur le plan productif, la mise en place de nouvelles bases d'accumulation. Or, l'un des traits les plus originaux de cette crise, c'est la place qu'occupe la dimension internationale. Sans exagérer le phénomène ⁴⁵, il faut toutefois convenir avec Michalet, Bressand, Lesourne et d'autres ⁴⁶ qu'il n'est plus possible aujourd'hui de considérer l'économie internationale comme un appendice des diverses économies nationales ou comme leur point d'intersection. Il n'est non plus possible de voir dans les relations économiques internationales une contrainte externe, exogène à une politique économique qui se voudrait d'abord nationale.

La croissance dans l'après guerre [44] s'est accompagnée d'un essor sans précédent des échanges internationaux, pour le meilleur mais aussi pour le pire, faudrait-il le rappeler. Cet essor a eu pour conséquence d'accroître l'interdépendance des économies nationales, de segmentariser la production ⁴⁷ et surtout, par sa dynamique même, de faire de l'espace mondial un espace en soi, doté d'une logique concurrentielle brutale qui s'impose aux différentes économies nationales par le secteur des multinationales ⁴⁸.

Il n'est plus guère possible de réduire le débat sur la politique industrielle en des termes aussi simples que protectionnisme versus libre

⁴⁵ N'oublions pas l'impérialisme au tournant du siècle ni le développement des multinationales dans l'après guerre.

⁴⁶ Albert Bressand, « Mastering the World Economy », *Foreign Affairs*, vol. 61, no 4, 1983. p. 745-72 ; Charles-Albert Michalet, Bernadette Madeuf et Carlos Ominami, *Nationalisations d'internationalisations*, Paris, Maspéro, 1983 ; Jacques Lesourne, *Les mille sentiers de l'avenir*. Paris. Seghers, 1981 ; CEPIL *La montée des tensions*, Paris, Economica, 1983 ; IFRI. Ramsès 1981, *Coopération ou guerre économique*, Paris, Economica, 1981, (sous la direction d'Albert Bressand).

⁴⁷ Voir à ce sujet, Bernard Lassudrie-Duchêne, « Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale », dans Henri Bourguinat, *Internationalisation et autonomie de décision*, Paris, Economica, 1982, (sous la direction de).

⁴⁸ Voir à ce sujet, Wladimir Andreff, *Les multinationales hors la crise*, Paris, Le Sycomore, 1983.

échange, spécialisation versus développement intégré, compétitivité/efficacité versus préservation de l'emploi, etc. C'est pourtant de cette façon que le problème fut tout d'abord posé.

En effet, la forte pénétration des importations a tout d'abord provoqué deux comportements tout à fait opposés ⁴⁹. Pour les uns, la concurrence internationale imposait le repli dans les activités traditionnelles, une « flexibilisation » des conditions de production dans les secteurs de base, un engagement prioritaire dans les secteurs porteurs, là où existaient des avantages comparatifs. L'ouverture sur l'extérieur et le libre échange devait constituer la règle et la clé d'une revitalisation de l'industrie, la voie et le moyen en quelque sorte d'une plus grande efficacité et d'une meilleure compétitivité. Pour les autres au contraire, la solution à la menace de désindustrialisation passe par la reconquête des marchés intérieurs, la réindustrialisation des secteurs en difficulté et la consolidation du tissu industriel dans une perspective d'autonomie nationale. Certaines formes de protectionnisme seraient acceptables, du moins temporairement, pour des raisons sociales, pour préserver les acquis sociaux ou des emplois par exemple.

Posé sous cet angle, le problème ne peut vraiment avoir de réponse ou du moins si réponse il y a, elle ne peut être qu'ambiguë.

La « contrainte extérieure » est une donnée entière de la politique économique. Il est devenu tout à fait irréaliste de la considérer encore comme une variable « exogène » ou « ex post », et de prôner l'autonomie nationale alors qu'une fraction importante de l'économie dépend de sa position concurrentielle sur les marchés extérieurs et de la pénétration des produits étrangers sur les marchés intérieurs. Les contraintes de la concurrence forcent la spécialisation et le respect des normes de compétitivité. Par contre l'extérieur ne constitue pas forcément cette fontaine de jouvence dans laquelle irait se revitaliser une industrie nationale périlante et y puiser le dynamisme nécessaire d'un nouvel essor. Le risque est grand de voir rapidement sauter les « filets protecteurs » de la demande nationale. La cure d'amaigrissement pourrait s'avérer plus fatale que salutaire. Quand aux acquis sociaux et aux conditions de vie et de travail, ils risquent d'être très rapidement pris dans

⁴⁹ Au Canada, la première thèse sera âprement défendue par le Conseil économique du Canada, et la seconde, au travers du débat sur la souveraineté technologique, par le Conseil des Sciences du Canada.

le cercle vicieux de la norme « par le bas ». Le coût du progrès risque d'être à l'avenant des gains que pourraient tirer certaines fractions du capital d'une plus grande ouverture sur l'extérieur ⁵⁰.

Cette crise soulève pour les États nation un problème politique majeur, [45] celui de *l'insertion du capital national dans l'espace mondial et de la préservation de l'espace économique national* ⁵¹.

Ce problème, Marc Humbert le résume de la manière suivante :

« Nul ne saurait aujourd'hui sérieusement contester, écrit-il, les deux postulats qui suivent. Premièrement, la logique de la production s'épanouit à l'échelle mondiale, soit-dit autrement, l'économie est mondiale. Deuxièmement, la logique de l'organisation sociale a peu d'emprise au-delà d'un horizon de frontières nationales, c'est-à-dire encore, l'action de maîtrise sociale est nationale. Accepter ensemble ces deux postulats, c'est en particulier souligner une difficulté essentielle pour définir et mettre en œuvre une politique industrielle. Toute politique est nationale parce qu'action de maîtrise sociale menée par l'État ; toute action industrielle est sociale parce que devant s'inscrire dans la logique économique de la production (à moins de tourner le dos volontairement aux lois du marché et au reste du monde) » ⁵².

L'ambiguïté du dilemme dans lequel se trouvent aujourd'hui placées les autorités politiques laisse présager que les politiques industrielles joueront un rôle pivot dans la régulation du développement industriel national. Dans la mesure où, premièrement dans cette perspective de « maîtrise sociale » dont parle Humbert, elles peuvent *permettre la préservation d'un espace économique et social national homogène* et deuxièmement, dans une perspective d'intégration dans l'économie-monde, elles peuvent *permettre la création d'avantages comparatifs et*

⁵⁰ Voir à ce sujet, Alain Lipietz et Philippe Messine, « Les pièges du libre échange », dans *Le monde diplomatique*, no 351, juin 1983, p. 773-804 ; et Margaret A. Biggs, *Le dilemme, reconversion ou protectionnisme ?*, Ottawa, Institut Nord-Sud. 1980.

⁵¹ Bernadette Madeuf. Charles-Albert Michalet et Carlos Ominami, « D'une crise internationale à une crise mondiale », dans *Critiques de l'économie politique*, janvier-juin 1984, Nos 26-27. p. 188-209 ; et (mêmes auteurs). *Nationalisation et internationalisation, la découverte*, Paris, Maspéro, 1982.

⁵² Marc Humbert, « Quelle politique industrielle nationale face à l'économie mondiale », dans *Revue d'économie industrielle*, no 23, 1er trimestre 1983, p. 149-55.

de secteurs névralgiques d'accumulation. Ceci demande toutefois des politiques industrielles moins rudimentaires et une forme d'engagement de la part de l'État plus consciente des priorités à établir que ce qui fut le cas dans les années soixante. Complémentaire des politiques de stabilisation d'après guerre et des politiques plus traditionnelles de gestion de la force de travail, la politique industrielle pourrait être appelée à jouer dans l'avenir une fonction centrale dans la maîtrise du développement industriel dans un contexte de mondialisation croissante des échanges.

Ainsi que nous l'avons souligné plus haut, toute politique industrielle a deux volets, un volet « sectoriel » et un volet conditions de production. Sur le plan sectoriel, la politique industrielle se doit d'être prioritaire et même sélective. Plusieurs stratégies de développement industriel ont été proposées mais, qu'elles soient axées sur la recomposition du tissu industriel et productif autour des « filières de production »⁵³, de « produits systèmes »⁵⁴ ou de « pôles de compétitivité »⁵⁵, toutes ont en commun de tenter de traduire dans les faits une double préoccupation de compétitivité internationale et de polarisation d'un développement futur autour de quelques axes prioritaires. *La création de noyaux industriels spécialisés susceptibles de positionner le capital national dans l'espace mondial tout en produisant une cohérence nouvelle du tissu industriel sur le plan interne constitue un point de démarcation avec les modèles antérieurs surtout axés sur la diversification, l'introversion et l'intégration industrielle.* Le [46] développement intégré si cher aux nouveaux théoriciens du développement⁵⁶ est devenu un luxe, et rares sont les pays qui peuvent se le payer.

⁵³ Jean Monfort. « À la recherche des filières de production », dans *Économie et statistique*, no 151, janvier 1983, p. 3-12 ; Les annales des mines. *Les filières industrielles*, (Numéro spécial), no 1, janvier 1980.

⁵⁴ François Fontagné, « La notion de sous-système et la décomposition des processus productifs dans l'industrie automobile », dans *Revue d'économie politique*, 1984.

⁵⁵ Gérard Lafay et Anton Brender, art. cit. ; Michel Aglietta et Robert Boyer, « Une industrie compétitive en France et dans le monde », Rapport du groupe de travail no 2. dans La documentation française, *Une politique industrielle pour la France*, Paris, 1984. p.

⁵⁶ Voir en particulier André Grjebine, *La nouvelle économie internationale*, Paris, PUF, 1980.

D'un autre côté, sur le plan productif, se pose le problème de la création et de la consolidation des avantages comparatifs indispensable à la constitution des noyaux. Il ne s'agit pas de revenir à la théorie ricardienne des avantages comparatifs mais de constater une réalité sur le plan international, celle de la construction perpétuelle d'une position concurrentielle. Ceci implique évidemment comme le soulignent Lafay et Brender que les avantages comparatifs soient « construits et reconstruits sans cesse aux prix d'investissements massifs, aussi bien au niveau de l'appareil industriel lui-même qu'en amont de celui-ci dans la recherche et le développement et en aval dans l'appareil commercial ». Et les auteurs de poursuivre « la force du Japon... ne repose sur rien d'autre qu'un effort systématique d'investissements effectués à ces trois niveaux depuis maintenant plus de deux décennies »⁵⁷. Ce que les auteurs négligent, ce qui est pourtant une dimension qualitative essentielle, c'est l'importance des législations et réglementations qui devront être mises en place pour concilier la flexibilité du marché du travail et l'intégration sociale des travailleurs. C'est une dimension non négligeable de la politique industrielle japonaise qui n'est pas sans inspirer les gouvernements...

S'exprimant d'un point de vue général, Marc Humbert signale cette délicate problématique de la politique industrielle qui doit s'élaborer par rapport à une économie mondiale et grâce à une action de maîtrise sociale nationale. Pour préciser ici l'intérêt de cette remarque vis-à-vis de la justification de la politique industrielle, il nous semble utile de suggérer que **le degré d'ouverture des marchés nationaux ne permet plus de dissocier la maîtrise de la circulation du revenu national, sur une base macroéconomique, de la formation de ce revenu national à travers un ensemble d'activités productives capturant effectivement et potentiellement de façon disparate des marchés extérieurs et le marché interne, et s'alimentant de façon tout aussi disparates en inputs intérieurs et extérieurs.**

Bref, l'importance croissante de l'environnement économique pour les économies nationales implique que le tissu industriel national rencontre une force qui affaiblit ses relations internes et son articulation avec la demande finale interne. En d'autres termes, la permanence d'une

⁵⁷ Gérard Lafay et Anton Brender, « Pôles de compétitivité et nouvelle concurrence industrielle », dans *Futuribles*, octobre 1983, p. 29-36.

logique marchande transfrontières altère l'autonomie du système de l'économie nationale à la fois par un effet d'affaiblissement, la solidité des liaisons internes au sein du bloc productif et, par la réduction de la part de la production nationale qui passe par le marché final intérieur. Dans ces conditions, la question n'est pas de reboucler le même type de circuit économique une fois la restructuration accomplie. Il s'agit d'aménager la relation avec l'extérieur et d'assurer la fiabilité des ventes sur le marché intérieur et les marchés extérieurs : cette fiabilité de capture des marchés (« je peux vendre là sans y acheter et y investir ») exige une attitude déterminée [47] et discriminante envers les secteurs productifs. Il s'agit plus généralement d'assurer une configuration favorable en termes de contenu et de stabilisation de l'évolution pour des exportations et des importations. Première idée donc : aménager sa relation avec l'extérieur. Corrélativement, deuxième idée : réaménager les modalités de circulation interne du revenu. Il ne s'agit probablement pas de modifier substantiellement les types de dispositif de redistribution et d'assurance collective, et en cela l'opinion contraire, dominante actuellement, ne nous semble sûrement pas fondée.

Il s'agit plutôt de l'orientation discriminatoire des actions publiques sur la structure de l'offre (canalisation de l'épargne, formation, pénétration des marchés, recherche scientifique et technologique, mesures fiscales...). En effet, si les politiques industrielles s'avèrent si nécessaires, c'est par l'insuffisance, « cette fois-ci » en économie fortement ouverte (aux entrées et aux sorties), des politiques (non industrielles) d'aménagement de la demande ; une demande très ouverte qui est peu sensible aux campagnes d'achat des produits nationaux. En résumé, pour maintenir le fonctionnement et les effets positifs de l'ancien dispositif de régulation (à aménager), *il faut mettre en place des politiques industrielles comme partie intégrante de l'appareil régulateur*. Face à la désystemisation de l'appareil productif national, « la maîtrise sociale nationale » exige *une extension et un affinement de l'intervention* sur l'appareil industriel.

Conclusion

Dans son mémoire devant la « Commission MacDonald », David Slater, président du très libéral Conseil économique du Canada faisait la remarque suivante :

« Le commerce international est de plus en plus modelé par les stratégies de développement industriel planifié tant à l'échelle nationale qu'internationale... Dans ses exposés annuels et d'autres rapports de synthèse, le Conseil économique a souligné qu'il était avantageux de laisser les forces de la concurrence déterminer les gagnants et les perdants dans l'espace économique intérieur, mais la réalité du marché international pourrait imposer de recourir à un développement industriel planifié ici même au Canada » ⁵⁸.

Cette brève remarque pourrait à elle seule résumer tout le débat sur la politique industrielle. La peur de se laisser distancer par les autres pays pourrait être le meilleur aiguillon pour pousser le gouvernement comme les autres gouvernements sur la voie des « stratégies de développement industriel planifié » en dépit de toutes les inquiétudes qu'une telle option peut susciter. La montée des politiques industrielles peut découler d'une certaine manière des pressions politiques dont peuvent faire l'objet les autorités pour protéger industries et emplois et faire éventuellement face à la menace de désindustrialisation. Cette vision négative, défensive, de la politique industrielle, le pendant présent du protectionnisme des années trente, n'est qu'une facette du phénomène.

[48]

De manière plus profonde, la crise aura révélé les limites des politiques de stabilisation et rendu nécessaire l'élargissement des politiques économiques aux structures. Par sa dimension internationale, elle a aussi contribué à faire prendre conscience de la nécessité pour les États de disposer de stratégies de développement industriel et de passer d'une politique industrielle consciente à une politique industrielle prioritaire, pour reprendre les termes de Stoleru. Surtout, loin d'être un outil temporaire, la politique industrielle serait plutôt un dispositif d'ajustement structurel et de sa confortation.

⁵⁸ David Slater, Mémoire présenté à la Commission royale sur L'union économique et les perspectives de développement du Canada, 8 décembre 1983.

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

[49]

[50]

[51]

Filières de production et pôles de compétitivité

Par *filières de production*, on désignera une chaîne d'activités productives complémentaires concourant à la transformation progressive d'une matière première en produit fini. Les activités sont linéairement reliées les unes aux autres par des opérations d'achat et de vente.

La chaîne se décompose en segments regroupés en trois segments principaux. Le segment regroupera l'ensemble des branches qui fournissent principalement les autres branches de la filière sans que l'inverse soit pour autant vrai. Le segment aval, regroupera de manière symétrique les branches localisées dans la distribution et les services faisant des achats principalement avec les autres branches de la filière sans que l'inverse soit pour autant vrai. Enfin, le centre sera essentiellement constitué de branches de transformation.

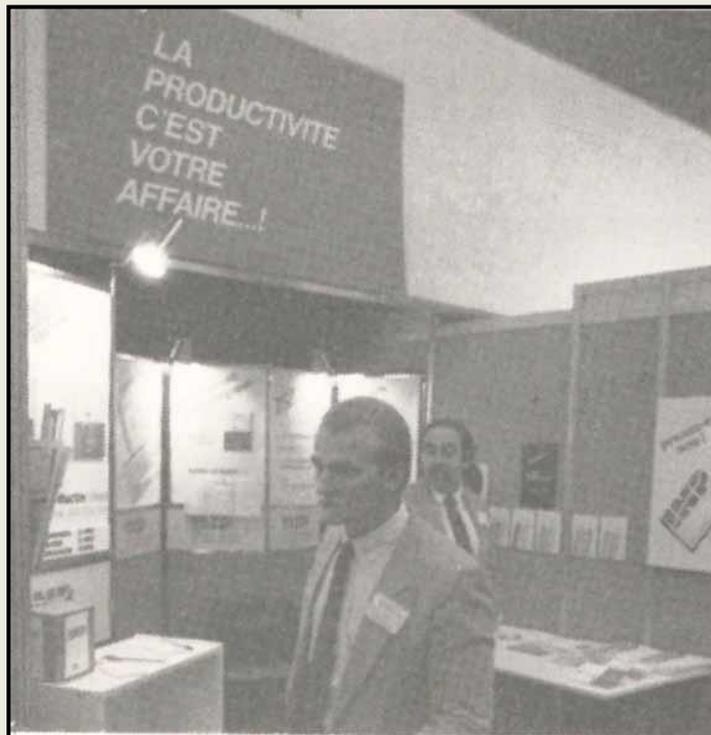
Deux méthodes sont utilisées pour construire les filières. Une première méthode consistera à appuyer les branches entretenant des rapports d'échange amont/aval importants. Une seconde méthode consistera à regrouper les branches ayant des réactions voisines face aux mouvements de la demande, qu'il s'agisse d'opérer à partir de la demande ou des relations d'offre, la méthodologie de demande, qu'une fois repérées les classes invariantes, un éclatement des branches soit fait selon des critères fonctionnels et qu'il y ait ensuite purement des filières.

Le système productif a de manière traditionnelle été découpé par association dans un même poste d'activités, des entreprises ou des unités de production ayant une activité similaire. Deux critères sont retenus généralement : l'activité principale ou la production elle-même. On définira des cas d'utilisation du premier critère, *le secteur* comme l'ensemble des entreprises ayant la même activité principale. Le second critère donnera lieu à la constitution de *branches* qui regrouperont toutes les unités de production génératrices d'un même bien ou d'un même service.

Par sa dimension internationale, la notion de *pôle de compétitivité* se démarque quelque peu des notions de *pôles de croissance* et *d'industries industrialisantes* introduites, il y a plusieurs années, par François Perroux pour la première et par Gérard Destanne de Bernis pour la seconde. Un pôle de compétitivité peut être défini comme un sous-ensemble du système productif jouissant d'avantages comparatifs marqués sur le plan international tout en étant susceptible d'exercer des effets d'entraînement (technique, financier, emploi, etc.) sur le plan interne.

[52]

Le choix des pôles de compétitivité repose sur deux critères. Le premier critère est celui de la compétitivité. Le pôle doit pouvoir disposer d'un avantage particulier que ce soit sur le plan technologique, sur le plan du marketing ou encore sur le plan des coûts de production pour pouvoir s'emparer d'un créneau du marché mondial et répondre adéquatement à une demande à potentiel élevé. La stratégie industrielle consistera donc tout autant à construire les avantages comparatifs en amont en aval de la production (recherche, mise en marché, etc.) qu'à développer une « demande de différence ». Le second critère de repérage des pôles de compétitivité sera le critère d'entraînement, de multiplication. Le sous-ensemble productif doit pouvoir exercer des effets d'entraînement vers l'aval, vers l'amont et latéralement. L'« effet aval » dépendra en grande partie de l'investissement tant pour réaliser des économies d'échelle (accroissement de la capacité de production) que pour améliorer le rendement des opérations existantes. Les prix relatifs, la qualité et la disponibilité du produit doivent être « attractifs » pour l'acheteur. L'effet amont se fera surtout sentir par le marché offert par le pôle de compétitivité pour les fournisseurs. L'effet latéral, quant à lui sera repéré par la variété des produits offerts, les contrats de sous-traitance, la recherche, etc. Une série d'indicateurs (ratios, coefficients multiplicateurs, etc.) déjà largement utilisés dans les analyses des relations industrielles permettra de mesurer ces différents effets et de dégager les secteurs prioritaires.



[53]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.

DOSSIER

“ LA POLITIQUE INDUSTRIELLE JAPONAISE ”

Laurent SCHWAB

[Retour au sommaire](#)

Les performances économiques du Japon, sa capacité d'adaptation aux changements du contexte international ont suscité à la fois de nombreuses interrogations et ont donné lieu à un grand nombre d'explications toutes faites.

La faiblesse des salaires japonais, la sous évaluation du Yen, la flexibilité du soi-disant système d'emploi à vie, ont tour à tour été invoqués pour rendre compte des réussites de ce pays mais aussi pour critiquer son comportement dans les échanges internationaux.

De même, sa politique industrielle est fréquemment accusée de favoriser des pratiques déloyales et son maître d'œuvre, le ministère de l'Industrie et du Commerce extérieur (MITI) est désigné comme bouc émissaire, notamment par les États-Unis.

L'enjeu du débat n'est pas seulement économique ou commercial. Différentes publications récentes montrent qu'il est aussi largement idéologique. Brièvement résumée, une première thèse, apparue aux États-Unis au début des années soixante-dix insiste sur l'étroite imbrication entre le gouvernement et les milieux d'affaires japonais. Le Japon ne formerait qu'une gigantesque société anonyme.

Conscients sans doute des limites d'une telle présentation et plus subtilement, de son caractère pernicieux à l'égard d'une philosophie néo-libérale qui fait du marché le seul principe de régulation de l'activité économique, certains commentateurs proposent une vision radicalement opposée. « C'est l'initiative individuelle et non la planification centrale qui est la source principale de la croissance japonaise » proclame ainsi un journaliste de la revue Fortune. Les Japonais eux-mêmes soutiennent ce point de vue. Dans [54] un numéro récent du Journal du MITI, Hinoya Ueno indique ainsi qu'actuellement « la politique industrielle se conforme bien plus aux principes du marché et de la libre concurrence et son contenu comme sa forme sont bien plus souples que dans le passé ⁵⁹ ».

« Good bye, Japon Inc. » conclue même un article de la Far Eastern Economic Review ⁶⁰ s'appuyant sur les mesures récentes prises par le MITI pour ouvrir le marché national aux marchandises et aux capitaux étrangers.

On se propose ici de tenter de montrer que l'interprétation du rôle de la politique industrielle du Japon ne saurait se résumer à cette alternative entre dirigisme et libéralisme. La première partie s'attachera à mettre en évidence les principales modalités à travers lesquelles l'État est à même d'intervenir sur le système productif on verra notamment qu'elles ne se réduisent pas à la seule stratégie du MITI mais revêtent des formes variées.

La deuxième partie s'efforcera de faire apparaître les principaux facteurs de changement dans le contenu et la forme de la politique industrielle japonaise. L'un comme l'autre dépendent étroitement des transformations du contexte économique et social du pays et de son insertion dans l'économie mondiale.

⁵⁹ Hinoya Veno, Industrial Policy, its Role and Limit, Automne 1983.

⁶⁰ M. Tharp, 26 mai 1983, *Far Eastern Economic Review*.

Stratégie et moyens de la politique industrielle japonaise

Un rappel du contexte macroéconomique qui prévalait au Japon depuis le début des années cinquante permet de mieux comprendre le rôle qu'a pu jouer la politique industrielle. Celle-ci a utilisé différents moyens qui seront brièvement rappelés, au service d'objectifs qui ont varié au cours du temps.

Le contexte économique japonais

Du milieu des années cinquante au premier « choc pétrolier », l'économie japonaise croît à un rythme très rapide soit entre 1955 et 1973, le taux de croissance annuel moyen du volume de la production industrielle est ainsi, selon l'OCDE de 13,2% contre 5,7% en France ou 4,4% aux États-Unis.

Cette forte croissance repose tout d'abord sur une formidable effort d'investissement : la part de la formation brute de capital fixe dans le produit intérieur brut atteint 30 à 35% alors qu'elle n'excède pas 22% en France pendant la même période. Ce rythme d'accumulation n'est possible que grâce à un niveau élevé d'endettement des entreprises et à la forte proportion de l'épargne des ménages dans le revenu national.

Il suppose aussi un recours massif aux technologies étrangères, principalement américaines, mais loin de recourir comme d'autres [55] pays aux investissements étrangers directs, le Japon concentre son effort sur l'acquisition des brevets. Il achète environ 30 000 licences entre 1950 et 1980 moyennant une somme totale d'environ 10 milliards de dollars.

La croissance japonaise se caractérise en second lieu par son caractère autocentré : il faut attendre 1970 pour que la part du commerce extérieur dans la production nationale atteigne 10% alors qu'elle est de 18% en Grande-Bretagne à la même époque. Ceci est possible grâce à un niveau élevé de protection douanière, les importations étant principalement centrées sur les matières premières et l'énergie dont le Japon est presque totalement dépourvu.

Cependant, jusqu'à la fin des années soixante, la mauvaise adaptation de l'économie japonaise à la demande mondiale fait qu'elle subit la contrainte extérieure : les périodes d'expansion se terminent par un déficit extérieur qui menace la parité du Yen.

Les efforts des pouvoirs publics vont donc se porter sur la transformation de l'appareil de production. La période comprise entre les deux chocs pétroliers marque une accélération à cet égard, mais, pas plus que la publication des différentes « visions à long terme du MITI », elle ne suffit à établir une périodisation significative. Il semble plutôt que l'on puisse parler d'adaptation permanente. Cependant, avant d'en préciser les objectifs successifs, il convient d'indiquer par quels moyens l'État japonais est à même d'intervenir sur la dynamique du système productif.

Les modalités d'intervention de l'État

On sait que l'interventionnisme public remonte au tout début de l'ère Meiji, que ce soit sous la forme de subventions ou de prise en charge directe de secteurs clés.

Les principaux instruments de régulation économique et industrielle de la période contemporaine vont se mettre en place dans les années qui suivent la reconstruction.

Cependant, la part des dépenses et des prélèvements publics dans le produit national reste faible comparativement aux autres nations développées.

Aspect sans doute le plus connu des dispositifs étatiques, les directives ou incitations administratives (*gyôsei shidô*) ont fortement contribué à la croyance selon laquelle les relations entre l'État et les entreprises au Japon seraient uniques en leur genre.

L'un des facteurs de souplesse de cet instrument réside selon B. Chung ⁶¹ dans la nature non juridique de son processus d'élaboration et d'application. Fortement utilisées, ces directives couvriraient 70% à

⁶¹ B. Chung, « Les relations entre l'administration et les milieux d'affaires japonais », *Sciences sociales du Japon contemporain*, mars 1983.

80% des actes administratifs, elles ont permis au MITI mais sans doute à d'autres ministères, d'intervenir directement sur l'agencement des structures industrielles, notamment par la constitution de cartels.

En 1947, à l'initiative de l'occupant américain, une loi anti-monopoles avait été promulguée. Elle participait au processus de dissolution des zaibatsu et devait favoriser le développement de la libre concurrence au sein de l'industrie [56] japonaise. Une « Commission de la Concurrence Loyale » avait été créée pour surveiller son application.

Dès le début, cette loi fut contestée. Elle subit plusieurs révisions mais très rapidement, le MITI ainsi que d'autres administrations adoptèrent des mesures destinées à concentrer les capitaux dans des secteurs considérés comme stratégiques, afin d'y accroître les capacités de production et les exportations. Dans ces conditions, les directives administratives portant sur les niveaux de production ou de prix l'ont emporté pendant longtemps sur les décisions de la Commission de la Concurrence Loyale.

De nombreux commentateurs soulignent de préférence l'étroite concertation entre l'administration et les milieux d'affaire au moment de l'élaboration de ces directives de même que leur application qui se déroulerait sans conflits majeurs.

On verra plus loin qu'il n'en a pas toujours été ainsi. Jusqu'à une date récente, ces orientations « informelles » étaient de toutes façons complétées par deux dispositifs qui en renforçaient le pouvoir.

La loi sur le contrôle des changes et du commerce extérieur de 1949 de même que celles concernant les capitaux étrangers de 1950, faisaient que les entreprises souhaitant acquérir des techniques étrangères devaient nécessairement obtenir l'accord du MITI. Celui-ci était à même par ce biais, d'en régler le flux et d'influer sur l'orientation sectorielle de l'investissement.

La régulation monétaire, admirablement décrite par A. Brender (1977) constitue une troisième voie essentielle et souvent méconnue par les commentateurs du système japonais. Très brièvement résumée, elle repose d'une part sur l'endettement élevé des entreprises et sur la faiblesse du marché financier. Les entreprises sont donc conduites à se financer essentiellement auprès des banques. Cette situation se retrouve d'ailleurs jusque dans une période récente puisqu'entre 1967 et 1973, la

part relative des émissions de valeur, actions ou obligations ne représentait que 5% du total des ressources de financement du secteur privé contre 48,5% pour les emprunts bancaires.

Le système bancaire était, jusqu'à une date récente, assez fortement segmenté, les City Banks fournissant les crédits à la grande industrie tandis que les Local Banks assurent au niveau régional la collecte de l'épargne populaire et les prêts aux petites et moyennes industries. Cependant, les City Banks étaient constamment en position d'« overloan » et, pour assurer leur équilibre financier, devaient se refinancer auprès de la Banque du Japon.

Celle-ci pouvait alors imposer ses conditions de refinancement en définissant un taux privilégié et un montant plafond. Ce système a permis d'une part à la Banque du Japon de contrôler le volume des crédits tout en maintenant les taux d'intérêt à un niveau faible mais surtout d'agir sur leur distribution sectorielle.

Les directions administratives associées au contrôle des changes et à la « Window guidance » assurée par l'institut d'émission permettent de comprendre pourquoi l'intervention financière directe de l'État était [57] relativement limitée. Elle passait notamment par l'intermédiaire de deux banques publiques, chargées respectivement de fournir des prêts à faibles taux d'intérêt pour l'exportation et pour l'industrialisation.

Jusqu'au premier choc pétrolier les aides de l'État au secteur privé représentent une part relativement réduite des dépenses publiques. De même, les dépenses militaires ne s'élèvent qu'à 5,5% de l'ensemble des dépenses publiques en 1959 contre 16,8% en France à la même époque.

Dotée de ce dispositif, l'administration japonaise a donc pu grandement influencer sur le développement économique en désignant différentes priorités aux industriels.

L'évolution des priorités

Dans la période de reconstruction qui suit la fin de la guerre, l'effort porte principalement sur la reconstitution des capacités de production dans des secteurs comme le charbon, l'électricité, et les engrais chimiques.

Le milieu des années cinquante voit le début d'une formidable expansion facilitée par la guerre de Corée. Le MITI fit établir des plans pour moderniser et rationaliser la sidérurgie, créer une industrie pétrochimique et promouvoir l'industrie automobile et les biens d'équipement. Très rapidement, dans les nouveaux secteurs d'activité, la concurrence devint intense.

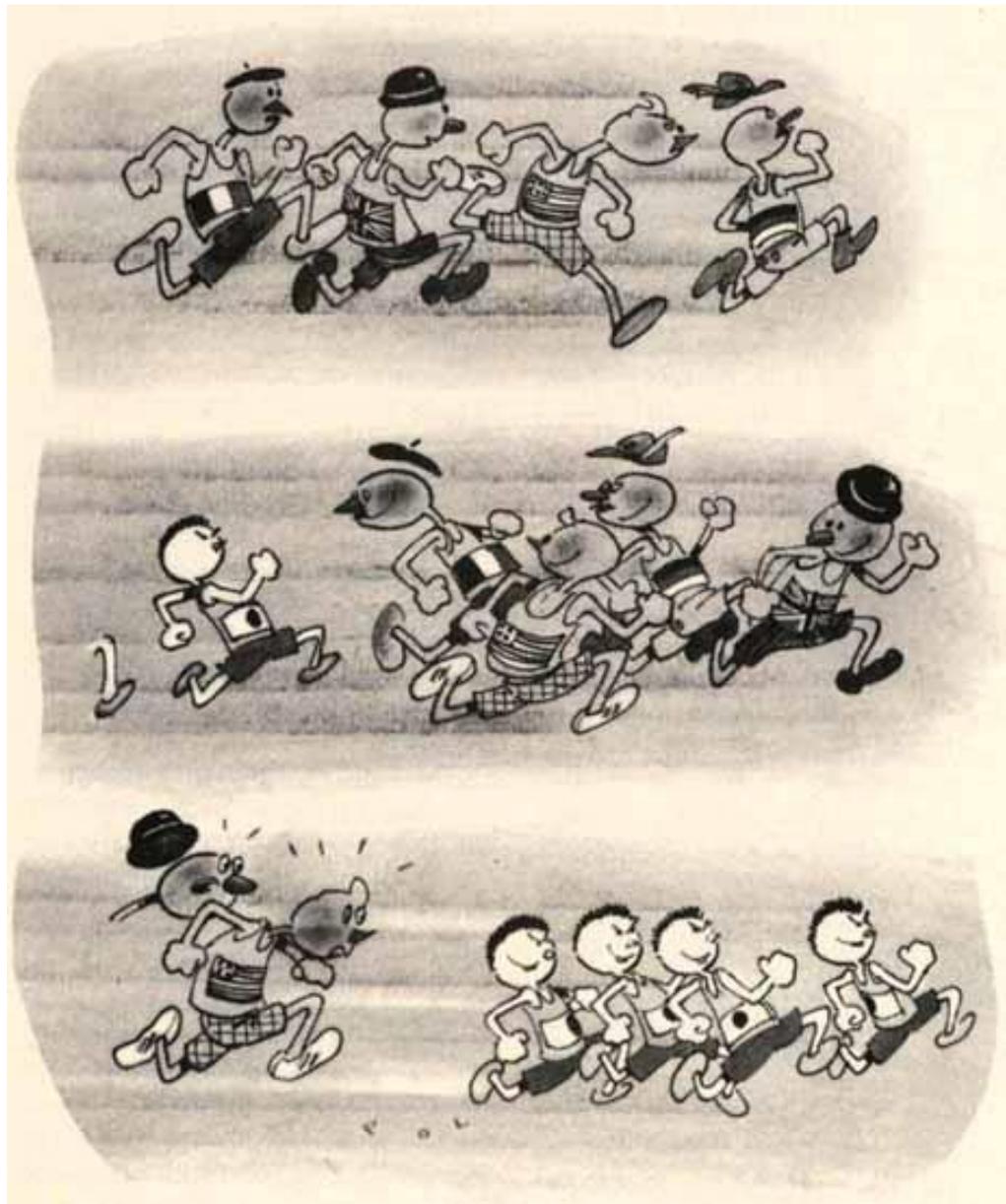
En 1955, le Japon adhère au GATT. En 1960, le premier ministre annonce son intention de doubler le revenu national en 10 ans. Dans le même temps, l'amélioration de la productivité et de la compétitivité de l'industrie japonaise permet d'envisager son ouverture sur l'extérieur. En 1960, le gouvernement adopte les principes du « plan de libéralisation des échanges ». La même année il adhère au Fonds Monétaire International et en 1964 à l'OCDE.

En matière de politique industrielle, il convient de noter que la libéralisation porte d'abord sur les biens et non sur les capitaux. Elle a été très progressive et s'est exercée d'abord dans les secteurs où le Japon était le mieux préparé à la compétition.

Elle conduit aussi à une première réorientation de la structure productive qui transparaît dans la première « Vision à long terme » du MITI, qui, publiée en 1963, n'a pas nécessité moins de trois ans pour être élaborée. Elle met l'accent en particulier sur le développement des industries lourdes et de la chimie, à partir de deux critères principaux : l'élasticité-revenu et le taux de croissance de la productivité de ces secteurs.

De fait, les dispositifs financiers et fiscaux (amortissements accélérés par exemple) adoptés par l'État se conjuguent à la dynamique propre de ces industries et permettent d'obtenir des rendements croissants.

Au cours de la même période, le développement de nouvelles activités amène les pouvoirs publics à prendre en charge le repli de secteurs comme les industries minières ou le textile. Pour ces secteurs se met en place un dispositif complexe mais apparemment efficace : à la suite de longues négociations avec les industriels, le MITI « propose » un plan de réduction des capacités



[59]

de production et éventuellement de regroupement des entreprises, au mépris de la loi anti-trust.

Ce plan est accompagné de mesures financières diverses et d'un dispositif de reclassement de la main-d'oeuvre, facilité par la croissance de l'activité dans les autres branches.

De 1961 à 1981, les effectifs du secteur minier passent ainsi de 200 000 à 20 000 personnes.

De manière symétrique, la définition de « nouveaux secteurs d'avenir » se traduit par un ensemble de mesures financières et fiscales, une prise de participation de l'État souvent minoritaire, un accent sur l'effort de recherche et de développement nécessitant une coopération étroite entre les firmes, puis, quand le secteur en question a pris une certaine importance, un contrôle du nombre d'entreprises susceptibles d'y pénétrer. Ce schéma s'applique grosso modo à la pétrochimie devenue à la fin des années cinquante une des « industries clés ».

À la fin des années soixante, cette stratégie a obtenu un succès certain pour ce qui concerne l'obtention de rendements croissants et de niveaux élevés de production. Les résultats sont plus discutables en matière d'environnement et de conditions de vie des japonais. Outre les risques de surproduction que connaissent les grands combinats, ils se heurtent à une résistance de plus en plus marquée de la part de la population.

Cette situation quoique sous estimée au départ par le MITI sera implicitement prise en compte dans sa deuxième « vision à long terme » qui met l'accent sur la nécessaire évolution de la structure industrielle avec le développement des « knowledge intensive industries » et l'amélioration de la qualité de vie.

La dévaluation du dollar et le premier choc pétrolier marqueront bien une rupture dans la dynamique économique japonaise mais avant d'en envisager les conséquences on peut tenter un rapide bilan de cette période. Elle fut en premier lieu marquée par un degré élevé de concurrence entre les entreprises au sein d'un marché intérieur protégé. Pourtant, si l'on en juge par l'évolution de la part respective des principaux secteurs d'activité dans la valeur ajoutée industrielle, on retrouve une large coïncidence avec les orientations de l'État.

Ce paradoxe apparent s'explique en partie si l'on prend en compte la forte mobilité intersectorielle des capitaux dans l'industrie japonaise, en particulier entre 1965 et 1970 ⁶². Mettant en jeu l'ensemble des processus privés et publics de « guidage » — sogo shoshas, intermédiaires financiers, etc. — elle révèle la capacité des entreprises de s'orienter en priorité vers les catégories de produits en croissance rapide avant même d'atteindre la phase de maturité pour les produits les plus anciens.

En second lieu, l'effort de prévision et de programmation à long terme nous semble avoir joué un rôle décisif dans les différentes mutations de la structure industrielle japonaise. On peut en trouver différentes raisons : désir de rattrapage des pays occidentaux impliquant une observation des changements technologiques en cours dans le monde entier, rôle stratégique des informations [60] véhiculées par le dense réseau des sociétés de commerce international, grand intérêt des japonais pour tout ce qui relève de la prévision et de la prospective etc. ⁶³.

Il semblerait aussi que l'effort de prévision dans le domaine industriel ait été quelque peu déconnecté de la planification macroéconomique proprement dite. On peut en voir une preuve dans les fréquents réajustements des différents plans japonais. Concurrencée par les prévisions d'un grand nombre d'organismes privés, la planification japonaise aurait surtout servi à « balayer » l'éventail des futurs possibles.

Au total, il apparaît bien que cet accent sur les perspectives de moyen terme n'a pu être assuré par le seul marché pas plus que par l'État. Mettant en jeu un ensemble complexe de dispositifs institutionnels et financiers, il est vrai qu'il était facilité par le faible degré d'insertion internationale de l'économie japonaise.

La période postérieure à 1973 va voir se modifier considérablement le contexte national et international, conduisant non seulement à une modification des objectifs de la politique industrielle, mais aussi de ses modalités d'application.

⁶² Voir sur ce point Le Japon : transformations industrielles, croissance et internationalisation, CEPII, 3^e trimestre 1983.

⁶³ Dans Japon : *le prix de la puissance*, C. Sautter indique ainsi que le lendemain de la réévaluation du yen du 18 décembre 1971, plusieurs projections détaillées des conséquences prévisibles au cours des 18 mois à venir avaient été publiées !

L'internationalisation de l'économie japonaise : de nouveaux enjeux pour la politique industrielle

On rappellera ici brièvement les principaux changements du contexte macroéconomique avant d'en envisager les incidences sur les modalités d'application de la politique industrielle. Celle-ci se trouve confrontée à de nouveaux enjeux et à des contraintes plus fortes que dans le passé.

Changement du contexte économique et nouvelles priorités industrielles

Comme dans la plupart des pays industrialisés, le renchérissement de l'énergie modifie considérablement les données de l'économie japonaise. Il menace notamment les secteurs de biens intermédiaires qui en étaient de gros consommateurs (sidérurgie, pétrochimie) et qui constituaient le pôle d'entraînement de la croissance.

Cependant, il semblerait que le Japon se soit adapté plus rapidement au changement du contexte international même si cette adaptation ne s'est pas toujours déroulée avec la souplesse qu'on lui prête.

À court terme face à la baisse de production, la chute de la rentabilité et l'augmentation des faillites d'entreprises, les pouvoirs publics réagissent sur une politique de soutien actif de la demande et notamment de l'investissement.

Cette politique a pour effet d'accroître le poids des dépenses publiques dans l'activité nationale mais au prix d'un creusement du déficit des administrations : entre 1973 et 1980, la part des dépenses publiques passe ainsi de 22% à 33% du produit intérieur brut tandis que le déficit passe de 1% sur la période de 1967-1973 à 4% en moyenne entre 1974 et 1980.

En second lieu, les entreprises japonaises réagissent au ralentissement de la consommation des ménages par une forte poussée à l'exportation. Elles s'efforcent aussi de réduire leur endettement auprès des banques par un accroissement de l'autofinancement.

L'État impulse enfin le mouvement d'extériorisation de la croissance japonaise tout en stimulant un processus d'ajustement de la structure industrielle. Cette transformation, conforme aux orientations données par les pouvoirs publics au début des années soixante-dix, s'est déroulée suivant cinq axes principaux : élimination des capacités excédentaires dans les industries connaissant des difficultés structurelles, promotion des secteurs à haute valeur ajoutée (construction mécanique, électrique et électronique, matériel de transport), modernisation et rationalisation des petites et moyennes entreprises, réduction des coûts de production et recherche d'économies d'énergie et de sources d'énergie de remplacement afin de réduire la vulnérabilité du pays.

On retrouve ici le double mouvement observé dans les années cinquante et soixante : restructuration des industries en déclin et promotion des industries nouvelles mais avec une différence essentielle. Il nécessite en effet un engagement financier beaucoup plus massif de la part de l'État, tandis que dans le même temps, celui-ci doit accroître ses dépenses dans tous les domaines délaissés de la croissance antérieure : logement et protection sociale notamment.

La restructuration des industries en déclin — chantiers navals, acier, aluminium et textile pour l'essentiel — s'est opérée à travers la mise en œuvre d'une loi sur les industries en dépression structurelle de 1978 qui comportait la formation de cartels de dépression, la réduction des capacités de production des entreprises concernées et l'affectation de fonds publics et de crédits privés à ces dernières.

La presse s'est fait l'écho des oppositions que ces mesures ont rencontrées chez certaines entreprises ⁶⁴ notamment dans l'aluminium. Elles montrent bien que le consensus entre l'État et les milieux d'affaires ne constitue en rien une donnée permanente dans le contexte japonais.

⁶⁴ Voir par exemple « How Japan Manages Declining Industrie », *Fortune*, mars 1984.

Second versant de la politique d'adaptation industrielle, l'accent sur les nouveaux secteurs d'activité tels que l'électronique est une constante de la fin des années soixante-dix et du début des années 1980.

Il est manifeste dans la dernière des grandes visions du MITI « vision pour les années 1980 » qui replace les nouvelles industries clés dans le cadre d'une stratégie mondiale.

Dans le domaine de l'électronique, l'action du MITI a joué un grand rôle dans la prise de conscience dès la fin des années cinquante de l'importance future de ce secteur. Il a aussi contribué à la protection des entreprises qui abordaient cette activité à la fois sur le contrôle des importations mais aussi par l'interdiction des implantations détenues à 100% par des firmes étrangères. Seules IBM et Texas Instruments réussirent à mettre en échec cette dernière disposition, cependant le Japon est peut être l'un des seuls pays développés qui ait [62] réussi à limiter le monopole d'IBM sur son marché intérieur. Enfin, le rôle du MITI a été d'assurer la coordination et la mobilisation des moyens nécessaires à la maîtrise technologique avec notamment le programme VLSI (Very Large Scale Integration Circuits) lancé à partir de 1976. Dans ce programme, l'administration s'est efforcée de coordonner les efforts des entreprises en matière de recherche, notamment dans le domaine des semi conducteurs, alors que dans le même temps, les entreprises se livraient à une concurrence sévère dans le domaine de l'électronique grand public.

Finalement, la structure industrielle japonaise a enregistré une profonde transformation, en accroissant sa spécialisation vers les industries les plus dynamiques et tournées vers l'exportation.

Cette évolution a joué un grand rôle dans l'apparition d'un solde excédentaire de la balance commerciale mais, plus que le niveau absolu de cet excédent, c'est la forte part des produits manufacturés dans les exportations et sa faiblesse dans les importations qui ont été la cause des conflits commerciaux entre le Japon et les autres pays développés (Amérique du Nord et Europe notamment).

La libéralisation des mouvements de capitaux constitue la dernière grande mutation de l'économie japonaise. Elle est intervenue très progressivement à partir du début des années 1970 mais il a fallu attendre 1980 pour qu'une nouvelle loi remplace celle de l'après-guerre et fasse

de l'autorisation des mouvements de capitaux la règle et non plus l'exception comme c'était le cas auparavant.

On concevra que cette évolution s'articule logiquement avec l'ouverture de l'économie japonaise, l'investissement à l'étranger étant le prolongement de la stratégie de spécialisation du Japon (investissements manufacturiers dans les pays en voie de développement puis dans les pays développés par exemple).

En revanche, si l'investissement japonais à l'étranger est favorisé, les entrées de capitaux sur le territoire national restent notablement limitées jusqu'à une date récente ⁶⁵, certains commentateurs voyant là la trace d'une réticence certaine de l'administration ⁶⁶.

Finalement, à la suite de ces différentes transformations, l'État va-t-il conserver sa capacité de régulation économique, notamment industrielle ? Différents facteurs conduisent à penser que certains des instruments « traditionnels » de l'intervention publique sont appelés à se modifier profondément.

Des changements dans les modalités de l'intervention publique

On a vu précédemment que la régulation monétaire opérée par la Banque du Japon par le biais du refinancement des banques constituait un moyen important de l'intervention de l'État y compris sur le plan industriel. Il reposait sur un fort endettement des entreprises auprès du secteur bancaire associé à un isolement du marché financier permettant de maintenir les taux d'intérêt à un niveau bas.

⁶⁵ Les investissements japonais à l'étranger sont multipliés par plus de 7 entre la période 1960-1967 et 1968-1973 tandis que les importations de capital ne font que doubler dans le même temps.

⁶⁶ Cf. Chalmers Johnson, « The Internationalization of the Japanese Economy », in *The Challenge of Japan's Internationalization*, H. Mannari et H. Befu, Ed. Kodansha International, 1983.

[63]

Cette situation est en train de se modifier fondamentalement sous le double effet du ralentissement de l'endettement des entreprises et de la progression de celui de l'État. Une croissance moins rapide impliquant des investissements moins importants, alliée à un accroissement de l'autofinancement expliquent que les entreprises aient moins recours au crédit bancaire tandis que la progression du déficit public, financé surtout par l'émission d'obligations sont à l'origine de cet endettement croissant. Celui-ci a pour effet de réduire la marge de manœuvre de l'État de deux manières. En premier lieu, le système de la « window guidance » géré par la Banque du Japon supposait une relative faiblesse du marché des capitaux et une régulation des taux d'intérêt par la puissance publique. Les émissions de titres publics ayant entraîné un fort développement du marché des capitaux tandis que se met en place une déréglementation progressive du système financier, associée à son ouverture internationale, les conditions du contrôle par la Banque du Japon du volume et de l'orientation sectorielle des crédits risquent fort de ne plus être réunies.

En second lieu, l'accroissement du déficit budgétaire limite la marge de manœuvre des pouvoirs publics pour des raisons évidentes : en 1982, le déficit budgétaire représente 31,3% des dépenses totales et 5,9% du PNB (Source : ministère des Finances), l'État risque donc de se retrouver rapidement dans une situation où il doit emprunter pour rembourser les emprunts émis antérieurement. Dans un contexte de ralentissement de la croissance à moyen terme, il peut difficilement espérer une progression des ressources fiscales alors que le vieillissement rapide de la population japonaise se traduit par une constante progression des dépenses sociales.

Ceci débouche finalement sur un résultat paradoxal : alors que quantitativement, l'intervention économique de l'État japonais s'accroît, sa capacité à orienter le développement économique du pays paraît réduite, en liaison avec les progrès de l'internationalisation économique et financière du Japon.

Cette tendance risque alors de provoquer des changements substantiels dans le processus d'application de la politique industrielle alors que celle-ci est confrontée à des contraintes plus fortes que dans le passé.

Les contraintes pesant sur la politique industrielle

La première résulte sans doute de l'épuisement d'un mode de croissance fondé entre autres sur l'importation des technologies étrangères notamment dans les secteurs de pointe. Ceci résulte tout d'abord de la réticence de plus en plus marquée des firmes, en particulier américaines à exporter leur technologie sans contreparties telles que l'implantation d'unités de production sur le territoire japonais. Par ailleurs, parvenu à un stade très avancé dans des secteurs comme l'électronique ou la robotique, le Japon doit chercher par lui-même à maintenir son avance technologique. Cela implique une réorientation et un effort considérable sur la recherche-développement. [64] Jusqu'à présent, à la prépondérance du secteur privé dans le financement de la recherche (65,8% en 1977 contre 27,4% pour l'État) correspondait une préférence marquée pour la recherche appliquée au détriment de la recherche fondamentale ⁶⁷. La nécessité d'un effort sur cette dernière est clairement perçue par les autorités japonaises mais la manière d'y parvenir est moins claire : elle ne peut se faire que par une réorientation de la dépense des entreprises impliquant un coût plus élevé et une rentabilité immédiate plus aléatoire, ou par un accroissement des dépenses de l'État ce qui paraît problématique vu la situation des finances publiques.

La seconde contrainte pesant sur la politique industrielle se réfère aux conséquences de l'insertion croissante de l'économie japonaise dans l'économie mondiale. La réorientation de la structure industrielle vers les secteurs les plus dynamiques a pu se faire en profitant au maximum de rendements d'échelle croissants et des baisses de prix sur les nouveaux produits.

Elle implique en même temps une forte progression de la production et des exportations et risque de se heurter à une insuffisante augmentation de la demande mondiale et à l'adoption de mesures protectionnistes de la part des principaux clients du Japon. Il est encore trop tôt pour savoir si la mise en place d'un « cercle vertueux » s'appuyant sur le

⁶⁷ Cf. Chalmers Johnson, « The Internationalization of the Japanese Economy », in *The Challenge of Japan's Internationalization*, H. Mannari et H. Befu, Ed. Kodansha International, 1983.

développement des nouveaux pays industrialisés d'une zone Asie Pacifique encore embryonnaire permettra de contrebalancer ce risque de stagnation.

Le principal atout dont bénéficient encore les instances dirigeantes japonaises est peut-être la prise de conscience de ces difficultés croissantes. Elle se traduit par la poursuite de l'effort de prospective dans de nombreux domaines. En témoigne par exemple, la multiplication des comités et instances de concertations chargés de réfléchir sur l'impact des nouvelles technologies sur le volume et la composition de l'emploi. Cependant, les publications officielles soulignent l'accroissement de l'incertitude tant sur le plan intérieur qu'international.

De ce point de vue, au même titre que les autres nations développées, le Japon dépend de l'émergence d'une nouvelle donnée internationale sur le plan économique et monétaire.

Conclusion

La politique industrielle a donc joué un rôle important dans le dynamisme de l'économie japonaise au cours de la période passée. Elle ne saurait pourtant être créditée de l'ensemble des réussites industrielles et commerciales. Il semble plutôt qu'elle ait bénéficié d'un ensemble de conditions favorables telles que la progressivité de l'ouverture internationale de l'économie et qu'elle ait su mettre en place un système de guidage et de prévision complexe mais efficace, quoique irréductible à la seule interpénétration des instances gouvernementales et des milieux d'affaires.

Cependant, ses modalités connaissent actuellement une profonde mutation à l'insertion internationale [65] croissante de l'économie japonaise de même qu'aux transformations des conditions du développement des trois dernières décennies. La question centrale de la période actuelle est alors moins de savoir si les années à venir connaîtront une réduction du rôle de l'État au profit du secteur privé que d'envisager les nouvelles formes d'articulation entre les deux. Celles-ci sont étroitement reliées avec l'évolution du rôle du Japon dans l'économie mondiale.

SEPTEMBRE 1984.

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

Bibliographie

BRENDER. A., *Socialisme et cybernétique*, 1977, Caïman Levy.

CEPII, *Le Japon : transformations industrielles, croissance et internationalisation*, 3^e trimestre 1983, Documentation française.

CHUNG, B., « Les relations État-entreprises au Japon : quelques aspects de la politique antimonopoliste », *Sciences sociales du Japon contemporain*, EHESS, mars 1983.

DUPUIS, M., « La politique scientifique et technique du Japon », *Problèmes Politiques et Sociaux*, Série Extrême Orient, n° 493-494. 24.08/7.09.84, Documentation française.

FAURE, G., « Le MITI et la libéralisation de l'économie japonaise », *Economie et politique du Japon contemporain*, novembre 1979, Ehess.

MANNARI. H., (Éd.) *The Challenge of Japan's Internationalization*, Kodansha International, 1983.

OCDE, Japon, Rapports annuels 1979 à 1984.

Ouvrage collectif, « La réforme administrative au Japon : aspects politiques, administratifs et financiers » *Sciences sociales du Japon contemporain*, mars 1984.

SAUTTER, C., *Japon : le prix de la puissance*. Seuil, 1973.

SCHWAB. L., *Le Japon : réussites et incertitudes économiques*. Le Sycomore. 1984.

[66]

L'adaptation industrielle japonaise depuis la crise

La décennie soixante voit à la fois une ouverture progressive de l'économie sur l'extérieur et une première réorganisation de l'appareil de production dans des secteurs comme l'automobile où le pays doit faire face à la concurrence étrangère. Le marché intérieur reste néanmoins très protégé : la part des importations excède à peine 10% du P.N.B. jusqu'en 1973. On peut considérer que les transformations que connaît la structure productive — baisse de la part du secteur primaire dans la production, augmentation de celle de l'industrie — résultent encore essentiellement de mouvements internes à l'économie. Les années 1973 et 1974 marquent alors un tournant à bien des égards.

Il faut mentionner l'importance du renchérissement de l'énergie. Il menace notamment les secteurs de biens intermédiaires qui en étaient de gros consommateurs (sidérurgie, pétrochimie) et qui constituaient le pôle d'entraînement principal de la croissance au cours de la période précédente.

À ceci s'ajoute un nouveau facteur d'inquiétude : la concurrence accrue des « nouveaux pays industrialisés » du Tiers-Monde et notamment d'Asie du Sud-Est (Corée, Taïwan...) qui bénéficient d'une main-d'oeuvre à bon marché. Ils vont gêner le Japon sur ses marchés extérieurs mais aussi sur son propre marché pour les industries légères (textiles, habillement, jouets). Face à cette offensive, les fabricants japonais ont dû adopter une stratégie à double détente : développer les investissements étrangers et, à court terme, restructurer et réduire les capacités de production nationales dans les secteurs visés.

Les nouvelles données de la situation nationale et internationale semblent avoir été prises en compte rapidement et dans toutes leurs implications par les sphères dirigeantes. Les analyses du M.I.T.I. concordent ainsi étroitement avec celles du *Keizai Doyukai* (Comité pour le développement économique appartenant au Keidanren, la principale fédération patronale) dans un rapport au titre évocateur « Une vision de XXI^e siècle : la recherche de la restructuration industrielle ».

Les maître-mots en sont « industries frontières », « redéploiement » et « mondialisation ». Le Japon « ne va plus se contenter de produire pour son marché national et exporter son surplus à l'étranger pour payer ses importations ; il va concevoir sa stratégie dans un « cadre mondialisé » non seulement au niveau de la production mais aussi du marketing de l'innovation, de la gestion du personnel et du financement » ⁶⁸.

Cependant, avant de se lancer dans cette stratégie de l'avenir, il lui faut tout de même battre en retraite sur de nombreux terrains. Soulignons l'augmentation impressionnante des faillites d'entreprises, laquelle ne s'est stabilisée qu'en 1981. La tendance globale masque néanmoins des différences sectorielles importantes : entre 1973 et 1977 les faillites d'entreprises ont ainsi augmenté de 5,8% dans le textile, de 6,6% dans les industries du bas tandis qu'elles diminuaient de 2,5% dans le secteur des machines et celui des équipements électriques. (10).

[67]

Cette évolution a conduit les pouvoirs publics à définir un certain nombre de secteurs comme étant en « dépression structurelle » à partir de critères comme l'importance des capacités de production inemployées, la faiblesse du taux de croissance de la production du secteur ou le niveau élevé des coûts de production par rapport aux principaux concurrents étrangers.

L'institut de recherche *Nomura* considérait en 1978 que les 12 secteurs suivants étaient en dépression structurelle :

1. Raffineries de sucre
2. Textiles
3. Papier-Carton
4. Engrais chimiques
5. Soude caustique
6. Chlorure de vinyle
7. Acier produit par des hauts fourneaux électriques
8. Aluminium

⁶⁸ En 1982, le développement et la recherche appliquée représentent 85,5% de la dépense intérieure totale en recherche. Cf. « La politique scientifique et technique du Japon », *Problèmes Politiques et Sociaux*, août, septembre 1984, Documentation française.

9. Machines-outils
10. Construction navale
11. Contre-plaqué
12. Transport maritime

Se retirant en plus ou moins bon ordre de secteurs menacés ou incertains, les capitaux japonais se devaient de trouver des zones plus profitables. La réflexion sur les nouvelles orientations à prendre est intervenue rapidement.

Le *Keizai Doyukai* auquel nous faisons allusion précédemment a retenu pour sa part 8 secteurs d'avenir. Son choix recoupe assez étroitement —qui s'en étonnerait ?— celui du M.I.T.I : -Ingénierie -Informatique -Développement -Énergie nucléaire - Communications -Développement des Océans -Div. Industries -Aérospatiale.

Deux points méritent d'être soulignés : ces nouvelles orientations constituent certainement un tournant dans la mesure où les industries de biens intermédiaires sont délaissées pour partie au profit des biens d'équipement des entreprises et des ménages. La combinaison de nouvelles techniques appliquée à la fabrication de biens de consommation de masse va aussi se traduire par une extension de la production automatisée dans le but de doubler les gains de productivité entre 1980 et 1985.

Elle provoquera nécessairement un bouleversement de la structure industrielle du Japon, réduisant l'emploi dans certains secteurs comme l'automobile et plus largement dans les industries manufacturières et le développant, du moins l'espère-t-on, dans les services et dans les secteurs de pointe.

Le second aspect de cette stratégie a trait à sa dimension volontairement internationale, qui revêt schématiquement trois composantes. Elles s'inscrivent dans un cycle du produit formalisé dès 1937 par K. Akamatsu. La première d'entre elles correspond à la phase 3 du cycle, celle où, après avoir protégé la fabrication du produit et l'avoir orientée vers la demande extérieure, on utilise les gains de productivité réalisés pour attaquer les marchés étrangers : Asie du Sud-Est d'abord, États-Unis ensuite, Europe enfin. On verra ultérieurement que l'alternance de déficits et d'excédents de la balance commerciale depuis la crise suffit à montrer que cette stratégie ne se déroule pas avec une régularité

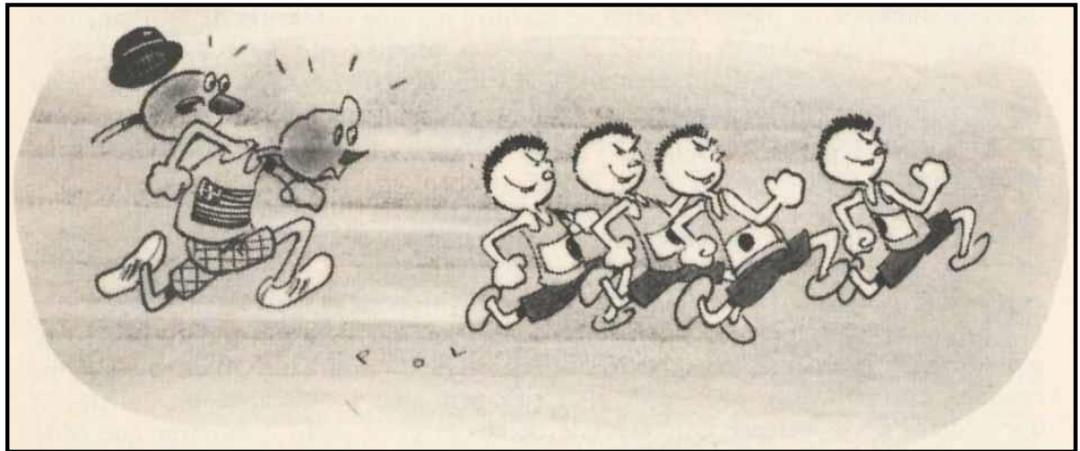
implacable. Elle explique en tout cas l'afflux de biens manufacturés, dont l'arrivée sur des marchés où les productions [68] nationales traversaient de grosses difficultés a été de fait perçue comme déstabilisatrice.

Dans d'autres domaines comme les magnétoscopes, les constructeurs comme *Sony* ou *Matsushita* ont bénéficié de la quasi-absence de concurrence pour développer leurs exportations.

La seconde composante correspond à une quatrième phase à ajouter à celles décrites par Akamatsu : il s'agit, quand la production devient moins rentable sur le sol national, d'investir à l'étranger ou de laisser pénétrer des importations, comme celles en provenance du Sud-Est asiatique qui sont à nouveau complémentaires. Les exportations de capitaux dont on a montré plus haut la rapide progression peuvent aussi avoir une autre fonction : contourner les barrières protectionnistes en implantant des usines de production au sein même des marchés visés. Ce mouvement est particulièrement net dans le cas de l'automobile où les principales firmes japonaises sont en train de conclure des accords avec les fabricants occidentaux, notamment américains.

Le troisième volet de la stratégie internationale est constitué par la mise en place d'un « cercle vertueux », suivant l'expression de C. Sautter avec les pays en voie de développement, notamment les pays d'Asie. Le Japon leur vend des produits manufacturés sophistiqués et leur achète des produits moins élaborés (biens de consommation, pièces détachées) tout en maintenant un excédent commercial appréciable. Parallèlement, il s'efforce d'exporter sa technologie — usines « clés en main », bien d'équipement — aux pays riches en matière premières et en énergie, pour réduire son déficit. Vis-à-vis de l'OPEP, celui-ci atteignait 32,1 milliards de dollars en 1981 contre 30.6 pour les États-Unis et 23,5 pour l'Europe. Il ne faut pas sous-estimer la concurrence que ces derniers livrent au Japon sur ce type de marché. S'il y a, pour reprendre les métaphores guerrières, « conquête » des marchés extérieurs, celle-ci ne se déroule pas comme une promenade militaire.

(Extrait de L. Schwab, 1984)



[69]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.

DOSSIER

**“ LA CROISSANCE,
LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE
ET LES POLITIQUES INDUSTRIELLES
EN ALLEMAGNE DE L’OUEST.”**

par Willi SEMMLER

[Retour au sommaire](#)

En comparaison des autres pays occidentaux, l’Allemagne de l’Ouest (RFA) a connu une performance économique extraordinaire dans la période d’après-guerre. L’écart important qui existait entre la productivité de l’industrie allemande et celle de l’industrie américaine dans les années 50 s’est amenuisé durant les années 1960-1970 pour finalement disparaître dans plusieurs industries à la fin des années 70 ⁶⁹.

L’économie de la RFA a également connu, et ce de manière significative, un taux de croissance du P.N.B. per capita plus élevé qu’aux États-Unis. Après la seconde guerre mondiale, le P.N.B. per capita de la RFA n’était seulement qu’à 50% de celui des États-Unis ; en 1977,

⁶⁹ Helga Majer, Die technologische Lücke zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika : Eine empirische Analyse, (Tübingen : Mohr, 1973).

il était évalué à 95% de ce dernier ⁷⁰. Au début des années 80, il avait dépassé le niveau américain.

Durant cette période, le secteur manufacturier de l'Allemagne de l'ouest connût une croissance rapide. De 1950 à 1975, sa part relative est passée de 31% du P.N. B. à 43,2%, alors qu'aux États-Unis le secteur manufacturier baissait durant la même période de 28,2% à 26% du P.N.B.. Et [70] comme le montre le tableau 1, il est possible d'affirmer que, de tous les pays industrialisés, l'Allemagne de l'Ouest possède le secteur manufacturier le plus solide.

À l'intérieur du secteur manufacturier, les industries exportatrices ont été les « leaders » de cette croissance fantastique. L'économie ouest-allemande a non seulement rattrapé le niveau de productivité de l'économie américaine mais, grâce à un secteur manufacturier fortement orienté vers l'extérieur, elle a aussi pris la place de l'économie américaine comme leader du commerce mondial à la fin des années 70. La part des États-Unis dans le commerce mondial décroît de 15,9% en 1960 à 10,7% en 1977 alors que la part de la RFA s'accroît de 3,5% en 1950 à 10,5% en 1977. Les changements dans les parts relatives des deux pays dans le commerce mondial sont encore plus évidents lorsqu'on regarde l'évolution des exportations de biens manufacturiers. La RFA augmente sa part dans les exportations mondiales de biens manufacturiers de 19,3% en 1964 à 20,8% en 1977, alors que celle des États-Unis chute durant la même période de 21,5% à 15,9%. À partir du milieu des années 1970 la RFA devient un pays leader dans le commerce international de biens manufacturiers, particulièrement de biens d'investissements.

Les trois indicateurs que sont le niveau de productivité, la part du secteur manufacturier dans le P.N.B. et la part nationale du commerce mondial démontrent que l'économie de la RFA a atteint un haut degré de compétitivité dans la période de l'après-guerre. De nombreuses études ont été menées pour expliquer le succès extraordinaire de ce pays ainsi que l'impact de ce miracle économique sur le mouvement ouvrier, les syndicats, le système de partis et la stabilité du système politique. Cet article analysera trois questions seulement :

⁷⁰ U.S., Department of Commerce, Bureau of the Census, *Statistical Abstracts*, (Washington, D. C. : Statistical Abstracts of the United States, 1978).

- a) *Quelles sont les causes spécifiques du développement économique rapide et de longue prospérité en RFA ?*
 - b) *Dans quelle mesure l'économie de la RFA pouvait-elle échapper à la période de déclin des taux de croissance et d'instabilité internationale grandissante qui a débuté dans les années 70 ?*
 - c) *Quelles sont les caractéristiques des politiques économiques industrielles, en particulier dans les années 70 ?*
-

I. Les pré-conditions du miracle économique

La littérature économique sur la RFA est abondante ⁷¹. Néanmoins, trois positions fondamentales peuvent être repérées en ce qui a trait à l'explication de la croissance économique rapide dans l'après-guerre.

⁷¹ Henri C. Wallich, *Mainsprings of German Revival*, (New Haven, Conn. : Yale University Press, 1960) ; Charles P. Kindleberger, *Europe's Post-War Growth : The Role of the Labor Supply*, (Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1967) ; Frederick G. Reuss, *Fiscal Policy for Growth without Inflation : The German Experiment*, (Baltimore : Johns Hopkins Press, 1963) ; Edward F. Denison, *Why Growth Rates Differ : Post-War Experience in Nine Countries*, (Washington, D.C. : Brookings Institution, 1967) ; Andrew Schonfield, *Modern Capitalism : The Changing Balance of Public and Private Power*, (London ; Oxford University Press, 1969) ; K. W. Roskamp, *Capital Formation in West Germany*, (Detroit : Wayne State University Press, 1965) ; Angus Maddison, *Economic Growth in the West : Comparative Experience in Europe and North America*, (New York : Twentieth Century Fund, 1964) ; Walther G. Hoffman, *Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19 Jahrhunderts*, (Berlin and New York : Springer Verlag, 1965) ; Rüdiger Hopp, *Schwankungen des wirtschaftlichen Wachstums in Westdeutschland 1954-1967*, (Meisenheim/Glain : A. Hain, 1969) ; Ferenc Janossy, *Das Ende der Wirtschaftswunder : Erscheinungen und Wesen der wirtschaftlichen*

Entwicklung, (Frankfurt am Main : Verlag Neue Kritik, 1969) ; Jorg Huffschnid, *Die Politik des Kapitals : Konzentration und Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik*, (Frankfurt am Main : Suhrkamp, 1970) ; Ernest Mandel, *Late Capitalism* (London : New Left Books, 1975) ; Elmar Atvater,

Tout d'abord, nous retrouvons le point de vue néo-libéral. Selon ce point de vue, la réussite de l'économie [71] allemande serait explicable par la décision politique initiale de transformer l'économie de guerre en une économie de paix soumise aux règles du libre marché. Les mesures suivantes auraient permis d'assurer cette transition.

- 1) réforme après la guerre du système monétaire et abolition du gel des prix ;
- 2) encouragement des initiatives privées ;
- 3) une politique monétaire restrictive limitant la croissance de l'offre de monnaie ;
- 4) une loi anti-trust farouche qui conduisit à une amélioration de la concurrence économique et à une plus grande efficacité des entreprises ouest-allemandes ;
- 5) une réduction de l'intervention de l'État ;
- 6) le retour des industries au secteur privé.

Les représentants de l'interprétation néo-libérale du miracle économique ouest-allemand ont dominé en RFA jusqu'au milieu des années 60. Des auteurs tels que Eucken, Erhard, Müller-Armack, Rüstow et Röpke étaient aussi très influents dans la formulation des politiques économiques.

Un second point de vue stipule que le succès de l'économie allemande est dû à l'augmentation de l'intervention publique dans l'économie privée. La mise en œuvre des politiques économiques keynésiennes (amélioration du système de comptes nationaux, politiques macroéconomiques de gestion de la demande, expansion du secteur public, etc.) aurait constitué un facteur décisif dans le développement de la RFA, tout comme ce fut le cas pour les autres pays européens, dans la période de l'après-guerre. Cependant, il faut noter que les tenants de l'explication keynésienne de ce miracle économique, tels que Shonfield,

Jürgen Hoffman, and Willi Semmler, *Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise : ökonomie und Politik in der Bundesrepublik* (Berlin : Olle und Wolter, 1979) ; Marianne Welteke, *Theorie und Praxis der sozialen Marktwirtschaft*, (Frankfurt am Main ; Campus Verlag, 1976) ; Winfried Vogt, *Makroökonomische Bestimmungsgründe des wirtschaftlichen Wachstums der Bundesrepublik Deutschland von 1950 bis 1960*, (Tübingen : Mohr, 1964).

Maddison, Roskamp, Reuss, Vogt et Hopp, ont ignoré le fait que malgré un haut taux de chômage en Allemagne de l'Ouest avant le milieu des années 50, les politiques économiques keynésiennes ne furent pas mises en œuvre avant le milieu de la décennie suivante. De plus, comme il sera démontré plus tard, l'État n'a pas joué un rôle important dans l'augmentation de la demande globale pendant la période de l'après-guerre.

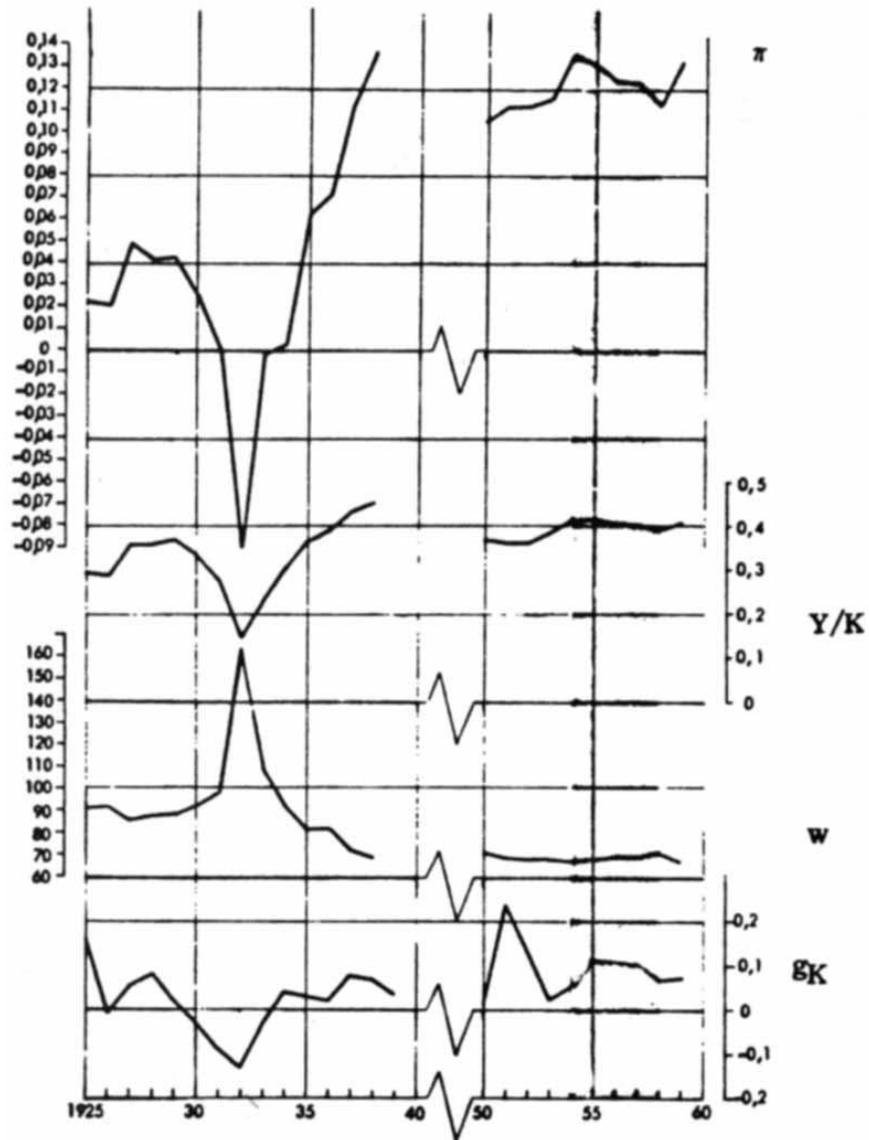
Une troisième position est prise par les économistes allemands. Cette école représentée par Mandel, Janossy, Huffschmid, Altvater, Hoffman et Semmler, parmi tant d'autres, maintient la thèse selon laquelle le succès de l'économie Ouest-allemande d'après la seconde guerre mondiale fut exceptionnel. Il serait fondé originalement sur une distribution inégale du revenu, un faible niveau de consommation, une profitabilité élevée de l'investissement qui sont des conséquences de la guerre, de la situation d'après-guerre, et de la décomposition du mouvement ouvrier durant le fascisme ⁷². Cependant, ces conditions favorables pour l'accumulation du capital après la deuxième guerre mondiale se seraient détériorées depuis le milieu des années 60 et l'économie allemande est alors devenue instable, principalement depuis la récession de 1974 et 1975. Un regard sur la période d'après-guerre permet de mettre en valeur trois facteurs qui seraient responsables de ce mouvement long de croissance dont aurait profité l'économie

⁷² Wallich, *Mainsprings*.

[72]

Graphique 1

Tendances de la production par unité de capital, la part de salaires, taux de croissance du stock de capital et taux de rendement de l'investissement (secteur commercial non agricole, prix courants)



Y/K = production par unité de capital
W = part des salaires dans la valeur ajoutée
gK = taux de croissance du stock de capital
TT = taux de rendement de l'investissement

[73]

ouest-allemande.

Premièrement, les conditions sociales et techniques (comme mentionnées ci-haut, un résultat de la situation de la guerre et d'après-guerre) étaient très favorables à la mise en place d'une économie de marché orientée vers l'Ouest. Ces conditions favorables incluaient entre autres faits :

- a) le mouvement de travailleur(euse)s était pratiquement entièrement détruit après la deuxième guerre mondiale. Un compromis entre le capital et le travail pour stabiliser les relations industrielles n'était pas nécessaire ⁷³.
- b) en dépit des destructions générales de la guerre, le stock de capital ne fut que partiellement détruit. Le stock de capital augmenta de 20% entre 1936 et 1945 ; et après la

Tableau 1

Production manufacturière en proportion du P.N.B.
prix de 1963, pays industriels avancés, 1950-1975

	1950	1955	1960	1965	1970	1973	1974	1975
United Kingdom	29.3	30.6	31.9	31.1	31.7	31.6	30.6	20.1
Canada	25.1	24.7	24.2	27.1	26.4	27.1	26.8	25.5
Japaa	n.a.	22.2	31.7	34.7	41.9	41.8	40.9	35.5
France	32.6	33.3	35.0	36.2	38.0	39.6	39.4	36.0
West Germany	31.0	37.2	39.9	42.6	44.5	44.6	44.5	43.2
Italy	17.9	22.6	25.5	27.6	31.2	32.0	n.a.	n.a.
Belgium	n.a.	n. a.	26.0	27.3	30.3	31.7	31.5	30.0
Netherlands	32.7	33.6	36.6	38.4	41.7	42.3	42.1	41.0
Sweden	25.2	25.6	27.7	29.8	31.9	32.5	32.6	33.8
United States	28.2	28.9	27.4	29.3	27.9	29.2	28.1	26.0

n.a. = not available

Sources : Organization for Economic Cooperation and Development, National Accounts of OECD Countries, 1952-79 (Paris : OECD, 1980) ; *idem*, Industrial Production, 1950-71 (Paris : OECD, 1972) ; *ibid.*, 1971-73 (1974) ; and *ibid.*, 1973-75 (1976).

⁷³ Huffs Schmid, *Diepolitik des Kapitals*.

[74]

deuxième guerre mondiale des usines furent remises sur pied à des coûts d'investissements très faibles ⁷⁴.

c) le surplus de main-d'oeuvre et la dissolution du mouvement ouvrier rendirent possible de faibles salaires jusqu'à la fin des années 50 (voir le tableau 3.1.). Le coût unitaire salarial en RFA ne rejoignit pas le niveau international avant 1958 ⁷⁵.

d) une main-d'oeuvre qualifiée, habile et fort disciplinée permit de hauts taux de croissance économique sans aucun goulot d'étranglement au niveau de l'offre de travail ⁷⁶.

Ces pré-conditions sociales et techniques exceptionnelles expliqueraient la part élevée des profits dans la valeur ajoutée et un haut taux de profit sur les investissements. Comme il est démontré au tableau I, la part des profits dans la valeur ajoutée avait déjà augmenté pendant la période d'avant-guerre et demeura élevée après la guerre. La production par unité de capital augmenta également dans la période d'avant-guerre et demeura à un haut niveau après la guerre. Ces deux variables, la part de profit élevé et le haut niveau de production par unité de capital, contribuèrent à un haut taux de profit et à un haut taux de croissance du stock de capital pendant la période d'après-guerre. En effet, possédant ces préconditions exceptionnelles, la production du secteur manufacturier augmenta même avant la réforme du système de devises en 1948 et avant que le plan Marshall ne devienne effectif ⁷⁷. Seuls quelques goulots d'étranglement dans la production de matériel de base, de produits intermédiaires et particulièrement dans le transport,

⁷⁴ Werner Abelshausen, *Wirtschaft in Westdeutschland 1945-48 : Rekonstruktion und Wachstumsbedingungen in der amerikanischen und britischen Zone*, (Stuttgart : Deutsche Verlags Anstalt, 1975).

⁷⁵ Kindelberger, *Europe's Post-War Growth* ; K. W. Schatz, *Wachstum und Strukturwandel der Westdeutschen Wirtschaft im Internationalen Verbund*, (Tübingen : Mohr, 1974).

⁷⁶ Janossy, *Daj Endedy Wirtschofeswunders*.

⁷⁷ Abelshausen, *Wirtschaft in Westdeutschland 1945-1948*.

durent être éliminés pour permettre l'augmentation rapide de la production et de l'accumulation.

Un deuxième facteur explique l'expansion rapide de l'économie de la RFA : l'expansion du marché mondial.

À cause de sa structure industrielle particulière, un secteur manufacturier très important et dont la part relative est allée croissante (voir tableau 1), l'économie ouest-allemande a pu, dans son ensemble, profiter de cet avantage et devenir rapidement très productive. Le secteur industriel notamment put devenir très concurrentiel.

Avec cette structure de production particulière et l'orientation de ses industries vers l'exportation, la RFA eut un avantage considérable sur les autres pays durant la longue période de relèvement après la seconde guerre mondiale. Ses exportations étaient principalement composées de produits manufacturiers, et 80% des produits exportés consistaient en biens d'équipement et de production (machines, produits électriques, autos, produits chimiques et acier). Le long cycle de croissance dans les autres pays créera une demande de biens à laquelle pourra répondre une économie bien structurée. La part des exportations dans les industries motrices, comme les autos, les machines, la chimie et les produits électriques, grimpera de 10% à 15%. Ceci peut être vu au tableau II. Cette structure de l'industrie est devenue un trait caractéristique de l'économie de la RFA depuis la fin du XIX^e siècle. Elle sera un facteur décisif dans le développement de l'après-guerre.

Un troisième facteur doit être mentionné. Il s'agit du rôle spécifique [75] de la politique économique en RFA. En effet, les politiques monétaires et fiscales furent restrictives, comme il a été brièvement fait mention à propos des auteurs néolibéraux ; l'État n'a pas poursuivi une politique keynésienne orientée vers la demande. La gestion publique de l'économie privée restera très limitée jusqu'au milieu des années 60. Cependant, contrairement aux vues des auteurs néo-libéraux, la politique de l'État n'était pas limitée seulement à n'être qu'une politique d'encadrement (« ordnungs politik » : créer un environnement favorable au système de marché). Au contraire, elle interviendra favorablement dans la formation du capital ⁷⁸. Ni libérale, ni keynésienne, cette

⁷⁸ Alvater, Hoffman, and Semmler, *Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise* ; Roskamp, *Capital Formation in West Germany*.

politique peut être considérée comme une politique d'offre ⁷⁹. La part de la consommation dans le P.N.B. était très faible. Elle chutera de 1950 à 1960, de 64,1% à 56,6% du P.N.B. La part des dépenses de l'État dans le P.N.B. a également décliné, soit de 15,2% en 1950 à 12,2% en 1956 et 13,5% en 1960. En même temps, la part des investissements dans le P.N.B. augmentera de 19,1% en 1950 à 24,2% en 1960. Ces données démontrent clairement que ce n'est ni la consommation privée, ni les consommations publiques qui voient leur part croître dans le P.N.B., mais l'investissement privé.

Ces trois facteurs, les conditions

Tableau 2
Propension à exporter,
industries choisies, 1950-75
(exportations en% des ventes totales)

	1950	1958	1967	1970	1974	1975
Cars	11.5	36.3	40.7	40.6	46.1	41.5
Machines	20.3	30.2	38.0	35.5	43.5	43.7
Iron-producing industry	16.4	17.8	30.3	24.0	35.2	34.0
Chemical industry	12.3	22.5	29.0	31.1	36.0	33.0
Nonmetal industry	11.4	14.9	24.4	18.3	22.9	21.6
Mining	27.3	20.8	22.7	22.8	27.8	28.4
Manufacturing	8.3	15.1	18.7	19.3	24.2	23.6

Source : *Statistische Jahrbücher der Bundesrepublik Deutschland, Annual* (Wiesbaden : Statistisches Bundesamb, 1951-76).

⁷⁹ Hans H. Hartwich, *Sozialstaatspostulat und gesellschaftlicher Status-quo*, (Köln : Westdeutscher Verlag, 1970).

[76]

Tableau 3

Évolution de l'emploi, du nombre d'immigrants, des heures travaillées,
du taux de chômage et de la part des salaires dans la production manufacturière

Year	Total Em- ployment	Foreign Workers (in thou- sands)	Hours per Week	Unemploy- ment (in thou- sands)	Rate of Unemploy- ment	Wage Share (manu. factu- ring)
1950	13,674		49.0	1,580	10.4	33.6
1951	14,286		48.5	1,432	9.1	33.5
1952	14,754		48.5	1,379	8.5	33.9
1953	15,344		48.8	1,259	7.6	35.0
1954	15,968	73	49.5	1,221	7.1	33.8
1955	16,840	80	49.8	928	5.2	33.3
1956	17,483	99	49.0	761	4.2	34.5
1957	17,992	108	47.2	662	3.5	35.0
1958	18,188	127	46.4	683	3.6	35.6
1959	18,508	167	46.3	476	2.5	34.7
1960	20,257	279	46.3	271	1.3	34.9
1961	20,730	507	46.2	181	0.9	36.5
1962	21,032	629	45.6	155	0.7	37.8
1963	21,261	773	45.4	186	0.9	37.7
1964	21,484	902	44.9	169	0.8	37.1
1965	21,757	1,119	45.1	147	0.7	37.9
1966	21,765	1,244	44.7	161	0.7	38.4
1967	21,054	1,014	43.0	459	2.1	37.6
1968	21,183	1,019	44.0	323	1.5	36.0
1969	21,752	1,366	44.8	179	0.8	35.9
1970	22,246	1,807	44.8	149	0.7	39.1
1971	22,396	2,128	43.9	185	0.8	39.9
1972	22,340	2,284	43.6	246	1.1	40.7
1973	22,500	2,425	43.5	273	1.2	40.2
1974	22,092	2,323	42.7	582	2.6	42.0
1975	21,329	% 2,061	40.5	1,074	4.8	42.7
1976	21,233	1,925	41.6	1,060	4.7	39.8
1977	21,271	1,848	41.7	1,030	4.6	40.0

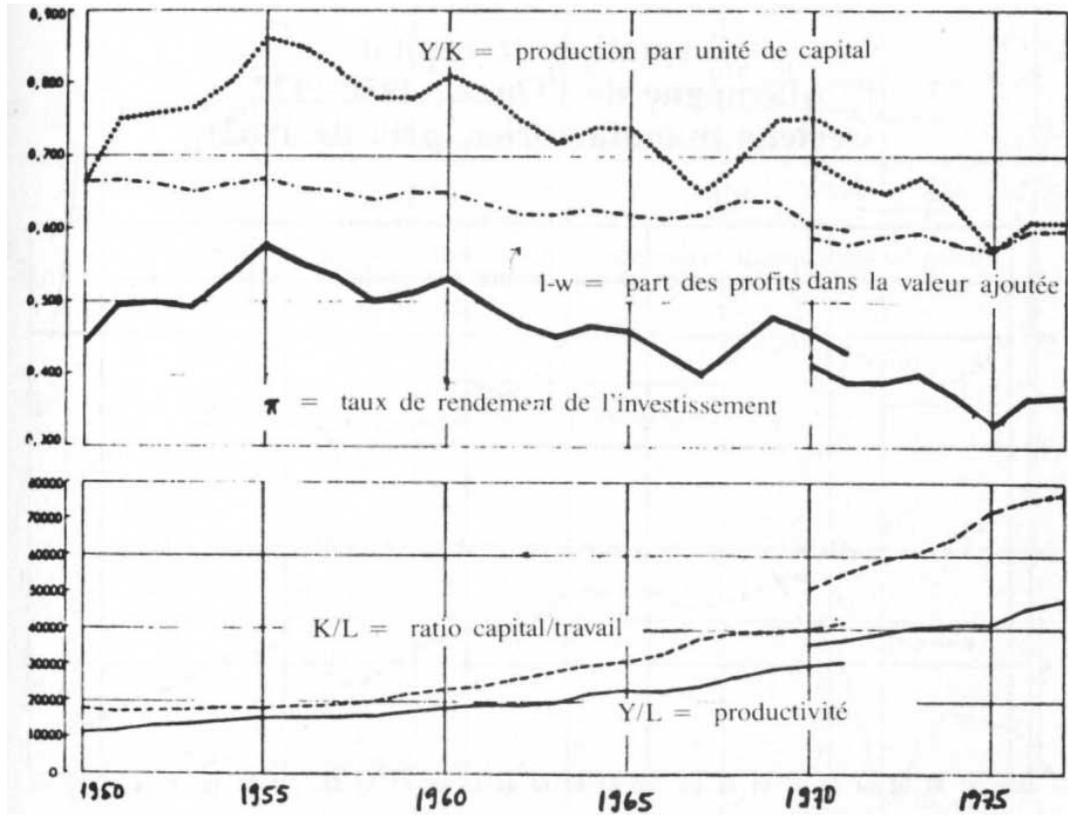
Source : Elmar Altvater, Jürgen Hoffmann, and Willi Semmler, *Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise : Ökonomie und Politik in der Bundesrepublik* (Berlin : Olle und Wolter, 1979), p. 100.

[77]

sociales et techniques après la deuxième guerre mondiale, le caractère extraverti du secteur manufacturier et le rôle de la politique économique, expliquent le très haut taux de rentabilité de l'investissement, le haut taux de croissance du stock de capital et, également, le haut taux de croissance de la productivité de l'économie ouest-allemande. Les graphiques II et III démontrent les tendances de base de l'économie ouest-allemande de 1950 à 1977. Ils donnent l'évolution de la production par unité de capital (Y/K), la part des salaires (W), la part de profits ($1-W$), le ratio capital/travail (K/L), la productivité (Y/L), la part de l'investis-

Graphique 2

Taux de rendement de l'investissement et accumulation du capital,
 Allemagne de l'Ouest, 1950-1977
 (secteur manufacturier, prix de 1967)



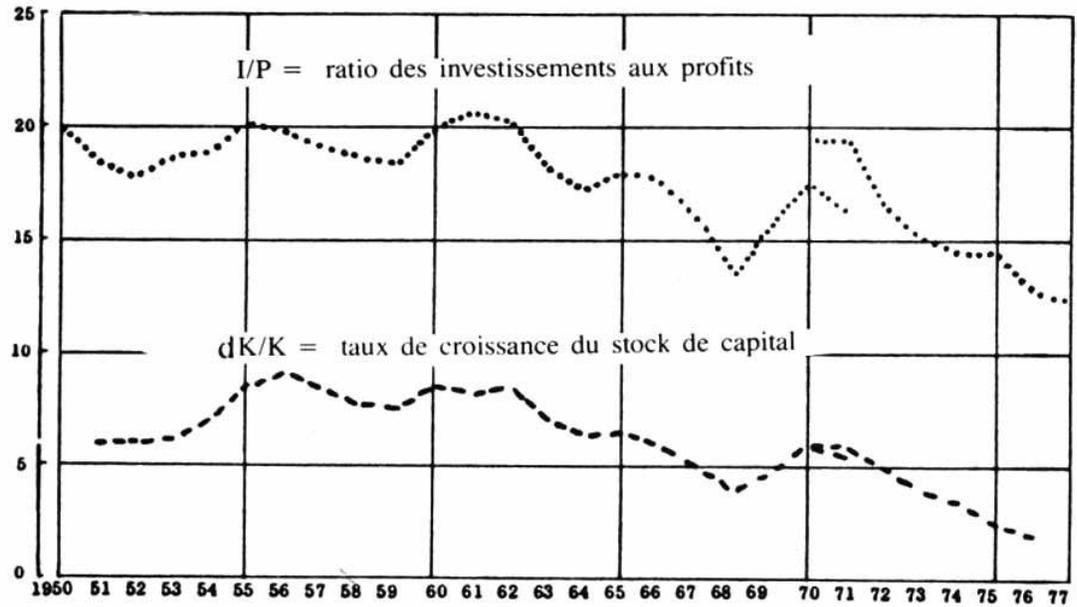
Source : Elmar Altvater, Jürgen Hoffmann, and Willi Semmler, *Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise : Ökonomie und Politik in der Bundesrepublik* (Berlin : Olle und Wolter, 1979), pp. 86, 87.

[78]

sement dans les profits totaux (I/P), le taux de croissance du stock de capital (dK/K), et le taux de profits sur l'investissement P . (Toutes les données se réfèrent à la production manufacturière). Toutes les données de base sur la croissance et l'accumulation démontrent que l'Allemagne de l'Ouest a connu une très forte remontée à partir de la fin des années 40 jusqu'au début et au milieu des années 60, suivie par une période de croissance moins rapide de la production, de la productivité et de la formation du capital.

Comme il apparaît au tableau III, l'économie allemande, après la deuxième guerre mondiale, montrait un haut taux de chômage. Un surplus de main-d'oeuvre apparaît jusqu'en 1957-1958, et la part des salaires dans la valeur ajoutée était très basse. C'est seulement à la fin des années 50 que l'économie ouest-allemande s'approcha de la situation de plein-emploi et par la suite on nota une entrée de travailleur(euse)s étrangers. La rareté de main-d'oeuvre depuis le début des années 60 permit une augmentation du

Graphique 3
Formation de capital
(secteur manufacturier, prix de 1962)

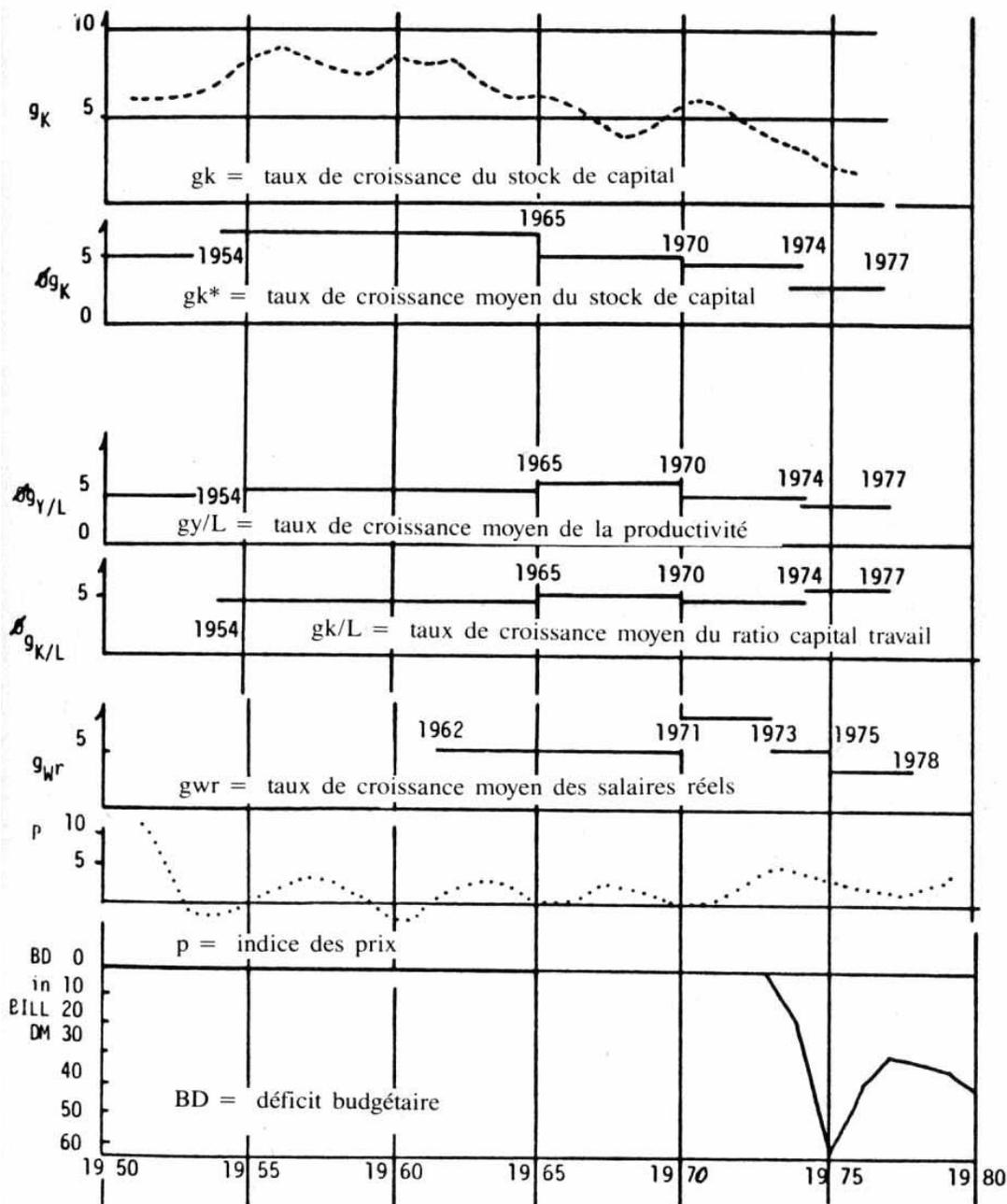


Source : Elmar Altvater, Jürgen Hoffmann, and Willi Semmler, *Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise : Ökonomie und Politik in der Bundesrepublik* (Berlin : Olle und Wolter, 1979), pp. 86, 87.

[79]

Graphique 4

Allemagne de l'Ouest : indicateurs économiques, 1950-1980



[80]

salaires réels, une augmentation du niveau de la consommation pour les travailleur(euse)s ouest-allemand(e)s et une augmentation de la part des salaires dans le P.N.B. Le taux de chômage augmenta de nouveau dans le milieu des années 70 et demeurera de manière stable à un haut niveau, jusqu'à aujourd'hui.

À cause des conditions initiales extraordinaires, on peut distinguer deux étapes dans la croissance et l'accumulation du capital en RFA (voir graphiques II et III). La première étape commence avec les années 50 et se termine au milieu des années 60 ; elle montre un haut taux de croissance du stock du capital (beaucoup plus élevé que dans l'économie américaine, voir le graphique IV), un haut taux de croissance du ratio capital/travail (également plus élevé que pour les États-Unis), des taux de croissance de la productivité beaucoup plus élevés que les taux de croissance du ratio capital/travail et la chute des termes de l'échange. On peut également voir, depuis les années 50, la diminution du chômage, l'augmentation des salaires réels, et une augmentation de la part des salaires (voir le graphique II). Ceci confirme le fait que, depuis le début du plein emploi (la fin des années 50), les syndicats ouest-allemands ont pu réussir à obtenir des salaires plus élevés et à augmenter la part des salaires dans le produit national.

Depuis le milieu ou la fin des années 60, on peut observer une deuxième phase de croissance de l'économie ouest-allemande, avec une légère diminution des taux de formation du capital, le déclin des taux de croissance de la production et de la productivité, la rareté du travail, la croissance de la part des salaires, et le caractère de plus en plus intensif en capital de la production (voir le graphique V). De plus, principalement depuis le début des années 70, les termes de l'échange ont eu tendance à augmenter, de même que les coûts des facteurs de production. Dans l'ensemble, on peut voir un déclin de la profitabilité des investissements et un ralentissement de l'accumulation du capital (voir les graphiques II et III). En somme, les conditions initiales, passablement favorables pour une accumulation rapide du capital et des taux de croissance élevés, se sont détériorées depuis les années 50 et 60. L'économie ouest-allemande fit face à des nouvelles conditions internes et externes de croissance durant les années 70.

Le taux de chômage a été plus élevé, le taux d'inflation a été à la hausse et le développement a été plus instable qu'auparavant.

II. Le déclin de la croissance, l'instabilité internationale et l'économie de l'Allemagne de l'Ouest depuis 1970.

Même si les problèmes économiques des États-Unis devinrent plus sérieux que ceux de la RFA avec le ralentissement de la croissance de l'économie mondiale et l'instabilité grandissante sur le plan international dans les années 70, les changements

[81]

Tableau 4
Emploi et productivité
 (Taux de variation désaisonnalisés sur une base annuelle)

	Average		From Previous Year		
	1963-1973	1973-1980 ^a	1978	1979	1980
United States					
Employment	2.2	2.1	4.2	2.8	0.25
GNP/Employment	1.9	0	0.1	-0.4	-1.25
Japan					
Employment	1.4	0.8	1.2	1.4	1.00
GNP/Employment	8.7	3.5	4.7	4.5	4.50
West Germany					
Employment	0	-0.7	0.3	1.3	0
GNP/Employment	4.6	3.1	3.3	3.1	2.00
France					
Employment	0.9	0.1	0.4	-0.1	-0.25
GDP/Employment	4.6	2.7	3.0	3.3	2.25
United Kingdom					
Employment ^b	-0.1	-0.1	Û.4	0.2	-1.00
GDP/E mployment ^c	3.0	0.4	2.3	0.8	-1.50
Italy					
Employment	-0.6	0.8	0.5	1.1	0.75
GNP/Employment	5.4	1.9	2.1	3.8	2.50
Canada					
Employment	3.3	2.7	3.3	4.0	2.50
GNP/Employment	2.4	0	0.1	-1.0	-2.25
Major seven countries					
Employment	1.1	1.1	2.2	1.7	0.50
GNP/Employment	3.8	1.4	1.9	1.7	0.75

a Forecast values for 1980.

b Great Britain employées only.

c Based on GDP growth, excluding the contribution from North Sea oil.

Source : Organization for Economic Cooperation and Development, National Accounts of OECD Countries, 1952-79 (Paris : OECD, 1980), p. 22.

[82]

dans les conditions économiques intérieures et extérieures de la RFA donnèrent aussi lieu dans ce pays à une plus grande instabilité, à une détérioration de la position du commerce, à un plus haut taux d'inflation, à une radicalisation des syndicats, à une plus grande agitation dans le monde du travail ainsi qu'à une augmentation de la dette publique. Le système de marché, une réussite dans les années 50 et 60, éprouva d'énormes difficultés d'ajustement aux nouvelles conditions créées dans la période de l'après-guerre. Cette situation suscita de nouveaux problèmes pour la stabilité du système économique et conduisit à un changement dans la politique économique du pays. En se référant aux débats les plus courants en RFA, on peut résumer la montée des difficultés du système économique et politique en quatre points.

Premièrement, la RFA a une économie très ouverte (cf. un taux élevé d'exportation des produits manufacturiers : 36% de la population dépend de cette exportation et la part allemande du commerce mondial représente 20%). L'économie est très sensible aux changements des conditions extérieures. Les changements extérieurs tels que l'instabilité du système monétaire international, les mouvements de capitaux, les fluctuations des taux de change et les modifications des rapports commerciaux ont, ces derniers temps, affecté profondément la croissance du nombre d'industries, les revenus, l'emploi, la productivité et l'inflation. Dans les années cinquante et soixante, les exportations ont toujours permis de contrer les récessions intérieures, mais avec l'instabilité internationale croissante dans les années 70, et une diminution du commerce mondial, les exportations ne peuvent plus être utilisées sans équivoque en tant que solution pour prévenir les récessions. Les exportations font face à une plus grande concurrence mondiale, principalement à cause de la hausse du mark (jusqu'à 150% de 1972 à 1980). De plus, comme c'est le cas également dans la plupart des pays en voie de développement, la RFA fait face à une détérioration des termes de l'échange international ⁸⁰. En raison du processus rapide de croissance et d'accumulation dans les années antérieures, les prix pour les matériaux de base, les minéraux, le pétrole, et d'autres produits intermédiaires ont augmenté (SVG 1980/81). La hausse des prix de ces produits pourrait

⁸⁰ *Sachverständigenrat zur Begulachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 1980/1981, cité comme SVG.*

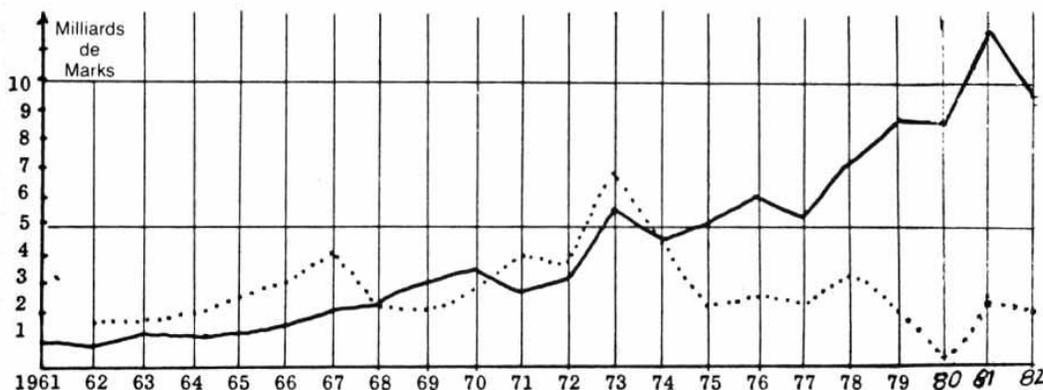
être en partie compensée, comme nous l'avons mentionné ci-dessus, par la hausse du mark, mais à la fin des années 70 l'économie allemande a fait face à un déficit de sa balance courante et de sa balance des paiements, en partie à cause de l'augmentation de la valeur des produits primaires et intermédiaires (SVG 1981-1982). De plus, depuis le milieu des années 70, (voir le graphique V) les sorties de capitaux ont aussi augmenté. Dans la période d'après-guerre, des firmes étrangères ont investi en RFA plus que la RFA n'a investi à l'étranger. Cette tendance s'est inversée depuis la récession de 1974-1975.

Deuxièmement, en dépit de l'amélioration constante des investissements domestiques, ainsi que de la production dans la deuxième moitié de la décennie 1970 (voir le graphique VI), le taux de rendement des investissements a diminué (voir le graphique

[83]

Graphique 5

Investissements directs : Allemagne, 1961-1962.

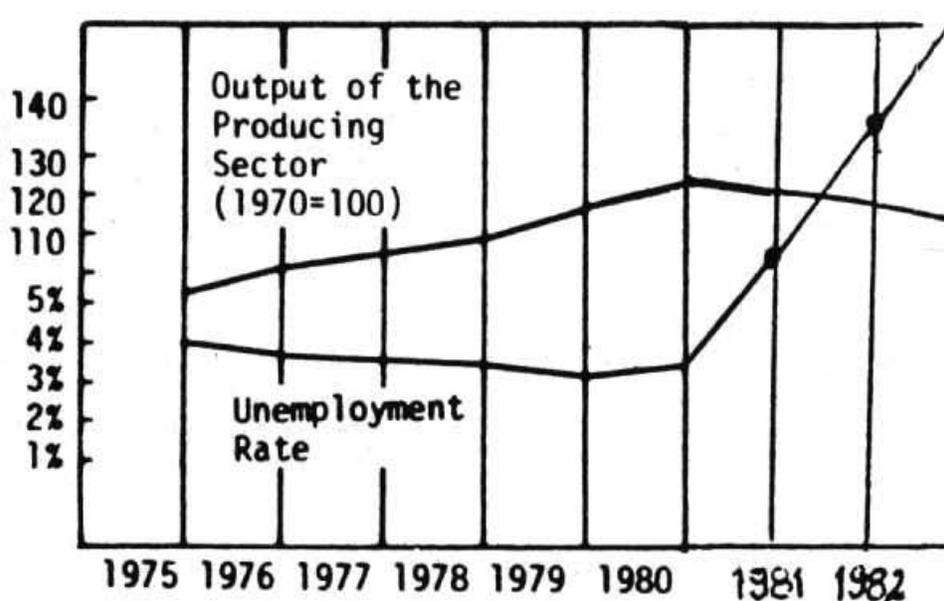


II) et le taux de chômage est resté relativement stable, entre 3,5% et 4,0% jusqu'en 1980; mais celui-ci a augmenté par la suite, au-dessus de 7,5% dans les années 80 (voir le graphique VI). Comme l'a démontré une étude récente publiée par l'OCDE, le taux de croissance de la productivité en RFA (et aussi au Royaume-Uni) était plus élevé que le taux

de croissance de la production ⁸¹. Ceci est vrai notamment dans la deuxième moitié de la décennie 70. À cause du caractère intensif en capital de la production, moins de travailleurs ont été nécessaires pour assurer une production constante ou accrue. Des études économétriques ont démontré qu'entre 1950 et 1960 l'augmentation de la productivité expliquait 50 à 60% du taux de croissance de la production ; durant la décennie 70, c'était presque 100%. En conséquence, l'augmentation de la main-d'oeuvre employée est devenue nulle ou même négative. Si l'on considère la relation entre l'augmentation de la main-d'oeuvre, la rentabilité et la production, nous pouvons voir comment la nouvelle orientation a créé un problème dans la politique de l'emploi. Nous pouvons dire que le taux de croissance de la production est déterminé par le taux de croissance de la productivité plus le taux de croissance de la main-d'oeuvre employée ($gy = gy/L + gl$). Si le taux de croissance de la productivité est presque identique ou même plus élevé que le taux de croissance de la production, alors la force de travail employée sera stable ou pourra éventuellement dimi-

⁸¹ Organization for Economic Cooperation and Development, *Economic Outlook*, 1980, (Paris : OECD, 1980).

[84]

Graphique 6Production et taux de chômage,
Allemagne, 1975-1982

nuer. Dans ce cas, un taux élevé de rentabilité mène à un problème d'emploi. Nous pouvons le constater en nous référant au graphique IV où les données pour la RFA et pour le Royaume-Uni montrent que pendant la période allant de 1973 à 1980, le taux de croissance de la productivité (gy/L, qui réfère à la croissance du P.N.B. en rapport au niveau d'emploi) était assez élevé et que le taux de croissance de l'emploi (gL) était nul ou même négatif. En nous référant au graphique VI, nous pouvons voir en outre que le taux de croissance positif de la production est accompagné d'un taux de chômage presque stable.

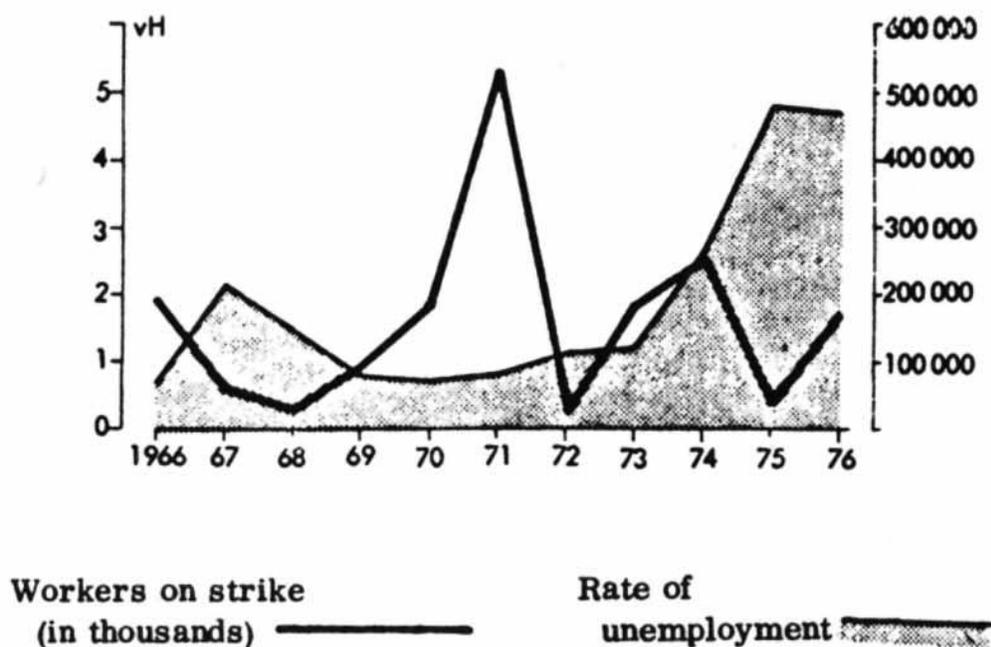
Telle est la situation de l'économie allemande, particulièrement depuis la récession de 1974-1975. Depuis cette période, le taux de croissance de la productivité tend à être plus élevé que le taux de croissance de la production. Ainsi, nous pouvons voir que même l'économie ouest-allemande, si efficace et prospère fut-elle, fait de plus en plus face au problème du chômage chronique. Les ressources internes, l'investissement des entreprises et la production ont augmenté depuis 1970 (voir le graphique VI), mais le plus gros de ces investissements a été utilisé pour la rationalisation des procédés de production. L'implantation de

microprocesseurs, de robots industriels, et de la micro-électronique dans le procès de production ont permis le remplacement de la main-d'oeuvre spécialisée par de nouvelles machines. La productivité et la production ont augmenté, mais le taux de chômage est resté sensiblement le même depuis 1970. De plus, la diminution de l'investissement et de la production dans [85] les années 80 a aussi contribué au taux élevé de chômage auquel l'Allemagne fait face.

Troisièmement, le changement de conjoncture économique a conduit à de nouveaux problèmes, et à de nouvelles réponses pour les syndicats et le mouvement ouvrier de la RFA, et en partie, il a aussi provoqué une nouvelle radicalisation des syndicats, une collaboration plus étroite entre les syndicats et la Nouvelle Gauche, ainsi qu'une recrudescence de l'agitation ouvrière. Jadis, les syndicats allemands étaient bien connus en Europe pour leur manque de militantisme face aux entreprises et pour leur collaboration avec l'État. Mais cela a changé. En fait, nous pouvons voir quatre étapes dans le développement du syndicalisme en RFA. Au départ, les syndicats ont démontré une résistance considérable au processus de reconstruction de l'économie de l'Allemagne axé sur l'ouverture et le marché. Immédiatement après la deuxième guerre mondiale, les syndicats se sont reconstruits et ont constitué un puissant Einheitsgewerkschaft (mouvement syndical unitaire). Ils se sont battus pour la démocratie industrielle, la nationalisation des industries lour-

Graphique 7

Journées de grèves et taux de chômage, 1966-1976



Source : Elmar Altvater, Jürgen Hoffmann, and Willi Semmler, *Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise : Ökonomie und Politik in der Bundesrepublik* (Berlin : Olle und Wolter, 1979), p. 353.

[86]

des, la planification macroéconomique, et pour la politique du plein emploi. Ils ont perdu la plupart de ces luttes, en particulier les luttes pour la démocratie industrielle et pour la nationalisation. Mais avec la croissance économique rapide et le plein emploi depuis la fin des années 50, les syndicats se sont de plus en plus intégrés au système politique et économique national. Ils ont appuyé la nouvelle politique keynésienne de gestion de la demande qui a été introduite par la « Grande Coalition » des démocrates chrétiens et des sociaux-démocrates en 1967.

Lors de la troisième étape, à la fin des années 1960, la confrontation du travail et du capital s'est accentuée. En raison du plein emploi, de la croissance rapide, et de la rareté de main-d'oeuvre, les positions ouvrières et syndicales se sont radicalisées ; beaucoup de grèves — en

partie des grèves sauvages — ont éclaté entre 1968 et 1972 pour des augmentations salariales et de meilleures conditions de travail (voir le graphique VII). Les syndicats sont devenus plus militants, mais ce militantisme était basé sur une économie plus favorable. Commençant en 1974 et 1975, une quatrième étape peut être repérée dans l'histoire du syndicalisme allemand.

Avec la hausse du taux de chômage, les changements dans les conditions extérieures, la restructuration des industries et des entreprises, les préoccupations principales des travailleur(euse)s et des syndicats ont changé. Ces derniers sont devenus aussi moins puissants. Même si les questions principales étaient celles du chômage, des conditions de travail, de la nationalisation des usines, des mises à pied dans les industries en déclin, des services sociaux et des problèmes de l'environnement, le militantisme syndical continua d'être un important facteur dans le système économique. On pourrait dire que les syndicats en RFA ne sont plus, comme antérieurement, un facteur de stabilité sans équivoque pour les systèmes économique et politique ⁸². Beaucoup de militantisme et de résistance se sont développés par le passé et continuent d'exister, tout au moins dans les syndicats les plus radicaux tels celui des ouvriers de l'industrie métallurgique (IG Métal) et des imprimeurs (IG Druck und Papier). Et ceci a encore été prouvé lors de la grève des 35 heures pendant l'été 1984.

Un quatrième problème auquel la RFA fait face, un problème qui a commencé à émerger avec le ralentissement de la croissance économique et la montée du chômage entre 1970 et 1980, c'est le problème de la dette de l'État (SVG 1981/1982, p. 65). Comme dans tous les pays occidentaux, les dépenses de l'État et du secteur public ont augmenté pendant la période de prospérité. Mais les taux de croissance dans le secteur privé de l'économie, et par le fait même les recettes de l'État, ont par la suite diminué. Le problème s'est davantage aggravé lorsque le coût social de l'économie privée a augmenté, c'est-à-dire lorsque du plein emploi, l'économie est passée à une croissance plus lente et à des taux de chômage plus élevés. Comme nous allons le mentionner plus loin, des tentatives ont été faites depuis la crise de 1974-1975 pour améliorer le processus d'adaptation du système de marché ouest-allemand

⁸² Jürgen Hoffman, « Einheitsgewerkschaft oder Korporatistische Blockbildung, » *Prokla*, 43 (1981) ; 6-26.

aux nouvelles conditions extérieures et intérieures. De nouvelles politiques économiques [87] et industrielles ont été introduites à cet effet.

III. La politique économique et industrielle depuis 1970

Comme mentionné ci-dessus, la politique économique et fiscale des années 1950 était essentiellement une politique de gestion de l'offre orientée vers la formation de capital, principalement dans les industries où existaient des goulets d'étranglement. Avec la récession de 1966-1967 et l'arrivée au pouvoir de la grande coalition des sociaux démocrates et des démocrates chrétiens, une politique keynésienne de gestion de la demande a été instaurée, et celle-ci durera jusqu'à la récession de 1974-1975. Le déficit budgétaire, les déductions fiscales pour fin d'investissement, l'amélioration du système des comptes nationaux et la création d'un conseil consultatif en matière économique contribuèrent à donner un nouvel essor à l'économie de 1967 à 1973-1974. Avec l'émergence des nouvelles conditions extérieures et intérieures de l'économie ouest-allemande dans les années 70, lesquelles ont particulièrement affecté la production manufacturière, différents types de politiques économiques ont été mis à l'épreuve, en partie d'inspiration monétariste. Le monétarisme est devenu très influent dans la politique de la Banque centrale d'Allemagne, mais le gouvernement n'a pu, à cause en partie de la résistance des syndicats et de celle venant de l'intérieur même du parti social-démocrate, rendre entièrement effective une politique économique monétariste. La politique économique redevint une politique d'offre, avec pour priorité le maintien de la compétitivité de l'économie ouest-allemande sur les marchés mondiaux, en particulier dans les industries de base. De plus, une nouvelle politique industrielle a été mise à l'essai, surtout depuis 1974-1975, avec pour objectif la modernisation et l'innovation de l'économie. Cette politique débuta pendant la période où la coalition social démocrate-libérale était au pouvoir, au milieu des années 1970. Elle sera maintenue jusqu'à présent, mais avec moins de rigueur et moins d'articulation depuis que les démocrates chrétiens et les libéraux sont au pouvoir. Cette nouvelle politique avait pour origine le changement dans les conditions intérieures et extérieures de l'économie allemande.

Un secteur manufacturier puissant, assis sur des industries traditionnelles telles que l'acier, le charbon, les constructions navales, les productions chimiques et électriques, les machines-outils, les voitures et les autres secteurs de biens de production constituent l'épine dorsale du développement industriel de l'Allemagne depuis le 19^e siècle, et particulièrement depuis la seconde guerre mondiale. Dans les années 70, la propension à exporter élevée de ces industries a commencé à décliner lorsque les taux d'importation ont augmenté. Les exportations ont continué de croître, mais moins que les importations, particulièrement dans les industries telles que la machinerie lourde, les produits électriques, les produits chimiques, les automobiles et les biens de consommation non [88] durables. De plus, à cause principalement des hauts taux d'intérêt à l'étranger, il y eut une sortie nette de capitaux (graphique V), et le solde de la balance des comptes courants devint négatif de 1979 à 1982 (SVG 1983-1984, p. 96). Bien que les changements dans les termes de l'échange international aient influencé la baisse du ratio des exportations aux importations depuis 1973-1974, le déclin de la production des biens traditionnels d'investissement s'est fait sentir nettement dans le secteur manufacturier de l'Allemagne (SVG 1983/1983, p. 59). Comme l'industrie lourde, l'acier, le charbon, les machines-outils, les produits électriques et chimiques et le secteur automobile ont constitué le noyau de l'expansion économique industrielle allemande, l'économie doit aujourd'hui faire face à de très sérieux problèmes. La structure industrielle traditionnelle de l'économie n'est peut-être pas très bien préparée à affronter le marché mondial du futur parmi les nations industrialisées où la compétition concernant le marché des produits de haute technologie tels que la microélectronique, les micro-processeurs, les robots industriels, les machines-outils avec contrôle numérique et l'application de la micro-électronique à la production, les chaînes de montage, les tenues d'inventaires, les activités commerciales et financières et l'administration sera dominante dans le futur. En 1981, le conseil économique consultatif du gouvernement a déjà fait état d'une perte dans les parts du marché pour les entreprises allemandes dans les secteurs de la technologie avancée (SVG 1983/1984, p. 234). Comme les résultats des recherches l'ont démontré (SVG 1983/1984, p. 229), le déclin relatif des industries traditionnelles, le coeur exportateur de la production manufacturière de l'Allemagne, n'a pu être compensé par les ventes et les exportations des industries de la haute technologie (SVG 1983/1984, p. 48).

Le changement dans les conditions intérieures et extérieures et l'apparition de nouvelles tendances dans les structures industrielles et la demande constituent aussi les raisons qui de manière générale permettent d'expliquer pourquoi, depuis le milieu de 1970, la politique keynésienne de gestion de la demande n'est plus la politique des gouvernements. Ceux-ci ont plutôt opté pour une politique de mesures sélectives afin de restructurer la production industrielle, de moderniser les structures industrielles et de permettre ainsi aux industries allemandes de renforcer leur position concurrentielle sur le marché international. Ces mesures visaient principalement à orienter et à stimuler l'offre en exerçant un contrôle sur l'augmentation des coûts unitaires de main-d'oeuvre et à favoriser l'investissement dans les industries innovatrices par des subventions à la recherche et développement. Depuis le milieu des années 70, la coalition social démocrate-libérale a notamment poursuivi cette orientation politique. Cette nouvelle politique visait davantage l'objectif d'amélioration de la position concurrentielle dans le secteur manufacturier que l'objectif de stabilisation. La politique du plein emploi n'a pas semblé être l'objectif des gouvernements allemands depuis le milieu des années 1970. Durant ces années, le changement de politique économique, d'une politique de stabilisation de la demande à une politique [89] plus orientée vers l'offre, reflète uniquement une situation d'instabilité intérieure et internationale croissante, où les conditions d'offre sont encore une fois devenues le facteur le plus important dans la compétition internationale⁸³. D'autre part, comme nous l'avons mentionné auparavant, cette politique, ainsi que les politiques de modernisation des firmes dans les industries, sont devenues la cause d'un nouveau type de conflit avec les syndicats ouvriers. La modernisation des industries et l'instauration de la micro-électronique dans les compagnies et le chômage technologique qui en est résulté devinrent la préoccupation principale des syndicats bien organisés, notamment dans les industries de l'imprimerie, de la métallurgie et des automobiles. Puisqu'il n'y a pas beaucoup d'espoir d'effets positifs immédiats de ces nouvelles techniques sur le niveau de l'emploi ou d'un retour aux

⁸³ Pour une discussion théorique sur la concurrence, les changements technologiques et l'instabilité, se reporter à W. Semmler. « Competition Transient Surplus Profit and Technical Change », dans *Économie Appliquée*, automne 1984, ainsi que W. Semmler, *Competition, Monopoly and Differential Profit Rates*, Columbia University Press, 1984.

politiques keynésiennes dans les conditions actuelles d'instabilité financière et commerciale, les syndicats ont, dans l'ensemble, proposé une politique de réduction de la durée du travail, autant au niveau des heures travaillées par semaines, qu'au niveau du temps de travail échelonné sur toute une vie. La grève en faveur des 35 heures par semaine, bien planifiée par les métallurgistes et les imprimeurs, fut une tentative, au succès mitigé, de conserver une certaine influence sur le procès de production et d'atténuer les conséquences du chômage, causé en partie par les innovations introduites et les mutations rapides de la structure industrielle. D'autre part, des conflits ont éclaté à l'intérieur des syndicats dans la mesure où l'appui des politiques industrielles aux industries innovatrices en croissance conduisait à des emplois mieux rémunérés et plus sécuritaires pour les travailleurs hautement qualifiés, tout en marginalisant d'autres professions et d'autres catégories de travailleurs.

Puisque ce processus existe depuis le milieu des années 70, il y a, comme les syndicats l'ont compris, un danger de dualité du marché du travail, d'une coupure qui séparerait notamment les travailleurs employés et ceux en chômage.

Un groupe d'économistes a tenté de proposer des politiques économiques alternatives (Alternative, gutachten) quoique ce ne fut qu'avec un succès modeste. Ce programme proposait essentiellement une politique économique keynésienne expansive renforcée par un plus grand contrôle de l'État sur la production, au moyen notamment de nationalisations dans quelques industries-clés et de programmes d'investissements publics orientés à des fins sociales. La montée du « Mouvement vert » depuis la fin de l'année 1970 a eu un impact considérable sur la formation des politiques économiques alternatives. Comme la base du développement économique de l'Allemagne repose sur l'industrie lourde et un puissant secteur manufacturier, ce développement a provoqué beaucoup de destruction dans l'environnement et une détérioration des conditions de vie de la population. En conséquence, les limites de la croissance sont devenues un sujet populaire dans les discussions scientifiques, dans les programmes des « Verts », dans le mouvement environnementaliste et à l'intérieur du parti social démocrate. Des projets et des techniques alternatifs ont été proposés de ce côté afin de réduire le [90] chômage technologique et le chômage causé par le déclin du taux de croissance industriel en cours, tout autant que pour sauver l'environnement d'une plus grande destruction. Le secteur alternatif de

l'économie ouest-allemande a déjà atteint un niveau considérable, explorant de nouveaux projets basés sur des technologies et des formes d'emploi et de gestion alternatives. Cependant, puisque ces secteurs dépendront jusqu'à un certain point des autres secteurs industriels en croissance, il est actuellement encore difficile de juger s'ils pourront survivre ou croître à la longue.

IV. En guise de conclusion

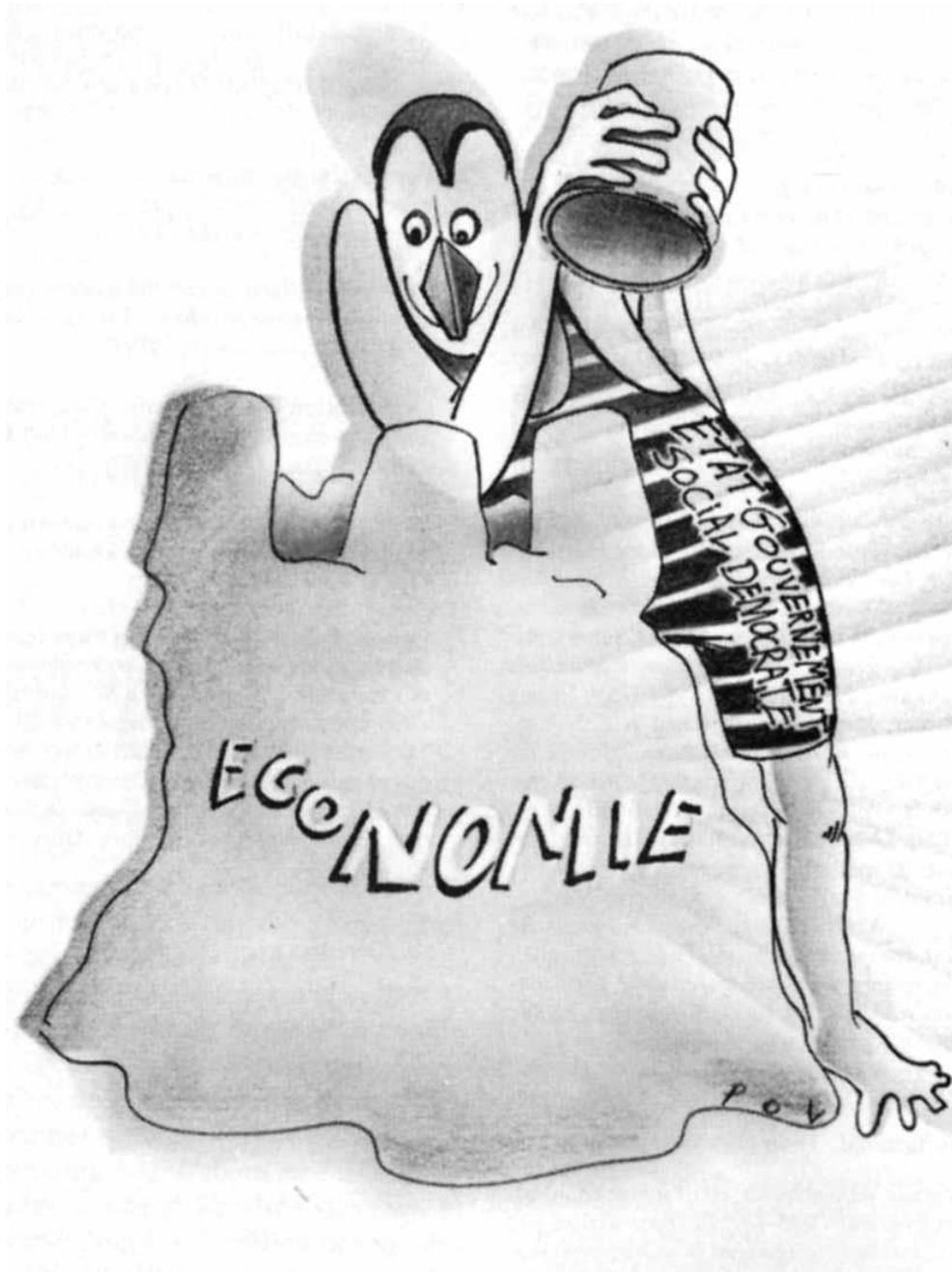
Cet article a développé l'hypothèse que les raisons principales du miracle économique de la RFA, remontent à la situation de la guerre et de l'après-guerre. Les conditions de départ d'une croissance rapide d'un système de marché orienté vers l'ouest ont été créées après la deuxième guerre mondiale, et jusqu'à un certain point ont été maintenues par des mesures politiques. Ces préconditions étaient uniques. Pendant la longue période de croissance rapide et l'accumulation des capitaux, elles se sont détériorées. Comme d'autres économies de marché occidentales, l'économie ouest-allemande a été confrontée à des difficultés internes et externes, depuis le milieu des années 70. Les conditions internes et externes de la croissance et de l'accumulation du capital ont changé, et les politiques économiques et industrielles ont été développées afin d'essayer de hâter le processus d'ajustement au nouvel environnement économique. Jusqu'à quel point cette politique peut réussir, cela ne dépend pas seulement de la stabilité des relations industrielles mais aussi davantage du développement de l'économie internationale. Cependant, la plupart des théoriciens sont d'accord sur le fait que ne peut se reproduire dans un futur immédiat un type de croissance économique comme l'a connu la RFA dans les années 1950 et 1960, fondé sur un secteur manufacturier très fort et des industries orientées vers l'exportation, une structure particulière du mouvement ouvrier, et des relations industrielles stables (au moins dans les moments de succès).

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

[91]

[92]



[93]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.
DOSSIER

**“LA SUÈDE
ET L’ADAPTATION À LA CRISE :
L’ÉTAT SOCIAL-DÉMOCRATE ET
LE REDÉPLOIEMENT DU CAPITAL”**

Par Pierre JALBERT

[Retour au sommaire](#)

La Suède est caractérisée par l'existence en son sein, d'un État social-démocrate, qui dès les préludes de la Seconde Guerre mondiale, a initié l'institutionnalisation des rapports sociaux industriels entre la bourgeoisie et les ouvriers, par les accords de Saltsjöbaden.

La crise économique des dernières années a largement entamé la compétitivité du secteur industriel suédois, et remis en cause la légitimité de l'État social-démocrate qui accuse un déficit budgétaire important. Cet État-providence voit aussi son action redistributive ébranlée par la nécessité de l'équilibre de la balance des paiements qui était déficitaire en 1982.

Les élections législatives de 1976 et de 1979 ont porté au pouvoir une coalition des partis de droite. Lors de l'élection de 1976, les centristes, les libéraux et les conservateurs obtiennent ensemble 50,7% des suffrages, [94] contre 47,7% pour les sociaux-démocrates et les communistes. L'élection se fait autour de la querelle sur l'énergie nucléaire et du projet Meinder, visant la socialisation de l'entreprise par le transfert du capital action de celle-ci, sur une longue période, aux

organisations syndicales. C'est le président du Parti centriste, Thorbjörn Falldin, qui forme le premier gouvernement de droite depuis 44 ans.

L'élection de 1979 est aussi remportée par les partis de droite. La majorité parlementaire n'est plus que d'un siège pour le gouvernement et Thorbjörn Falldin forme encore le nouveau cabinet. L'élection de 1982 donne la victoire à la coalition socialiste.

Toutefois, la pratique de l'État social-démocrate suédois ne semble pas avoir connu de crises majeures au cours de cette période, sauf pour les errements de 1980 à 1982 de la coalition de droite au pouvoir.

Le retour de la gauche social-démocrate comme parti gouvernemental en 1982 a permis de constater que l'État social-démocrate s'est adapté à la nouvelle conjoncture sans renier son histoire, et tout en continuant son action modernisatrice sur la société suédoise.

De nombreux débats ont eu lieu dans ce pays au sujet de la pertinence de réduire la dette publique et le déficit budgétaire, mais des considérations sociales ont fait en sorte que l'État social-démocrate a maintenu les acquis des classes populaires. C'est au prix de vives luttes en 1980 contre la coalition de droite, que les classes populaires et les syndicats nationaux ont su maintenir l'existence d'un État social-démocrate, même si la coalition au pouvoir était antithétique avec cette forme de gouverne politique.

Les réductions de la dette publique et du déficit budgétaire sont des objectifs de l'État social-démocrate suédois, mais il ne semble pas prêt à remettre en question les réformes de répartition et de structure, qui caractérisent entre autres l'aspect sociologique de cette forme d'État.

Aussi, il ne semble pas y avoir de réelle et profonde crise de l'État-providence dans cet État social-démocrate lors de la crise économique que nous traversons.

Il faut ajouter que cette politique de maintien des acquis de la classe ouvrière suédoise, s'est couplée d'une politique industrielle, d'une politique fiscale d'investissement, et d'une politique de recherche et développement qui permet de qualifier l'État social-démocrate suédois, d'État modernisateur favorisant et facilitant socialement, et avec succès, le redéploiement du capital dans les secteurs les plus productifs en terme d'accumulation.

Quelques données sur l'État-providence en Suède

En Suède, la tendance des pouvoirs publics à prendre davantage en main la gestion de l'économie, s'est alliée à des politiques sociales vastes qui s'étendent de la sécurité de l'emploi, à la santé, à l'enseignement et à toute une série de secteurs où cette [95] aide est nécessaire. La proportion dans le PIB des dépenses totales des administrations publiques (sans compter les entreprises publiques) est passée de 42,6% en 1970 à 58,9% en 1977 ⁸⁴.

Cette proportion des dépenses de l'État dans le PIB a augmenté au cours des années suivantes pour se situer à 66% du PIB en 1979, à 64% en 1980 ⁸⁵ et à 68% en 1982 ⁸⁶. Les dépenses de l'État (comprenant toutes les administrations publiques), ont progressé à un rythme supérieur de 75% au rythme d'expansion globale de l'économie. Cette augmentation continue des dépenses publiques est due essentiellement à l'expansion des programmes sociaux qui sont indexés au coût de la vie (surtout ceux qui ont trait à la sécurité sociale). Il faut ajouter que les dépenses publiques ont connu un essor marqué en ce qui concerne les politiques de main-d'oeuvre et les politiques industrielles. La conséquence première de ces transferts s'est manifestée par une dette publique totale qui se situait à 271 milliards de couronnes en 1981, soit 52% du PIB, et à 377 milliards de couronnes, soit 70% du PIB, après le dépôt du premier budget 1983-1984 du gouvernement social-démocrate de retour au pouvoir depuis septembre 1982 ⁸⁷.

⁸⁴ OCDE, *Études économiques : Suède*, avril 1980, page 41.

⁸⁵ OCDE, *Études économiques : Suède*, juin 1981, page 23.

⁸⁶ OCDE, *Études économiques : Suède*, février 1984, page 18.

⁸⁷ « Suède : Le redressement économique implique une baisse temporaire du niveau de vie. » *Le monde*, 11 janvier 1983.

Tableau 1
Évolution des dépenses publiques dans certains pays de
l'OCDE 1960-1980 en% du PIB

	1960	1970	1980
RFA	32.0	37.6	47.0
France	34.6	38.9	46.2
USA	27.8	32.2	34.6
Canada	28.9	35.7	40.4
Suède	31.1	43.8	64.0

Source : OCDE.

Entre 1970 et 1978, les dépenses à titre des actions visant le marché de l'emploi ont quintuplé. Les servi-

[96]

Tableau 2
Évolution du taux de chômage 1974-82

	74	75	76	77	78	79	80	81	82
Suède (1)	2.0	1.6	1.6	1.8	2.2	2.1	2.0	2.5	2.5
RFA (1)	2.2	4.1	4.1	4.0	3.8	3.3	3.3	4.8	7.0
Québec (2)	6.6	8.1	8.7	10.3	10.9	9.6	9.9	10.4	13.8
Canada (2)	5.5	6.9	7.2	8.1	8.4	7.5	7.5	7.6	10.8
USA (3)	5.6	8.5	7.7	7.1	6.0	5.8	7.1	7.6	9.5
France (3)	1.9	2.1	3.4	4.2	5.2	5.9	6.3	7.3	8.5

Sources

1. D. Webber, *West european Politics*, Janvier 1983.
2. Statistique Canada 71-201.
3. OCDE, *Études économiques*, par pays.

[97]

ces de formation professionnelle ont connu un taux de croissance annuel de 29% sur cette période, et l'emploi a augmenté globalement d'environ 414 000 personnes dans le secteur public ⁸⁸. La part de celui-ci dans l'emploi global est passée de 20,6% en 1970 à 28,8% en 1977 ⁸⁹. Ce phénomène de glissement est analogue à celui que l'on rencontre en général dans les pays de l'OCDE. Toutefois, c'est la proportion qui diverge puisque, en moyenne dans les pays de l'OCDE la part de l'emploi public dans l'emploi total est passé de 12,1% à 15,6%, pendant la même période. La Suède, au cours des années 70, a su maintenir le chômage à un taux très bas, ce qui a contribué à renforcer le consensus social et à faciliter la mise en œuvre de la politique économique et industrielle à cette époque.

Depuis la fin de 1980, la politique budgétaire est devenue beaucoup moins expansionniste qu'elle ne l'avait été auparavant. En fait, elle est devenue restrictive par un resserrement des dépenses publiques et une augmentation de la TVA (taxe sur la valeur ajoutée) ⁹⁰.

Les mesures budgétaires pour 1982 et 1983 impliquaient des coupures de l'ordre de 14,5 milliards de couronnes (2,25% du PIB) qui consistaient en une diminution des transferts nets au détriment des communautés locales, une réduction des prestations au titre de l'assurance-maladie et la réduction de d'autres transferts sociaux. De plus, une réforme de la fiscalité directe prévoyant un abaissement notable des taux marginaux de l'impôt sur le revenu qui devait entrer en vigueur au début de 1983.

Il est intéressant de noter que les débats sur le budget au Parlement suédois étaient vifs au printemps 1982, avant les élections. Les conservateurs critiquaient la coalition gouvernementale de centre droit parce qu'elle n'avait pas assez coupé dans les dépenses de l'État, et le Parti Social-Démocrate dans l'opposition, dénonçait les coupures dans les mesures sociales ⁹¹.

⁸⁸ OCDE, *Études économiques : Suède*, avril 1980, page 43.

⁸⁹ *Ibid.*, page 46.

⁹⁰ Paul Fabra, « La Suède court après son modèle », *Le Monde*, 14 mars 1980.

⁹¹ Peter Walters, « Sweden's public sector crisis » in *Government and opposition*, vol. 18, n° 1, London, 1983.

*La coalition de droite au pouvoir
et l'État social-démocrate*

Le début des années 80 a été marqué par des conflits sociaux que la Suède n'avait pas vus depuis des décennies. Plusieurs amendements budgétaires ont été votés en 1980 concernant, entre autres, les allègements fiscaux consentis au printemps lorsque le conflit social s'est déchaîné. L'évolution négative de la balance commerciale en 1979, soit -24 milliards de couronnes ou -5,3% du PIB, a influencé la politique budgétaire de manière restrictive, avec principalement une majoration des taxes sur l'énergie, un relèvement de la TVA portée à 23,46%, d'importantes réductions des dépenses touchant les subventions alimentaires, les bonifications d'intérêt et les subventions au logement⁹². Les dépenses de consommation et d'investissement de l'administration centrale ont été comprimées. Néanmoins, le déficit [98] budgétaire du secteur public est passé de 45 milliards de couronnes en 1979 à 54 milliards de couronnes en 1980, puis à 70 milliards de couronnes en 1981, ce qui représente des parts respectives du PIB de 10% en 1979, de 10,4% en 1980 et de 12,4% en 1981⁹³.

Ces changements dans la pratique d'État firent en sorte, que le conflit social de 1980 en Suède a touché 100 000 employés en grève et 750 000 autres en *lock-out* et a duré 17 jours. Plus 31 000 entreprises industrielles privées représentant le quart de la population active ont été fermées pendant huit jours. Au niveau de l'État, 25 000 employés occupant des secteurs clés ont fait la grève. Le trafic aérien, les émissions de télévision, le métro de la capitale, les services hospitaliers et les douanes furent touchés. Dans le secteur privé, la Fédération des employeurs suédois (SAF) a, dans un premier temps refusée l'offre des médiateurs qu'avait accepté la Confédération des syndicats (LO). Suite à ce refus, le Conseil des ministres s'est réuni en session d'urgence comprenant les dirigeants de la SAF qui sont finalement revenus sur leur refus. Les exigences salariales de LO correspondaient à une

⁹² OCDE, *Études économiques : Suède*, juin 1981, page 13.

⁹³ *Ibid.*, page 14.

augmentation de 12,5% et le rapport du médiateur, qui fut accepté par LO, permettait une augmentation de 7% ⁹⁴.

L'enjeu politique explique la brutalité d'un conflit social que la Suède n'avait pas vu depuis 1909. Plusieurs mesures du gouvernement « bourgeois » remettaient en cause l'institutionnalisation des acquis de la classe ouvrière. Il semble bien que le mouvement ouvrier suédois soit très revendicatif par rapport à une classe dominante, qui n'a jamais su accéder au simple stade de sa reproduction, et qui a toujours dû développer un côté modernisateur que l'État stimulait par un important transfert de richesse vers les classes populaires. En fait, les forces politiques en présence reflètent bien la forme du système institutionnel que l'on retrouve dans un État social-démocrate.

Aussi un gouvernement « bourgeois » était assimilé à une volonté anti-ouvrière au seul profit du capital, même si la pratique d'État de ce gouvernement ne divergeait pas substantiellement d'une pratique d'État social-démocrate, sauf en ce qui concerne la dernière année de gouvernement de la coalition de droite. La nouvelle politique d'Olof Palme le démontre bien, après sa réélection en 1982, il revient sur certains changements apportés par le gouvernement « bourgeois » sans changer la tendance globale de la pratique de l'État suédois.

Selon l'OCDE, la position concurrentielle de la Suède s'est améliorée au niveau international en 1981 et 1982, suite à l'accord salarial national et à la dévaluation de la couronne en septembre 1981.

On ne peut proprement parler d'une crise de l'État-providence en Suède au cours de la crise des années 70 à nos jours. Même si le Parti social-démocrate s'est retrouvé dans l'opposition de 1976 à 1982, la coalition « bourgeoise » n'a pas su vraiment imposer ses politiques qui logiquement auraient dû être plus restrictives, selon son idéologie. En [99] fait, les orientations et planifications étatiques se sont maintenues dans une continuation des politiques social-démocrates même si la coalition gouvernementale était de droite.

Il est possible d'expliquer cette situation par l'état des rapports de classes en Suède durant cette crise économique. La combativité des classes populaires et la forte structuration de la force sociale syndicale

⁹⁴ « Après 17 jours de grève. La paix sociale est rétablie en Suède », *Le Devoir*, 12 mai 1980.

aura eu pour effet d'empêcher la coalition gouvernementale « bourgeoise » de transformer l'aspect de l'État social-démocrate suédois.

Politiques keynésiennes :

Le retour au pouvoir du Parti Social-Démocrate Suédois.

C'est en septembre 1982 que le Parti social-démocrate suédois a remporté les législatives avec 166 sièges (majorité 175 sièges). Les communistes obtiennent 20 sièges, ce qui donne à la coalition de gauche 186 sièges contre 163 aux trois partis non socialistes. Les conservateurs, le Parti du Centre, obtiennent respectivement 86 sièges, 56 sièges, et le Parti libéral est éliminé. Les sociaux démocrates avaient été écartés du pouvoir en 1976 après un règne sans partage de 44 ans qui aura marqué la pratique du gouvernement de la droite de 1976 à 1982.

Cette pratique resta en grande partie celle d'un État social-démocrate qui a vu changer le rapport des forces politiques composant le système institutionnel suédois, sans pour autant changer la réalité des rapports sociaux et la vigueur du mouvement ouvrier de ce pays. Aussi un État social-démocrate peut être conjoncturellement dirigé par une coalition de partis politiques dont l'idéologie politique est monétariste, sans pour autant changer fondamentalement la pratique d'État.

Suite à son gain électoral, Olof Palme a demandé aux syndicats de ne pas exiger de compensation sous forme d'augmentation de salaire pour la baisse inéluctable du pouvoir d'achat. Pour faciliter les prochaines négociations salariales, l'État s'est engagé à bloquer les prix de consommation courante, à rétablir les avantages sociaux supprimés par le précédent gouvernement « bourgeois », à augmenter l'impôt sur la fortune qui avait été diminué et à organiser un système de partage des superprofits des entreprises. Les sommes ainsi amassées sont canalisées vers des investissements productifs, et LO bénéficie au même titre que le SAF, d'un droit de regard déterminant sur leur utilisation.

Toutefois la situation économique et budgétaire de l'État au début de 1983 place le nouveau gouvernement dans une situation particulière. Le déficit du budget 1983-1984 s'élève à 90,3 milliards de couronnes, soit 14% du PIB ; le déficit de la balance des échanges se situe à 22,6

milliards, soit -3,7% du PIB ; la chute prévue des revenus réels est de l'ordre de 5%, et le déficit global de la dette publique est de 377 milliards de couronnes, soit 70% [100] du PIB ⁹⁵.

Cette situation n'a pas empêché le gouvernement après son élection d'établir un programme visant à sortir l'économie suédoise de la stagnation. Il a dévalué la couronne de 16%, relancé les investissements publics dans la construction, le transport et l'énergie, et créé de nouveaux emplois de dépannage, soit 18 000 en avril 1983 ⁹⁶. Ces mesures coûteuses sont partiellement couvertes par une hausse de 1,3% de la TVA, et un léger relèvement des cotisations patronales ⁹⁷. De plus, l'État a dû renflouer les grandes entreprises nationalisées. Tout cela explique la croissance du déficit budgétaire à 90 milliards de couronnes. Le gouvernement « bourgeois » prévoyait un déficit de 78 milliards de couronnes pour ce même exercice budgétaire. Cela n'empêche pas l'État social-démocrate dont la dette extérieure en 1984 est de 16 milliards de dollars US d'avoir auprès des emprunteurs internationaux une cote AAA. ⁹⁸

Selon le ministre des Finances de Suède, de nombreuses années de modération seront nécessaires pour rééquilibrer le budget et cela n'empêche pas que les priorités du gouvernement soient la défense de l'emploi, le renforcement de la compétitivité des entreprises et le rééquilibrage des comptes extérieurs ⁹⁹.

Aussi la « troisième voie suédoise » comme s'applique à le dire Olof Palme, est un mélange de deux théories. Il se fixe comme premier objectif le plein emploi tout en concédant un recul du niveau de vie général pour la population, puis des mesures de lutte contre l'inflation et la réduction du déficit des opérations courantes. De plus les sacrifices demandés aux syndicats ont été observés par LO, puisqu'il ne demande

⁹⁵ « Suède : Le redressement économique implique une baisse temporaire du niveau de vie », *Le Monde*, 11 janvier 1983.

⁹⁶ « En Suède : En quête d'un effet choc », *Le Monde*, 9 octobre 1982.

⁹⁷ « Palme s'entend avec le PC », *Le Devoir*, 17 décembre 1982.

⁹⁸ J.-P. Langlois, « La dette extérieure per capita de la Suède est plus élevée que celle du Brésil », *Le Devoir*, 4 août 1984.

⁹⁹ « Suède : Le redressement économique implique une baisse temporaire du niveau de vie » *Le Monde*, 11 janvier 1983.

que 2% à 3% d'augmentation de salaire dans une économie où l'inflation se situe à plus de 11% en 1983 ¹⁰⁰.

En fait, les accords salariaux de mars 1983 entre le syndicat des métallurgistes et l'union patronale des industries mécaniques prévoyaient une augmentation de 2,2% sans garantie du niveau relatif des rémunérations. Dans le secteur de la fonction publique, les accords concernant les salaires des fonctionnaires prévoyaient une augmentation générale de 1,4% et des majorations plus importantes pour les bas salaires ¹⁰¹.

Après la prise du pouvoir en 1982, le Parti social-démocrate a développé une politique dont l'objectif était d'assurer une reprise entraînée par les exportations et alimentée par l'investissement. Cette politique comprenait à la fois, des mesures de régulation de la demande, des actions visant à favoriser le changement structurel et à assurer une répartition équitable de la charge de l'ajustement en luttant contre le chômage, qui se situait à 3,8% en 1983 ¹⁰². La dévaluation visait à relancer l'exportation et à faciliter ainsi la restructuration industrielle des secteurs les plus productifs, en leur fournissant les bénéfices nécessaires à l'investissement dont la proportion était comparable à celle des autres pays de l'OCDE, au cours des années 70.

De plus, la politique budgétaire [101] devait être durcie, tout en permettant des mesures temporaires et sélectives de soutien aux entreprises les plus concurrentielles. Ensuite, cette politique envisageait de réduire le déficit budgétaire et de créer, au plan national, les conditions propres à entraîner un redressement de l'investissement privé, et à freiner l'inflation. Aussi un ralentissement de l'expansion des dépenses publiques et une réduction des subventions à l'ensemble des industries devaient faciliter le transfert des ressources vers les secteurs exposés à la concurrence internationale. Cette politique ne contenait aucune politique de revenu mais le gouvernement insistait pour que la progression des salaires soit modérée, en échange de politiques de lutte contre le chômage.

¹⁰⁰ *Ibid.*

¹⁰¹ OCDE. *Études économiques : Suède*, février 1984, page 61.

¹⁰² *Ibid.*, page 35.

Tableau 3

Formation brute de capital fixe en% du PIB de certains
pays de l'OCDE au cours des années 70

Japon	32.7	France	22.7	Suède	20.8
Suisse	26.7	Canada	22.6	Italie	19.9
Australie	23.0	Belgique	22.4	Royaume Uni	18.5
Allemagne	22.7	Pays-bas	21.9	États-Unis	17.5

Source : Indicateurs de la science et de la technologie. OCDE 1984.

Selon l'OCDE, le résultat le plus remarquable de cette stratégie, a été la forte amélioration de la compétitivité extérieure dont témoigne déjà, les gains importants de parts de marchés à l'étranger et au plan intérieur ¹⁰³. Ainsi la dévaluation de la couronne suédoise, le tassement de la demande intérieure, le soutien sélectif à l'entreprise et la modération des demandes salariales de la part des syndicats, qui ont participé par la concertation à l'élaboration de ces politiques, auront permis à la Suède de faire progresser ses exportations. La production industrielle s'est redressée et le solde de la balance commerciale est devenu excédentaire.

Sur le marché du travail, la situation a cessé de se dégrader. En fait, sa forte compétitivité extérieure, plus forte qu'à aucun moment depuis le début des années 70, et la restauration de la rentabilité des entreprises exposées à la concurrence [102] internationale, fait en sorte que l'entreprise suédoise est bien placée pour profiter de la reprise internationale en cours ¹⁰⁴. Aussi, il ne semble pas y avoir eu de rupture stratégique des politiques keynésiennes de la part de l'État social-démocrate, qui a favorisé le redéploiement du capital dans les secteurs les plus productifs, en fonction de la structure industrielle suédoise et de la demande internationale.

La politique suédoise aura été différente des stratégies purement déflationnistes et des stratégies purement expansionnistes. Dans la même ligne de pensée, la loi des finances présentée en avril 1983 mettait

¹⁰³ *Ibid.*, page 29.

¹⁰⁴ *Ibid.*, page 51.

surtout l'accent sur la lutte contre l'inflation, en s'attaquant directement au déficit budgétaire et en profitant de la reprise de l'économie suédoise. Aussi cette loi des finances prévoyait le resserrement de la politique budgétaire, la modération des coûts de la production, en s'assurant la participation active des syndicats par la concertation, et la diminution de l'inflation par la non-indexation des dépenses de l'État.

Action modernisatrice, politique industrielle et social-démocratie

Le maintien des acquis du mouvement ouvrier pendant la crise, s'est réalisé en parallèle à une importante activité de l'État et de l'entreprise privée, visant la restructuration industrielle et le redéploiement du capital.

Les politiques industrielles et de main-d'oeuvre ont pris depuis 1970, une extension considérable. Les fonds alloués au soutien de l'industrie sont passés de 60 millions de couronnes en 1970, à 10,5 milliards de couronnes en 1979 ¹⁰⁵. Ces aides constituées de prêts, d'acquisitions de parts en capital et de transferts directs, ont surtout été accordées à quelques branches industrielles en déclin relatif dans l'économie suédoise. Ces branches sont la sidérurgie, la construction navale et l'industrie des produits forestiers, dont les deux premières ont absorbé près de 70% de ces dépenses en 1978 et 1979. Dans les premiers temps les aides étaient accordées sans exigences. Depuis les dernières années, elles se sont vues contraintes à un ajustement structurel de la production, des facteurs de production et des procédés de fabrication. Aussi la construction de navires et la sidérurgie, ont-elles évolué vers un processus de concentration industrielle et de réduction de la production. L'objectif consiste à développer de nouveaux secteurs industriels plus productifs, tout en renforçant la rentabilité et la compétitivité de l'industrie lourde traditionnelle suédoise. En 1979, le gouvernement « bourgeois » a nationalisé le dernier grand chantier naval qui appartenait au secteur privé. Aussi, l'État contrôle-t-il la majorité des chantiers navals en Suède. La sidérurgie a suivi un processus semblable.

¹⁰⁵ OCDE, *Études économiques : Suède*, juin 1981, page 37.

Selon l'OCDE, le secteur manufacturier suédois n'est pas assez développé, et il fut très touché par les deux chocs pétroliers et la baisse [103] de la demande internationale. La Suède est l'un des rares pays avec le Royaume-Uni et la Norvège où la production des industries manufacturières en 1981, ait baissé par rapport à 1973-1974. Cette situation est imputée à l'importance des problèmes structurels des industries de produits forestiers, sidérurgiques et des chantiers navals.

Étant donné les fermetures et les restructurations industrielles, des milliers d'emplois furent menacés dans certaines régions. Pour contrer une montée massive du chômage, l'État a subventionné dans certains cas les trois quarts des salaires des travailleurs provisoirement conservés en surnombre dans les entreprises. L'État a apporté des aides structurelles en faveur des produits forestiers, les textiles et vêtements, la verrerie non industrielle, les fonderies et certaines branches travaillant les métaux ¹⁰⁶.

Tableau 4
Production industrielle totale, 1975 = 100

	76	77	78	79	80	81	82
Canada	105	109	115	118	116	117	105
USA	111	117	124	12?	125	128	119
Suède	98	94	93	100	99	97	92
France	110	112	114	118	118	117	110
RFA	107	111	113	118	118	116	113

Source ; OCDE.

D'ailleurs, le redéploiement du capital en Suède semble lié directement à une politique agressive d'exportation, puisque le marché intérieur est relativement restreint. Selon l'OCDE, les secteurs de production qui devraient profiter d'une croissance de l'exportation au cours des années 80 sont ceux de la chimie et des ouvrages de métaux ¹⁰⁷. Les secteurs des machines non électriques, des appareils et fournitures

¹⁰⁶ *Ibid.*, page 39.

¹⁰⁷ OCDE, *L'Industrie en mutation*, Paris, 1983, page 96.

électriques, des appareils de papier et du matériel de transport devraient aussi connaître une croissance dans le marché intérieur. Les secteurs des métaux de base, la sidérurgie, l'imprimerie, [104] l'alimentation sont les grands perdants de ce redéploiement du capital.

Tableau 5

Dépense intérieure brute en recherche et développement
(DIRD) en% du PIB, 1979

États-Unis	2.4	Japon	2.0	Belgique	1.4
Allemagne	2.4	Suède	1.9	Canada.	1.0
Suisse	2.4	Pays-Bas	1.9	Australie	1.0
Royaume Uni	2.1	France	1.8	Italie	0.8

Source : Indicateurs de la science et de la technologie, OCDE 1984.

Cette évolution devrait se traduire par des excédents extérieurs importants dans le secteur des ouvrages de métaux qui passeraient de 6,8 milliards de couronnes (au prix de 1975), à 27,8 milliards de couronnes en 1990, soit l'équivalent de l'excédent global prévu pour l'ensemble des industries manufacturières ¹⁰⁸. Cette redéfinition des secteurs d'activité industrielle s'accompagne d'une politique d'investissement, axée sur une réforme de la fiscalité des entreprises ¹⁰⁹. Il faut ajouter que ce redéploiement du capital en Suède est lié à une politique dynamique en recherche et développement.

Au cours des années 70, la R-D suédoise a progressé régulièrement (en dépit de réductions importantes dans la R-D de défense) et représentait en 1979, 1,9% du PIB ¹¹⁰. Selon l'OCDE, ce chiffre sous-estime la réalité des dépenses en R-D, puisqu'il ne tient compte que des secteurs des sciences exactes et naturelles et des sciences de l'ingénieur. La R-D en sciences sociales et humaines est exclue de ces estimations. De plus, la R-D dans le système de santé est, selon la même source, sous-évaluée à cause du champ couvert par l'enquête. Aussi il est possible au début des années 80, d'affirmer que la Suède est l'un des pays

¹⁰⁸ *Ibid.*, page 148.

¹⁰⁹ OCDE. *Études économiques : Suède*, février 1984, page 60.

¹¹⁰ OCDE, *Indicateurs de la science et de la technologie : Ressources consacrées à la R-D*, Paris, 1984. page 219.

de l'OCDE où l'intensité en R-D est la plus forte, et où la crise économique a le moins touché les investissements en ce domaine.

En fait, la Suède et les Pays-Bas ont légèrement dépassé le niveau relatif d'investissement en R-D de la France, et côtoient celui du Japon. [105] Seuls les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne et la Suisse surpassent la Suède en ce domaine. Quant au Canada, l'Australie et l'Italie, leur niveau d'investissement en R-D se compare facilement aux pays ayant une faible activité en ce domaine ¹¹¹.

Plusieurs commissions royales ont fait des recommandations sur les problèmes en R-D dans les années 70 en Suède, et le gouvernement a soumis un projet de loi au Parlement concernant le cadre général de la politique scientifique suédoise dans les perspectives des années 80. Au même moment, un nouvel organe consultatif, le Conseil suédois pour la planification et la coordination de la recherche, a été créé. Une loi sur la politique scientifique a été votée en 1982, et donne priorité aux domaines suivants jusqu'en 1986. Ces domaines sont ceux de la santé et des services sociaux, de l'écologie (écologie des sols et biomasse pour satisfaire les besoins énergétiques), de l'administration (organisation, économie et transformation du secteur public), et des sciences sociales et humaines.

La poursuite d'activités en R-D, liée aux programmes initiés au cours des années 70, dans les domaines de la technologie, est inscrite dans cette loi comprenant des spécifications concernant le plan énergétique et le programme de développement industriel du Conseil national pour le développement de la technologie. Ce plan de développement industriel concentre les efforts financiers (300 millions de dollars US pour la présente période de trois ans), dans les domaines stratégiques pour l'industrie suédoise tels que : l'électronique et les techniques de l'information ; la biotechnologie ; les matériaux nouveaux ; la technologie manufacturière, chimique, et en matière de santé et de soins médicaux ; le traitement du bois ; la production de pâte à papier et de papier ; la technologie offshore et la recherche spatiale ¹¹². Il faut de plus ajouter à ceci le fait que l'entreprise privée multinationale suédoise, finance 60% de la R-D dans ce pays ¹¹³. Ces multinationales comptent

¹¹¹ *Ibid.*, page 167.

¹¹² *Ibid.*, page 221.

¹¹³ *Ibid.*, page 173.

pour 47% des emplois industriels et 58% des exportations suédoises à l'étranger ¹¹⁴.

Conclusion

L'État social-démocrate manifeste d'un certain type de rapports sociaux. Cet État, qui voit sa naissance dans la société industrielle, met en présence le mouvement social ouvrier et la classe dirigeante industrielle dans un processus d'institutionnalisation des conflits sociaux et de la lutte des classes. La réforme est le mode d'institutionnalisation des conflits de classes dans les États sociaux-démocrates, où la domination de la classe dirigeante est moins complète. L'État aide à l'affaiblissement des rapports de reproduction pour favoriser l'institutionnalisation des conflits formés dans les rapports de production ¹¹⁵.

Dans une perspective de débat social, l'État social-démocrate s'associe au système institutionnel et [106] politique en élargissant la démocratie représentative, tant au niveau social qu'au niveau économique et du travail. Cette extension relève de la démocratie industrielle incluse dans les réformes de structures ¹¹⁶. L'État apparaît comme une force modernisatrice au service d'une classe dirigeante nationale, où l'acteur principal des luttes historiques est le syndicalisme affilié aux organisations de masse telles que les coopératives, les mutuelles et les mouvements d'éducation populaire. Le syndicalisme, qui est la force politique et organisationnelle du mouvement ouvrier de la société industrielle, tend dans les pays sociaux-démocrates, à se limiter à une pression institutionnelle auprès du système politique ¹¹⁷. Cette pression institutionnelle vise le contrôle de l'historicité industrielle à travers la définition du mode d'accumulation, du mode de connaissance et du modèle culturel ¹¹⁸.

¹¹⁴ *Ibid.*, page 221.

¹¹⁵ Alain Touraine, *La Voix et le Regard*, Ed. du Seuil, 1978, page 152.

¹¹⁶ Pierre Jalbert, *De la social-démocratie européenne au Parti Québécois*, Notes de recherche n° 9, Département de science politique, Université de Montréal, 1982, page 20.

¹¹⁷ Alain Touraine, *Production de la société*, Éd. du Seuil, Paris, 1973, page 334.

¹¹⁸ *Ibid.*, page 116.

L'État social-démocrate est un État où les forces sociales participent plus directement dans le système institutionnel. Il permet l'institutionnalisation des conflits sociaux en élargissant les réformes de structure et de répartition au niveau des classes populaires. Cet élargissement caractérise le type de système institutionnel où l'État social-démocrate œuvre. C'est en mettant en présence les forces sociales représentant les mouvements sociaux que l'État social-démocrate se différencie des autres forces d'État. De plus, cet État sert une classe dirigeante nationale qui n'a pas su assurer un entier contrôle sur le modèle culturel et le mode d'accumulation. Elle doit partager une grande part de la production de la société avec les classes contestataires.

En effet, les forces sociales soutenues par des mouvements sociaux conscients, contestataires ou modernisateurs placent l'État social-démocrate au carrefour où se rencontrent les classes sociales qui sont en lutte pour le contrôle du modèle de développement industriel. Le système institutionnel et politique ouvert, prend une place particulièrement importante dans cette forme d'État, parce qu'il doit gérer par la concertation, une bonne part des relations politiques et économiques entre les forces sociales. Aussi, il est logique que l'État social-démocrate accapare une part importante du PIB dans ses dépenses, pour atteindre les objectifs culturels résultant de l'institutionnalisation des conflits entre les mouvements sociaux. Cette forme d'État n'est pas à l'abri de la violence sociale émergeant de l'âpreté des luttes pour le contrôle du modèle culturel, de l'accumulation et du mode de connaissance. Les grèves du printemps 1980 en Suède le démontrent bien par leur vigueur.

L'État social-démocrate a mis sur pied au début de la crise, des programmes visant le plein emploi. Des résultats significatifs se sont manifestés au niveau du chômage. La Suède comptait 2,5% de chômage en 1982. En France, il y avait 8,5% de sans-emploi, et en Allemagne, la proportion de chômeurs se situait à 7%. Il existe une certaine relation entre le taux de chômage dans un pays et la proportion des [107] dépenses que l'État met pour créer des emplois, soit dans ses rangs ou dans l'entreprise privée. Selon Webber, les mesures financières prises par l'État suédois auprès des chômeurs des entreprises pour créer des emplois, a pu éviter un surplus de chômeurs de 2,9% en 1980, de 4% en 1979 et de 3,9% en 1978. En Allemagne, cette proportion se situait à 1,4% en 1980, à 1,3% en 1978 et 1979. Aussi, le mouvement ouvrier suédois semble plus revendicatif que le mouvement ouvrier allemand,

divisé selon Webber, par son incapacité de se définir, de prendre conscience de son importance historique par de clivages culturels et religieux ¹¹⁹. Tout cela n'empêche pas le syndicalisme allemand d'être bien organisé et combatif ; la lutte pour les 35 heures en est un exemple.

Il est intéressant de noter les différences retrouvées entre différents États sociaux-démocrates. L'État suédois présente mieux que l'État allemand, les caractéristiques sociologiques de l'État social-démocrate. Le haut taux de la syndicalisation dans ce pays permet sans doute à la force sociale syndicale une capacité de contestation plus active envers une classe dirigeante modernisatrice qui doit toujours négocier le développement. Le mouvement ouvrier et la force syndicale en France ou en Allemagne semblent plus défensifs et plus dominés dans leurs rapports sociaux avec la classe dirigeante. Le taux de syndicalisation en Suède en 1979 se situe à 71% de la population active. Ce taux était de 55% en Allemagne en 1980 ¹²⁰. D'ailleurs, la Suède est aussi le pays où l'État social-démocrate institutionnalise le conflit jusqu'à permettre l'instauration de mesures fiscales et législatives concernant des réformes de structures, qui plus que toutes autres réformes, manifestent des buts du mouvement ouvrier à avoir sa place dans la définition de l'historicité de cette société. Le haut niveau de concertation en Suède permet au mouvement ouvrier d'avoir une part effective dans la gestion des grandes orientations de la société suédoise.

La social-démocratie suédoise ne s'inscrit pas en rupture avec les pratiques économiques keynésiennes qui sont la panacée traditionnelle des États sociaux-démocrates en temps de crise. La réduction de la croissance du budget de l'État, la volonté de modernisation industrielle, la recherche du plein emploi, le maintien des services de sécurité sociale, la démocratie industrielle sont des priorités de l'État social-démocrate. L'allégement fiscal est recherché, mais le maintien des stabilisateurs automatiques et la réalisation des priorités exigent dans certains cas, une augmentation de la dette publique à court terme. Aussi, comme le mentionna Olof Palme, la social-démocratie semble s'être engagée dans une nouvelle voie qui ne fait pas mentir son discours...

¹¹⁹ Douglas Webber, « Combatting and acquiescing in unemployment ? Economic crisis management in Sweden and West Germany » in *West European Politics*, vol. 6, n° 1, London, janvier 1983.

¹²⁰ *Ibid.*, page 29.

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

[108]

[109]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.
DOSSIER

**“ RESTRUCTURER L’INDUSTRIE
EN ÉCONOMIE OUVERTE : CHOIX
ET CONTRAINTES DE LA POLITIQUE
INDUSTRIELLE FRANÇAISE ”**

Par Pascal PETIT

[Retour au sommaire](#)

Une économie de taille moyenne largement ouverte aux échanges sur le marché mondial peut-elle par une politique industrielle active restaurer les bases d’une croissance soutenue ?

Possibilités et limites d’une telle stratégie d’intervention ressortent déjà de l’expérience française. La désindustrialisation, c’est-à-dire l’incapacité relative de l’industrie à exporter plus pour équilibrer les besoins en importation d’une croissance plus forte, est au coeur de la crise (Section I). Cette contrainte extérieure interdit en effet tout recours prolongé aux politiques keynésiennes de soutien de la demande interne. Coupler relance de la demande et mesures de politique industrielle, marquées par la tradition et la nature de l’état, représente la seule alternative à des politiques de déflation [110] (Section II). Au-delà d’une stratégie assez globale de modernisation (Section III), croissance lente et difficultés financières réduisent fortement la marge des choix stratégiques (Section IV) impliquant une révision des objectifs initiaux ou leur élargissement (Section V).

***1. La désindustrialisation est au coeur de la crise :
la volonté de mettre en œuvre une politique industrielle
part de ce constat***

Dans les pays développés un déclin industriel semble le signe le plus patent d'une crise économique où coexistent paradoxalement des niveaux record de chômage et de revenu. Certaines industries « anciennes » sous-utilisant des capacités par ailleurs peu compétitives sont menacées de démantèlement. D'autres, frappées de langueur ou se cantonnant dans une croissance lente ne suffisent pas à relancer la dynamique du moteur industriel.

Cette croissance faible, même si elle s'accompagne de gains de productivité réduits, pèse sur l'emploi industriel. Les régions d'industries anciennes sont particulièrement touchées. À ce dépérissement de la dynamique industrielle n'a succédé aucune impulsion nouvelle de la part des autres secteurs.

L'image d'une société de services gérant une abondance de biens semble surtout refléter l'optimisme des périodes de croissance forte passées. Le concept de désindustrialisation, au sens le plus général et le plus fort, traduit la difficulté croissante de vieux pays industriels à développer des capacités exportatrices en accord avec leurs besoins d'importations. On retrouve là le mal de l'économie britannique où croissance lente et contrainte extérieure semblent s'être renforcées mutuellement pour maintenir une stagnation anachronique dans les années 60 et 70.

La crise de 1973, en rétablissant les termes de l'échange de la fin des années cinquante, a brutalement rapproché les échéances pour l'économie française. À partir de cette date, la décroissance de l'emploi industriel apparaît comme l'un des signes majeurs de l'affaiblissement de la dynamique industrielle. De 1973 à 1983 l'industrie française a perdu un emploi sur cinq. Cette contraction s'apparente bien à une faiblesse dès lors que l'économie n'est plus à même d'exporter en quantité suffisante pour équilibrer la pénétration croissante des produits importés. Aussi bien, dès 1975, des politiques de déflation furent-elles

imposées pour limiter le déficit extérieur, alors même que le nombre de chômeurs ne cessait de s'élever.

Cette montée continue du chômage (de 2,6% de la population active en 1973 à 4,1% en 1975, 5,9% en 1979 et 7,3% en 1981) traduit l'échec d'une forme de politique de relance par la demande qui semblait avoir assuré les rythmes de croissance [111] sans précédent de l'après-guerre. Accroître la compétitivité de l'économie est devenu le leitmotiv des politiques s'inquiétant à la fois des situations conjoncturelles dégradées et des perspectives très incertaines à plus long terme quant à la situation des branches industrielles.

Pour atteindre cet objectif de restructuration de l'appareil de production on ne semble plus disposer selon les gouvernements que de deux stratégies : développer des politiques d'offre en insufflant un nouveau dynamisme à l'industrie par le biais d'incitations fiscales, ou mettre en place des politiques industrielles favorisant directement par des investissements en hommes ou en capital tels ou tels secteurs industriels. Tous les gouvernements jouent des deux politiques. Ce fut particulièrement le cas dans la France gaulliste. La caractéristique des dix dernières années tient justement au poids privilégié accordé par le gouvernement Barre aux politiques d'offre et par le gouvernement socialiste aux politiques industrielles.

2. Essor des politiques industrielles et échec des politiques keynésiennes

La notion de politique industrielle : n'est-elle qu'une formulation ad hoc recouvrant un interventionnisme brouillon ?

Nombreux sont les économistes qui répondraient par l'affirmative (dont C. L. Schultze (1983) dont la réponse récente, motivée et sereine vaut d'être mentionnée). Le terme de politique industrielle viendrait recouvrir les agissements directs mal coordonnés dans des périodes mouvementées d'un état jusqu'alors peu pris en compte par l'analyse économique. C'est là se priver des leçons du passé récent de la croissance et des échanges des pays industrialisés. L'échec présent des politiques keynésiennes doit se lire sur deux plans.

Toute relance de la demande dans un seul pays tend à accroître les importations plus fortement que la production intérieure. Cette fuite a des effets négatifs à court et moyen terme sur la balance commerciale que ne contrebalancent pas dans des proportions suffisantes et dans des délais assez brefs les effets positifs induits par le surcroît de production intérieure. On butte là sur la contrainte extérieure rappelée par Beckerman et Kaldor pour expliquer la faible croissance de l'économie britannique. L'analyse keynésienne ne s'arrête pas à ces recommandations de seule politique intérieure. Elle ouvre aussi la voie à des stratégies d'échanges entre nations. Ainsi la concertation des politiques nationales de relance ou l'instauration de tarifs ou de quotas négociés (proposée par exemple par le Cambridge Economic Policy Group) assurant à chaque partenaire commercial de tirer avantage de la situation nouvelle sont-elles inscrites dans les principes de l'analyse économique keynésienne.

L'impossibilité manifeste à la fin des années 70 de parvenir à la mise en place de telles stratégies concertées entre nations traduit les limites d'une révolution keynésienne qui a transformé profondément les modes [112] d'organisation interne des économies développées. En d'autres termes, cet échec souligne que l'institutionnalisation des échanges internationaux dans le cadre de la C.E.E. du GATT ou sous les auspices de l'OCDE est restée fondamentalement marchand, au sens pré-keynésien du terme.

Les politiques industrielles constituent dans la perspective de ce dernier échec la réponse des états à cet environnement international anachronique par rapport aux formes modernes de régulation des économies nationales. Les firmes multinationales n'ont apparemment pas fourni de solutions alternatives pour organiser les marchés au niveau mondial. À l'occasion de la crise pétrolière les états ont dû veiller à assurer séparément leurs approvisionnements. Le déplacement des termes de l'échange qui suivit a précipité les échéances en élevant le solde commercial (sur les produits industriels) nécessaire au maintien de la croissance, alors même que le ralentissement des gains de productivité manifeste dès la fin des années 60 dans plusieurs économies développées (USA, RFA, RU) faisait apparaître les limites de la croissance passée des secteurs industriels.

Cette pression tend à accentuer dans tous les pays les interventions directes (c'est-à-dire non médiatisées par des mécanismes de marché)

sur l'appareil de production soit pour atténuer la brutalité du déclin de certaines activités industrielles, soit pour faciliter l'émergence d'industries nouvelles.

On retrouve à des degrés divers dans tous les pays ces interventions directes de l'état dans les mutations de l'appareil productif. Certes, les gouvernements en modulent fortement l'intensité et les orientations : de la politique de Reagan à l'alternative démocrate esquissée par R. Reich (dans *The Next Frontier*, 1983), de la politique de Thatcher à celle pratiquée ou préconisée par les travaillistes anglais, les distances sont grandes à l'instar du fossé qui sépare en France la politique du gouvernement Barre et celle des socialistes après 1981.

Toutefois les politiques industrielles s'inscrivent dans des perspectives de long terme et leur cohérence ne peut être appréciée qu'en relation avec les conditions politiques économiques et sociales qui ont présidé à la mise en place des régimes d'accumulation nationaux. La politique du MITI si souvent prise en référence (même pour en réfuter l'efficacité, C. Schultze, 1983) est difficilement dissociable de la structure duale de l'économie japonaise opposant un secteur de grandes entreprises au reste de l'économie. Dans le cas de la France l'expérience de planification indicative, souvent considérée comme l'un des principaux facteurs explicatifs de la vive croissance de l'économie dans les années 50 et 60, comme les grands projets gaullistes des années 60-70 (nucléaire, spatial, informatique) constituent des références utiles pour saisir tant certaines formes que certaines possibilités ou limites des choix de politique industrielle du gouvernement socialiste.

Cette référence implique qu'une politique industrielle a des limites inhérentes aux pratiques d'organisation sociales des économies concernées. À l'intérieur de ce cadre elle [113] peut mobiliser autour de projets de production à même de capter une nouvelle demande. Ce faisant elle autorise le développement d'une politique de demande freinée par la contrainte extérieure. En ce sens et dans ces limites, politiques industrielles et politiques keynésiennes apparaissent complémentaires.

3. L'originalité de la politique industrielle tient-elle plus aux moyens mis en œuvre qu'à la stratégie choisie ?

Le même objectif guide depuis 10 ans politiques économiques et interventions publiques des pays développés : moderniser l'industrie nationale pour valoriser un travail industriel recourant à des savoir-faire technologiques avancés. Cette course a deux versants : moderniser les industries anciennes, développer des industries modernes où l'« industrie électronique » occupe la place centrale. Cette stratégie « commune » possède une dimension commerciale marquée : la maîtrise d'une technologie vise à défendre ou accroître des parts de marchés mondiaux. Dans le cas de la France cette orientation tranche avec l'irréalisme commercial de certains grands projets gaulliens (Concorde, filière nucléaire française, plan calcul, etc.) tout comme la perspective des marchés mondiaux retenue contraste avec l'horizon essentiellement national des premiers plans français.

Pour répondre à cette nécessité nouvelle de réalisme commercial largement impulsé par le caractère international de la crise, le gouvernement Barre entre 1976 et 1981 a cherché à favoriser une politique d'offre. Les restructurations nécessaires de l'appareil productif devaient être le fruit des forces du marché stimulées par une politique fiscale adaptée pour restaurer les profits et favoriser les investissements. La volonté de rompre avec les politiques interventionnistes passées est nette. On parle alors de redéploiement, de restauration de la concurrence. La politique industrielle se réduit à des opérations de sauvetage pour atténuer la brutalité des déclinés. Cette politique n'a guère réussi à raffermir en 5 ans les positions de l'industrie nationale : les investissements n'ont pas retrouvé leur niveau d'avant 1973 (-3% en 1980), l'excédent des échanges de produits industriels stagne (110 en 1973 et 1980) tandis que le solde manufacturier avec les pays développés se détériore (-13,7 MdF en 1973, -53 MdF en 1980). Les raisons en sont diverses tenant, selon les choix, à une tradition de politiques industrielles poussant à un maintien trop important des interventions directes de l'état, aux difficultés de restaurer les profits de façon suffisante faute de contenir les salaires ou enfin aux incertitudes qui pèsent sur la relation entre croissance des profits et reprise des investissements (la loi de

Schmidt sur les profits d'aujourd'hui, les investissements de demain et l'emploi d'après-demain évoquée par E. Malinvaud, 1978).

En regard la politique industrielle [114] recherchée par le gouvernement socialiste depuis mai 1981 se situe tout à fait dans le prolongement d'une tradition interventionniste marquée par les premiers plans français et les grands projets gaulliens. Toutefois les nouveaux défis qu'imposent les conditions présentes d'insertion de l'économie française dans l'économie mondiale comme les mutations de la société française requièrent une adaptation des schémas d'intervention passés. Le gouvernement socialiste fit le pari non seulement qu'une telle mise à jour était possible mais que de plus ses contours s'en préciseraient d'eux-mêmes dans la dynamique créée par une large augmentation des moyens d'interventions.

La politique industrielle initiée en 1981 entendit s'appuyer sur deux moyens d'action : un secteur nationalisé élargi des plans de développement sectoriels. Comme nous l'avons fait jusqu'à présent, la notion de politique industrielle renvoie ici de façon restrictive aux seules interventions directes de l'état dans l'organisation de la production et distribution des produits, à l'exception de toute intervention politique économique médiatisée par le marché. Dans le secteur nationalisé la marge d'action de l'état patron est à priori totale. En fait l'état prend soin de définir des règles du jeu pour distinguer étatisation et nationalisation : ainsi l'état souscrit avec l'entreprise nationalisée un contrat de plan pour 4 ans, définissant les apports éventuels de capitaux nécessaires, les rythmes d'investissement prévus comme les perspectives en matière d'emploi. En matière de plans sectoriels l'intervention de l'état apparaît plus multiforme : organisation de la recherche, de la distribution, aides aux regroupements, à la création d'entreprises, aides spécifiques à l'investissement, à la formation...

En grand contraste avec la politique du gouvernement précédent, la volonté affirmée d'une stratégie tous azimuts impliquent des actions de modernisation dans tous les secteurs. La plupart des entreprises nationalisées ne sont pas des « canards boiteux » mais bien des firmes leaders dans leur secteur (selon une stratégie de nationalisation défendue dans les années 70 par les travailleurs anglais, cf. S. Holland, 1978). Les plans sectoriels concernent aussi bien l'électronique que les secteurs en déclin du cuir et du bois. Il n'y a pas de mauvais produit mais des technologies de production mal adaptées. Ce refus d'une logique de

redéploiement, qui sous le gouvernement Barre s'était traduite par une politique d'offre et un repli de la politique industrielle *stricto-sensu* aux seules missions temporaires de sauvegarde pose le problème de la capacité de l'état à financer la multitude de ces actions de restructuration.

4. Stagnation économique et contraintes de financement

La politique économique du gouvernement français en 1981-1982 tablait à l'évidence trop largement sur l'imminence d'une reprise de la croissance au niveau mondial (conforme en cela aux prévisions OCDE). La poursuite de la récession des économies [115] développées conduisit dès l'été 1982 à une inflexion vers la « rigueur » d'une politique jusque là modérément expansionniste. Les conditions du financement et de mise en œuvre de la politique industrielle n'étaient alors plus réunies.

La conjoncture morose semble avoir particulièrement nui à l'efficacité des plans sectoriels. Les actions lancées lors de la première année de gouvernement visaient des secteurs traditionnels (bois, meuble, jouet, cuir, etc.) où nombre d'entreprises moyennes et petites connaissaient déjà des difficultés financières. La stagnation économique ne leur fournissait pas, malgré les efforts publics en amont et en aval de la production, les conditions minimums de croissance nécessaires à une adaptation positive de l'appareil de production. Certaines actions furent attaquées comme contraires aux engagements européens de la France (cas des 3 MDF d'allègements de cotisations sociales dans le textile). Les difficultés budgétaires n'empêchèrent par ailleurs tout nouveau plan sectoriel après l'été 1982 tandis que la crise aigüe de secteurs en déclin comme la sidérurgie mobilisait des capitaux dans des opérations de sauvegarde.

Le plan machine-outil 1982 (4 MDF sur 3 ans) a été trop durement affecté par la faiblesse générale des investissements industriels pour réussir, plus que son prédécesseur, à développer un secteur de la mécanique dont la faiblesse chronique est une constante de l'industrie française.

Ces revers « illustrent la difficulté d'agir sur un tissu industriel dispersé et de donner un contenu concret aux impératifs d'emploi, de reconquête du marché intérieur et de modernisation dans les secteurs traditionnels » (C. Stoffaès, 1983). En matière de modernisation des secteurs traditionnels, la politique industrielle menée ne semble pouvoir se passer de l'appui immédiat d'une demande soutenue.

Dans le secteur industriel nationalisé la phase de transition s'avéra longue et coûteuse.

D'une part la situation financière des nouvelles entreprises publiques se révéla plus difficile que prévu laissant apparaître des déficits de 10 milliards de F (MDF) en 1981 et 17 milliards de F en 1982 *. La mauvaise conjoncture internationale a pesé en 1981 et 1982 sur les résultats d'entreprises réalisant un tiers des exportations françaises de produits industriels (alors qu'elles ne représentent qu'un quart de la production industrielle nationale).

D'autre part, la redistribution d'activités industrielles entre entreprises publiques donna lieu à de longs arbitrages. Les politiques industrielles gaulliennes et pompidoliennes avaient favorisé la création de vastes ensembles industriels où coexistaient activités rentables et non rentables. La crise ouverte en 1974 poussa selon la terminologie officielle à un redéploiement industriel des grands groupes privilégiant des « créneaux » d'activités rentables sur le marché mondial. [116] La politique industrielle menée à partir de 1981 par le gouvernement socialiste retint une stratégie de filière * qui retourne par certains aspects à une intégration d'activités ayant des rentabilités immédiates différentes. De telles restructurations ont posé des problèmes dès lors que leurs avantages apparaissaient au niveau de l'ensemble du secteur public et non au niveau de l'entreprise principale concernée. Par le biais des dotations en capital l'État conserve toutefois les moyens de négocier avec les groupes industriels publics en respectant leur autonomie de gestion. St-Gobain a ainsi été amené à se dessaisir de ses activités

* En 1982. 11 groupes industriels publics sur 1 enregistraient des pertes, dont 8,7 MDF pour les deux groupes sidérurgiques. 3 MDF pour P.U.K., 2,2 MDF pour Thomson. 1.35 MDF pour Bull et 1.28 MDF pour Renault.

* Par filière on désigne l'ensemble des étapes d'un processus de production allant de la matière première au besoin final : de l'acier à l'automobile, du bois à la consommation de papier.

électroniques et informatiques, et la répartition des activités chimiques entre les groupes a été largement réalisée sous l'égide de l'État. La restructuration des activités a de ce fait absorbé une large part des 20 milliards de F d'apports de fonds réalisés annuellement par divers canaux par l'État depuis 1982.

Déficits d'exploitation et besoins de capitaux pour consolider les bilans d'activités industrielles restructurées n'ont guère permis au secteur public d'utiliser les Fonds apportés par son actionnaire, l'État, pour relancer l'investissement qui a baissé de 8% en 1982 comme dans le secteur privé (7%) (B. Ottenwaelter, E. Turpin, 1983). Certes, ces difficultés initiales du secteur public se sont atténuées en 1983 sous le double effet d'une relative reprise de la demande mondiale et des effets bénéfiques des réorganisations (ne serait-ce qu'indirectement par diminution des charges d'endettement). Le déficit du secteur public industriel s'est réduit en 1983 (environ 14 milliards de F **) et a concerné pour les deux-tiers les industries sidérurgiques. De plus, les investissements des industries nationalisées devaient en 1983 s'accroître (15% contre + 10% dans l'ensemble de l'économie). En fait sont aussi apparus en 1983 dans toutes leurs dimensions, les choix draconiens qu'impose à une économie de taille moyenne sans croissance une politique visant tout à la fois à :

- moderniser les industries de base
- renforcer la compétitivité des industries de transformation
- développer la filière agro-industrielle
- promouvoir des nouvelles technologies et industries du futur.

La dégradation de la situation financière dans la sidérurgie, les charbonnages et la construction navale a conduit à réduire les dotations en capital au secteur chimie et dans une moindre mesure à la filière électronique.

Par ailleurs l'effort constant pour préserver les ambitions du plan filière électronique, retenu en juillet 1982, (140 MDF d'investissements

** Selon une estimation (Le Monde 14.2.1984 p. 20) les déficits supérieurs au milliard de Francs concernant les industries sidérurgiques (10.5 MDF). Renault (2 MDF). Charbonnages de France-Chimie (1.2 MDF) et Thomson (1 MDF), et 10 groupes sur 12 seraient déficitaires en 1983.

et de recherches-développement sur 5 ans [117] dont 60 MDF à la charge de l'État-actionnaire) s'apprécie à la mesure des efforts des industries concurrentes aux U.S.A. et au Japon : « dans les circuits intégrés, coeur stratégique de la filière électronique, la société californienne Intel va investir à elle seule en 1984 presque autant que la France en quatre ans, c'est-à-dire sur la durée de son plan « composants » ** ». Chez Motorola numéro un américain et au Japon des sommes comparables sont engagées. Dans une compétition aussi vive, partant avec un certain retard technologique, la réussite du plan filière électronique table sur une capacité d'innovation d'organisation et de commercialisation exceptionnelles. Il est vrai qu'il y a peu d'autres choix. Il importe alors de réunir les conditions d'une mobilisation exceptionnelle sur les objectifs industriels fixés. Difficultés présentes et échéances politiques contribuent à faire oublier cet impératif.

5. Les conditions d'une mobilisation industrielle

En trois ans au terme d'une série d'enchaînements, la politique de modernisation industrielle est confrontée à deux choix clairs.

En l'absence de croissance les plans sectoriels touchant les secteurs d'activités traditionnelles tendent à se réduire à des plans de sauvegarde. Le secteur public industriel constitue donc la pièce maîtresse de la stratégie industrielle. Les entreprises publiques ont des besoins d'apports en capital qui conduisent à des interventions constantes de l'État, ce qui réduit en pratique l'autonomie de gestion reconnue à ces entreprises dans le cadre des contrats de plan de 4 ans. Les arbitrages de l'État adaptent les projets de modernisation pour tenir compte de la dégradation plus forte que prévu dans des secteurs comme la sidérurgie, la construction navale, les charbonnages et l'automobile. Des régions sont plus particulièrement touchées par le déclin de ces activités. La situation de crise qui prévaut dans ces régions (baptisées zones de reconversion industrielle comme la Lorraine, le Nord et les Bouches-du-

** Selon une estimation (Le Monde 14.2.1984 p. 20) les déficits supérieurs au milliard de Francs concernant les industries sidérurgiques (10.5 MDF). Renault (2 MDF). Charbonnages de France-Chimie (1.2 MDF) et Thomson (1 MDF), et 10 groupes sur 12 seraient déficitaires en 1983.

Rhône) est peu propice à la mise en place d'une planification régionale. Le renouveau de la planification française qui entendait trouver appui dans une décentralisation de la préparation des grandes options nationales s'en trouve bloqué. La centralisation des choix de l'État en matière de politique industrielle, sous couvert d'autonomie des entreprises publiques, est donc bien plus forte que celle prévalant au temps des « commissions de modernisation » des premiers plans (période 1950-1965 où l'efficacité de la planification indicative à la française est reconnue).

Un retour pur et simple à ce type de planification eût été à la fois impossible par suite de l'intégration poussée de l'industrie française dans le système des échanges mondiaux et sans fondement car les conditions ayant favorisé la mobilisation des énergies sur des projets industriels à l'époque n'existaient plus (cf. P. Petit, 1984). En lieu et place du rôle joué par les cadres à l'époque des premiers plans, [118] miser sur une mobilisation au niveau régional impliquant toutes les catégories socio-professionnelles était cohérent mais abstrait sans l'appui d'une dynamique sociale forte. Les difficultés régionales présentes peuvent paradoxalement provoquer cette forte motivation. Reste à savoir si l'État pourra adapter sa politique industrielle à cette situation.

Deux lignes de conduite peuvent orienter ses choix. La première s'en tient aux orientations retenues en 1982. La restructuration est considérée comme achevée et les groupes industriels publics doivent selon les règles du marché retrouver leurs équilibres financiers dès 1985. C'est le choix retenu par le gouvernement socialiste. Le risque d'une telle option est de trop reposer sur les mécanismes de marché alors que les nouveaux groupes industriels n'ont pas suffisamment consolidé leur nouvelle position. Ils se replieraient alors d'eux-mêmes vers une stratégie de créneaux prévalant avant 1981, augmentant ainsi la dépendance de l'économie française vis-à-vis de la conjoncture extérieure. Cette tendance freinerait la relance de la demande, complément indispensable à un renouvellement de l'ensemble de l'appareil de production (et non plus du seul secteur public industriel). On risquerait ainsi d'avoir figé le processus de restructuration industrielle sans être assuré du succès de la formule retenue. La quête d'une compétitivité toujours à venir pousserait alors à des politiques déflationnistes de plus en plus semblables à celles menées avant 1981.

L'autre ligne de conduite laisse ouverte la possibilité de nouvelles restructurations ou d'accords hors marché pour pallier aux difficultés

de certains secteurs comme pour dynamiser les secteurs de pointe. Une telle stratégie prolongerait la stratégie de filière. La proposition du parti communiste de lier des fractions de l'industrie sidérurgique à des industries de transformation utilisatrices d'acier représente une version extrême de cette stratégie. Le renouveau d'une planification « indicative », décentralisée ou non, permettant une coordination continue et débattue des stratégies des groupes publics industriels constitue une des voies possibles de cette stratégie. Le risque est grand alors de réduire l'autonomie des groupes publics sans pouvoir dégager des choix d'intérêts nationaux (et régionaux) restant compatibles avec l'intégration de la France dans les marchés mondiaux (C.E.E., G.A.T.T.).

On retrouve là les bases de la question posée par C. L. Schultze : qui peut choisir et comment les bons projets industriels. Les critiques des politiques industrielles ne veulent voir que la compétence des entrepreneurs. C'est oublier les nécessités d'une nouvelle donnée pour enrayer le déclin croissant de l'industrie nationale dont témoignent à la fois l'état des groupes nationalisés en 1981 et les difficultés en 1983 de groupes industriels privés *. Sauf à se satisfaire d'un processus appauvrissant l'ensemble de l'économie, la question porte surtout sur les modalités de l'intervention de l'État et de son articulation avec le dynamisme de l'entreprise. Une tradition [119] interventionniste n'est pas en soi la garantie suffisante d'une bonne articulation. À l'intérieur des entreprises doit apparaître une mobilisation autour des projets industriels fondée sur l'adhésion commune à un projet social plus vaste. Les cadres ont constitué l'ossature de cette mobilisation dans les années 50-60. Les nouveaux rapports de pouvoir dans l'entreprise que traduit par exemple la reconnaissance des sections syndicales en 1968, suggèrent qu'un élargissement de cette base sociale est nécessaire. À cet égard des divisions du travail ayant trop strictement séparé contenu manuel et intellectuel des tâches ont introduit de puissantes rigidités limitant les possibilités d'adaptation et d'adhésion à de nouveaux projets industriels.

C'est un euphémisme de parler de problème de formation lorsqu'est en jeu une profonde mutation des relations de travail. En ce sens le défi

* Dont Creusot-Loire, principale composante du groupe Schender, deuxième groupe industriel privé, à la recherche début 1984 d'un second plan de soutien public fournit un exemple extrême.

d'une politique industrielle devient très largement un pari sur une transformation sociale.

Avril 1984.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages cités

HOLLAND, S., (Édit.) (1978), *Beyond Capitalist Planning*, Oxford Basil-Blackwell.

MALINVAUD, E., (1978), « nouveaux développements de la théorie macroéconomique du chômage », *Revue Économique*, janvier.

OTTENWAELTER, B., Turpin, E., (1983), « Les difficultés de l'industrie n'épargnent pas les entreprises publiques », *Economie et Statistique* no. 159, octobre.

PETIT, P., *Origine et originalité de la planification française*, ronéoté Cepremap, no. 8314, version anglaise in « Contributions to Political Economy », Cambridge, 1984.

SCHULTZE, C.L. (1983), *Industrial Policy : a dissent*, « The Brookings Review », automne.

STOFFAES, C., (1983), *Cours d'Économie Industrielle à l'Institut d'Études Politiques*, Édition « Les cours de droit », Paris.

Dossiers d'informations sur la politique industrielle de la France

« La politique industrielle », *Cahiers Français* no. 212, juillet-septembre 1983, Éd. Documentation Française.

« Le tissu industriel », *Cahiers Français* no. 211, mai-juin 1983, Éd. Documentation Française.

« Nationalisation industrielles et bancaires », *Cahiers Français* no. 214, janvier-février 1984, Ed. Documentation Française.

Autres références sur la politique industrielle.

« Revue d'Economie Industrielle », no. 23, 1er trimestre 1983.

Numéro spécial sur : *Les Politiques industrielles*, no. 27, 1er trimestre 1984.

Numéro spécial sur : *L'Europe industrielle ?*

« Revue Économique », mai 1983, numéro spécial sur *Les Nationalisations*.

Actes du colloque « Une politique industrielle pour la France », Paris, novembre 1982, *Documentation Française*, 1983.

[120]



[121]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.

DOSSIER

“POLITIQUE INDUSTRIELLE ET NATIONALISATION : LE CAS FRANÇAIS”

Par Jean-Jacques GISLAIN

[Retour au sommaire](#)

L’existence d’une politique industrielle volontariste de l’État et la présence d’un important secteur public sont deux composantes historiquement traditionnelles de l’économie française ¹²¹. Mais l’articulation entre la nature de la politique industrielle prônée par l’État et le rôle du secteur public n’a pas toujours été identique. La politique industrielle, c’est-à-dire l’action volontariste de l’État sur les structures industrielles, n’a pas toujours fait jouer le même rôle stratégique au secteur public. Sans remonter jusqu’à la période colbertiste, on peut identifier sommairement, depuis le début du siècle en France, quatre formes spécifiques du lien entre politique industrielle et secteur public.

— Durant et après la première guerre mondiale, des impératifs *d’indépendance nationale* (armement), de *contrôle stratégique* (mines

¹²¹ Voir J. Coussy, « Le discours sur les politiques industrielles en France : le poids de l’histoire », *Problèmes économiques*, no 1856, janvier 1984. p. 9-16, et l’article de C. Stoffaes paru dans le numéro spécial *Les nationalisations* de la *Revue économique*, vol. 34. No 3, mai 1983.

et pétrole), de création d'institutions monétaires spécifiques et nécessaires à la *reconstruction* (Crédit National, Agricole, Hôtelier), de *sauvetage* d'entreprises en difficulté (transport ferroviaire), ont conduit l'État français à intervenir sur les structures industrielles et à développer le secteur public.

— Avant (1936) et après (1946) la Seconde Guerre mondiale, c'est la volonté politique de *contrôle national* sur les grands secteurs de l'infrastructure économique (énergie, transport, banque), face aux intérêts privés.

[122]

Pourcentages des productions nationales assurées
par les entreprises publiques, principaux secteurs

Énergie		Transports et communications	
Charbon	95%	Fer	100%
Production d'électricité	89%	Air	87%
Production de gaz naturel	100%	Mer	10%
		Télévision radio	100%
		Poste et télécommunications	100%
Finances			
Banques (dépôt reçus Par les banques inscrites)	59% avant nationalisation 91% après nationalisation		
Assurances (primes versées)	36%		

Industrie (part dans le chiffre d'affaires de la branche)

	Avant nationalisation	Après nationalisation
Potasse	100%	100%
Automobile	40%	40%
Tabac	99%	99%
Sidérurgie	80%	80%
Métallurgie des métaux non ferreux	13%	63%
Chimie de base	23%	54%
Textiles artificiels	0%	75%
Pharmacie	9%	28%
Verre	0%	35%
Matériaux de construction	1%	8%
Papier carton	0%	9%
Machines outils	6%	12%
Equipement industriel	3%	14%
Armement	58%	75%
Bureautique et informatique	0%	36%
Matériel électrique	0%	26%
Matériel électron.	1%	44%
Equipement ménager	0%	25%
Construction navale	0%	17%
Construction aéronautique	50%	84%
Toutes branches industrielles	18%	32%

Source : A.G. Delion et M. Durupty, *Les nationalisations 1982*. Paris, Economica, 1982, p. 190-191.

[123]

monopolistes et anciennement collaborateurs, qui motive l'élargissement du secteur public par la *nationalisation* et fournit les instruments infrastructuraux nécessaires à l'élaboration efficace d'une politique industrielle nationale.

Durant la IV^e et V^e République (gaulliste et giscardienne), le secteur nationalisé a surtout subi une *rationalisation* (extension sectorielle, regroupement d'entreprises publiques, libéralisation de la gestion) au service d'une politique industrielle orientée, d'une part, vers l'*encadrement* (infrastructurel et technique) du développement des grands groupes privés et, d'autre part, vers la constitution *palliative* (à défaut de groupe privé et dans l'optique d'une privatisation possible à terme) d'entreprises industrielles publiques de pointe (nucléaire. Aérospatiale, C.E.A.).

Depuis 1981, avec l'arrivée au pouvoir des socialistes et la nationalisation d'une partie importante de l'appareil industriel productif (voir tableaux), une « nouvelle politique industrielle » est proposée au sein de laquelle est radicalement modifié le rôle stratégique que doit remplir le secteur public. C'est cette nouvelle forme d'articulation entre politique industrielle et secteur public qui sera l'objet du présent article.

Dans un premier temps seront présentées les orientations de la nouvelle politique industrielle (NPI) française ainsi que le rôle que doit y jouer le secteur public industriel (SPI). Ensuite, seront examinés deux types de contradictions possibles entre, d'une part, cette nouvelle articulation NPI/SPI et, d'autre part, d'un côté, les impératifs de politique économique conjoncturelle face à la crise et, d'un autre côté, le « projet socialiste » de modifier les rapports sociaux de production au sein du SPI. Enfin, sera présenté le type de solution (les « contrats de plan ») mis en place pour tenter de résoudre ces possibles contradictions.

Nouvelle politique industrielle française et rôle du secteur public productif

Durant les années qui ont précédé l'arrivée des socialistes au pouvoir, le gouvernement giscardien s'était engagé dans une politique industrielle dont la stratégie, sous la figure de ce qui à l'époque était présenté comme le « redéploiement industriel », peut se résumer à deux caractéristiques principales ¹²².

D'une part, du fait de la confiance affichée dans l'efficacité de l'initiative privée, était acceptée comme économiquement positive la *logique financière* qui concourait à l'élargissement-concentration (vertical/horizontal) de grands groupes privés.

D'autre part, dans le but d'atteindre une meilleure performance de l'industrie française sur le marché mondial, était encouragée, par une politique sélective d'aide à l'investissement privé, la *logique de créneaux* (spécialisation internationale dans les secteurs à plus forte compétitivité) des grands groupes privés.

[124]

La nouvelle politique industrielle (NPI) prônée par les socialistes rompt avec ces deux logiques. La logique financière des grands groupes privés est remplacée par une *logique industrielle* nationale grâce à la nationalisation des principaux grands groupes privés et la restructuration de leurs activités sur la base d'une nouvelle cohérence industrielle. La logique de recherche de créneaux est remplacée par une *logique de filière* de production qui fonde cette nouvelle cohérence industrielle.

C'est le contenu de cette double rupture, c'est-à-dire la nouvelle cohérence de la NPI française que nous allons tout d'abord présenter pour ensuite examiner le rôle crucial qu'y joue la SPI.

¹²² Voir : Cahiers Français *Redéploiement ou protectionnisme ?*, Paris, La Documentation Française, no 192, juillet-septembre 1979 ; *Les restructurations industrielles*, A.D.E.F.I., Paris, Économica, 1980 ; F. de Combret, « Le redéploiement industriel », Cahiers Français, *La Politique industrielle*, no 212, juillet-septembre 1983, p. 8-12 ; J. Mazier, « Les limites de la stratégie du redéploiement », *idem*, p. 14-18.

La cohérence de la NPI

Logique financière et logique de créneaux étaient attachées au rôle crucial que remplissaient les grands groupes privés dans l'élaboration de la politique industrielle de l'ancien régime.

Avec l'accroissement de la *maîtrise nationale* sur les structures industrielles, la réflexion économique en termes de politique industrielle peut dépasser le cadre restreint de l'adéquation aux « stratégies de firmes » aussi grandes soient-elles. Au centre de cette nouvelle réflexion, la notion de « filière industrielle » est primordiale.

Si on reprend la définition qu'en donne C. Stoffaës :

« Une filiale industrielle est constituée de l'ensemble des stades du processus de production qui conduit des matières premières à la satisfaction du besoin final du consommateur, que ce besoin final s'adresse, d'ailleurs, à un bien matériel (type alimentation, logement, etc.) ou à un service (type transport, communications, santé, loisirs) » ¹²³.

la notion de filière est particulièrement fertile puisqu'elle fournit à la fois un instrument conceptuel particulièrement utile à l'analyse des structures industrielles existantes (mésoanalyse ¹²⁴) et une spécification

¹²³ C. Stoffaës, « Filières et stratégies industrielles », *Annales des Mines*, janvier 1980, p. 10 ; dans le numéro de cette même revue, d'autres auteurs approfondissent l'utilisation conceptuelle qui peut être faite de la notion de Filière et l'appliquent à des études de cas spécifiques, notamment A. Boubil, « Filières industrielles et politique économique », p. 63-58 ; J. Malsot, « Filières et effets de domination dans le système productif », p. 29-40 ; J. Mistral, « Filières et compétitivité ; enjeux de politique industrielle », p. 41-52 ; D. Soulié, « Filière de production et intégration verticale », p. 21-28 ; voir aussi R. Perez, « Introduction méthodologique sur l'articulation filières-stratégies », in A.D.E.F.I., *Économie industrielle : problématique et méthodologie*, Paris, Economica, 1982, p. 69-74.

¹²⁴ À la différence des analyses économiques traditionnelles (néoclassique, keynésienne et marxiste) qui s'appuient sur des théories pures se référant à des modèles idéels et idéals parfaits, la « mésoanalyse » s'appuie sur une posture de connaissance (« mésovision ») qui considère comme première pour la réflexion analytique et conceptuelle la présence concrète dans l'économie de systèmes et structures complexes (« mésosystème complexes »).

objective (emprico-descriptive ¹²⁵) procurant matière à l'élaboration d'une politique industrielle concrète ¹²⁶.

L'analyse de l'activité économique productive en termes de filières industrielles permet de spécifier structurellement la nature du tissu industriel ; c'est-à-dire d'identifier non seulement *quantitativement* — analyse classique en termes d'échanges interindustriels — mais aussi *qualitativement* — types d'interrelations/interdépendances, inter et intra-filière, mise en évidence de *point stratégique ou noyau stratégique et de pôle de compétitivité* au sein de chaque filière et de leur *effet de synergie* (recherche, technologie, ...) — les formes concrètes et

À mi-chemin entre l'analyse théorique pure et l'analyse empirique purement descriptive, cette méthode a pour objet, a comme programme de recherche scientifique, de fournir une conceptualisation des phénomènes d'économie industrielle qui prend *immédiatement* en considération, par delà la pure régulation de marché et ses « imperfections » et par delà la logique de l'accumulation capitaliste et ses « blocages », les formes de *structurations industrielles pragmatiquement adaptées* aux possibilités et contraintes existantes concrètement dans le système économique national et le système économique international dans lequel le premier est intégré.

Les travaux entrepris sur une base mésoanalytique ont jusqu'à présent dégagé trois notions essentielles : la notion de *filière de production*, la notion de *point ou noyau stratégique*, et la notion de *pôle de compétitivité*.

Pour plus de détails sur la mésoanalyse, voir A. Barrère, « Propositions pour la constitution d'une mésoanalyse », in *Hommage à François Perroux*, Grenoble, PUG 1978 ; J. Fau, « Micro, macro et mésoanalyse », in *Mélanges économiques en hommage à Pierre Morvan*, Paris, Économica, 1978 ; R. Arena, « Mésoanalyse et théorie de l'économie industrielle », in A.D.E.F.I., *Economie industrielle : problématique et méthodologie*, Paris, Économica, 1982, p. 21-40 ; et M. Marchesnay, « Où en est la mésoanalyse », in A.D.E.F.I., *op. cit.*, 1982, p. 11-19.

¹²⁵ Une méthodologie de la constitution des filières a été construite par l'INSEE, et qui permet que soient utilisées les données disponibles issues des tableaux entrée-sortie de la comptabilité nationale : J. Monfort, « À la recherche des filières de production ». *Economie et Statistique*, no 151, janvier 1983, p. 6-7.

¹²⁶ *Une politique industrielle pour la France* : Actes des journées de travail des 15 et 16 novembre 1982, ministère de la Recherche et de l'Industrie, La Documentation Française, 1983.

complexes (mésosystème complexe) que revêtent les structures industrielles ¹²⁷.

Par exemple, J. Monfort identifie, dans le système productif français, dix-neuf (19) filières de production qu'il décompose respectivement en trois segments principaux, amont, centre, aval et dont il étudie pour chacune [125] d'elles la composition structurelle, le poids relatif en termes d'emplois, de demande intérieure en produits, et le degré d'internationalisation, de performance extérieure et de taux de pénétration étrangère ¹²⁸.

Mais si ce type d'analyse fournit un bon instrument pour l'élaboration d'une politique industrielle cohérente, c'est-à-dire d'une action volontariste de l'État sur les structures industrielles qui va dans le sens d'une meilleure performance quant aux objectifs industriels à atteindre, ces objectifs étant unanimement reconnus comme étant la nécessité de parvenir à assurer l'émergence d'un nouveau modèle de croissance qui permette non seulement de sortir conjoncturellement de la crise économique mais aussi de sortir de cette crise avec un appareil productif

¹²⁷ C. Stoffaes illustre la notion de point *stratégique* dans une filière de la façon suivante : « Une production qui dispose d'une situation monopolistique à un stade donné de la filière de production dispose d'un pouvoir dominant par rapport à ses partenaires situés en amont ou en aval lorsque ceux-ci sont en situation plus dispersée et se font concurrence entre eux. Ce producteur hiérarchiquement dominant peut imposer ses conditions à ceux qui deviennent alors ses sous-traitants : il peut notamment extraire des marges de profits importants », « Filières et stratégies industrielles », *op. cit.*, p. 13 ; de leur côté M. Aglietta et R. Boyer définissant les *pôles de compétitivité* « comme des sous-ensembles du système productif, composés d'entreprises qui ont acquis des positions dominantes dans la concurrence nationale et internationale, à partir desquelles s'exercent des [vers l'aval, vers l'amont, latéralement] qui bénéficient à une grande variété d'autres activités ». « Pôles de compétitivité, stratégie industrielle et politique macroéconomique », Cahiers du C.E.P.R.E.M.A.P., no 8223, 1982. p. 4 ; voir aussi G. Lafay, A. Brender, « Pôles de compétitivité et nouvelle concurrence industrielle », *Futuribles*, octobre 1983, p. 29-36. Pour une présentation synthétique de l'ensemble de ces concepts, voir C. Stoffaes, *Cours de politique industrielle*, Paris, Institut d'études politiques de Paris, Les cours de droit, 1983.

¹²⁸ Les dix-neuf (19) filières identifiées par J. Monfort sont les suivantes : agro-alimentaire, énergie, métallurgie, non ferreux, chimie, mécanique, électronique, automobile, rail, navigation, aéronautique, textile, cuir, bois, bâtiment, génie civil, et banque, — assurances ; *op. cit.*, p. 3-12.

restructuré capable de produire un nouveau régime de croissance dans un contexte de forte concurrence internationale et de transformation technologique majeure ¹²⁹ ; par contre, les moyens pour y parvenir ont donné lieu au sein de la Gauche française à un affrontement quant au choix à effectuer entre deux stratégies possibles.

La première de ces stratégies de politique industrielle était centrée sur la nécessité d'une certaine fermeture de l'économie française pour permettre une « restructuration protégée » du tissu industriel et une reconquête du marché national ; après quoi une réintégration dans l'espace économique international pourrait être effectué en situation jugée à nouveau favorable pour l'industrie française. Selon cette optique ¹³⁰,

¹²⁹ Voir à propos des débats qui ont entouré cette question : les dossiers très complets des Cahiers Français : *Le tissu industriel*, no 211, mai-juin 1983, et *La politique industrielle*, no 212, juillet-septembre 1983, La Documentation Française. Voir aussi A. Mine, *L'après-crise est commencée*, Paris, Gallimard, 1982 ; J. D. Le Franc, *Industrie : le péril français*, Paris, Seuil, 1983 ; A.D.E.F.I., *Les mutations technologiques*, Paris, Économica, 1981 ; C.E.P.I.I., *Économie mondiale : la montée des tensions*, Paris, Économica, 1983 ; C.E.P.I.I., *Marchés, technologies et nouvelles radions internationales*, Paris, Économica, 1983 ; M. Humbert, « Quelle politique industrielle face à l'économie mondiale ? », *Revue d'économie industrielle*, no 23, 1^{er} trimestre, 1983, p. 149-155 ; J. C. Pelissolot, « L'industrie au futur », *Futuribles*, septembre 1983, p. 3-12 ; A. Gauron et J. Pisani-Ferry, « Réflexion sur la problématique économique des années 1980 », *Recherches économiques et sociales*, nouvelle série no 4 : *Economie industrielle*, La Documentation Française, 4^e trimestre, 1982, p. 5-22 ; R. Boyer, J. Mistral, « Politique économique et sortie de crise », *Futuribles*, octobre 1983, p. 37-66 ; J. de Bandt, « La politique industrielle : réponse de l'État-nation à la crise ? », *Revue d'économie industrielle*, no 23, 1983.

¹³⁰ J. P. Chevènement, alors ministre de la Recherche et de l'Industrie dans le gouvernement Mauroy, exprimait cette conception de la façon suivante : « Notre objectif est clair : nous voulons reconstruire un appareil de production industrielle capable de répondre à nos besoins, cohérent et équilibré. *Il n'y a pas de secteur condamné, il n'y a que des technologies dépassées.* C'est pourquoi il faut moderniser les industries traditionnelles, diffuser en leur sein les technologies de l'avenir, et non pas se résigner à les laisser disparaître ; et, simultanément, développer les activités nouvelles qui sont susceptibles, dans les prochaines années, de créer des emplois, de rétablir l'équilibre extérieur, de maintenir la France au premier rang des puissances technologiques et industrielles et d'assurer ainsi son indépendance. » (souligné par nous). *Une politique industrielle pour la France*, op. cit., p. 23.

s'appuyant sur les points stratégiques de chaque filière de production et « remontant » ou « descendant » les segments de filière, successivement protégés et modernisés en amont et en aval, l'industrie française pourrait se restructurer progressivement tout en reconquérant la quasi-totalité du marché national ¹³¹.

Cette première stratégie, jugée trop protectionniste et quelque peu irréaliste dans le contexte de la forte interdépendance de l'économie française vis-à-vis de l'espace économique européen et mondial, n'a pas été retenue par la majorité socialiste. Une seconde stratégie de politique industrielle a été mise de l'avant qui prône, toujours en s'appuyant sur une approche en termes de filières industrielles, de restructurer l'industrie, d'une part, en privilégiant les filières ou segments de filière particulièrement compétitifs (aéronautique, télécommunications, agro-alimentaire, ...), en tentant de (re)conquérir certains segments de filière technologiquement stratégiques (mécanique — plan machine outil —, électronique — informatique et productique —, composants et électronique grand public, ...), en rationalisant les segments en surcapacité productive (métallurgie — sidérurgie, chimie — chimie lourde, ...) et en bradant à toutes fins pratiques des segments de filière (énergie — charbonnage, ...) sinon des filières entières (navigation — construction navale, ...) et, d'autre part, en orientant les efforts de reconquête de filière productive selon un principe qui privilégie la « remontée », par effets d'entraînement quantitatifs (flux économiques d'approvisionnement) ou

¹³¹ C. Stoffaes résume bien cette conception : « En ce sens, une politique de filière voudrait que l'on développe en France toutes les productions qui satisfont les besoins du marché national : dans cette version extrême, la politique des filières tend à l'autarcie totale au niveau de la politique industrielle nationale et à l'intégration verticale au niveau de la stratégie des groupes. C'est probablement le sens qui lui donnent les composantes les plus protectionnistes de la majorité de gauche. Selon cette interprétation, il faut développer la consommation d'acier et la fabrication des biens d'équipement mécanique pour fournir des débouchés à notre sidérurgie surcapacitaire et reconquérir du même coup notre déficit commercial en mécanique vis-à-vis de la R.F. A. Il faut développer la consommation de papier d'origine nationale pour soutenir nos entreprises déficitaires de la papeterie et développer en même temps l'exploitation de la forêt française pour diminuer notre déficit commercial, etc. ». « Le fil conducteur de ces restructurations », in *Nationalisations industrielles et bancaires*. Cahiers Français, no 214, La Documentation Française, janvier-février 1984, p. 63-64.

effets de synergie qualitatifs (recherche — développement, technologie, ...), de *l'aval vers l'amont* des filières productives avec effets trans-

[126]

Les filières et leur poids dans l'emploi total en 1981 *

FILIERE	AMONT	CENTRE	AVAL
AERONAUTIQUE	Construction aéronautique		Transports aériens Auxiliaires des transports
NAVIGATION	Construction navale		P Pêche Navigation intérieure Transports maritimes Auxiliaires des transports
CUIR	Cuir et Peaux	Articles en cuir Chaussures	P Commerces Réparations diverses
RAIL	Matériel roulant		Transports ferroviaires
ENERGIE	Combustibles min.solides Pétrole brut Gaz naturel	Produits pétroliers raffinés Electricité distribuée Eau et chauffage urbain	P Gaz distribués Commerces
NON FERREUX	Minerais non ferreux P Matériaux TP et Sidérurgie P Récupération	P Demi-produits non ferreux P Fonderie P Travail des métaux	
METALLURGIE	Cokéfaction Minerais de fer P Matériaux TP et sidérurgie P Récupération	P Sidérurgie P Transformation de l'acier P Fonderie P Travail des métaux	
ELECTRONIQUE		Machines de bureau et informatiques P Matériel électrique P Matériel électronique prof. P Mat. électronique ménager	P Commerces P Réparations diverses P Postes, télécommunications
BANQUES-ASSURANCES	P Postes, télécommunications P Service aux entreprises	P Loc. et C-bail mobilier Assurances Services financiers	
BOIS	Sylviculture	Travail mécanique du bois Meubles Papier-carton P Industries diverses	P Commerces
CHIMIE	Minerais divers Chimie générale Chimie organique	P Verre Parachimie Produits pharmaceutiques Pneus et caoutchouc Transf. matières plastiques	P Commerces
TEXTILE	Fils et fibres artificielles Fils et filés	Bonneterie Ouvrages en fils Articles d'habillement	P Commerces
AUTOMOBILE	P Pneus et caoutchouc	P Matériel d'armement Automobiles et cycles	Répar. et com. de l'Auto. Transp. routiers marchands P Autres transp. terrestres P Auxiliaires des transports
MECANIQUE	Travail des métaux	Machines Outils Equipement industriel Mat. de TP et Sidérurgie P Matériel d'armement P Matériel électrique Equipement ménager P Matériel de précision	P Commerces P Réparations diverses
BATIMENT GENIE CIVIL	Matériel de Construction P Mat. de TP, et Sidérurgie	P Bâtiment et génie civil Services aux entreprises	Service de logement Loc. et C-bail immobilier
SANTE	Produits pharmaceutiques P Matériel de Précision	Services de santé marchands P Autres services marchands P Services non marchands	
COMMUNICATION	Machines de bureau et informatiques P Matériel électronique prof. P Mat. électronique ménager	P Presse et édition P Industries diverses P Postes, télécommunications P Services aux entreprises P Services aux entreprises P Loc. et C-bail mobilier	P Enseignement marchand P Autres services marchands P Services non marchands
AGRO-ALIMENTAIRE	P Pêche Machines agricoles	Agriculture Viandes et conserves Lait et produits laitiers Conserves Pain et pâtisserie Travail du grain Corps gras alimentaires Sucre Autres produits alimentaires Boissons et alcools Produits à base de tabac	P Commerces P Hôtels, cafés, restaurants
LOISIRS-TOURISME	P Industries diverses	P Hôtels, cafés, restaurants Transports ferroviaires Autres transports terrestres P Transports maritimes Transports aériens	P Commerces P Autres services marchands P Services non marchands

0 5 10 15 20%
% dans l'emploi total

* Le P indique que seule une partie de la branche au niveau 90 appartient à la filière.

Source : Jean Monfort, "À la recherche des filières de production", dans : *Economie et statistique*, no 151, janvier 1983, p.8.

[127]

saux (activités connexes) ¹³².

Cette stratégie de restructuration industrielle que l'on pourrait qualifier d'« intégrationniste » au marché mondial et de « remontée de filière » s'inspire, d'une part, empiriquement de l'expérience passée, relativement réussie, des politiques industrielles japonaise et allemande ¹³³ et, d'autre part, de la croyance selon laquelle il serait vain de vouloir tout produire dans un seul pays et qu'en conséquence, l'industrie française ne peut se restructurer pour parvenir à un nouveau régime de croissance que sur la base de l'ancienne théorie des avantages comparatifs (l'ancienne « politique de créneaux » devient dans la nouvelle phraséologie gouvernementale : « politique de (re)conquête de filières dans la division internationale du travail ») même si celle-ci est rénovée et élargie théoriquement par l'intégration d'une logique de filières structurantes développant efficacement l'appareil productif français (« politique de remontée de filière »). Cette stratégie de politique industrielle se veut en quelque sorte être la solution à la quadrature du cercle du développement économique, en recherchant à conjuguer : forme extravertie de développement/spécialisation internationale sur les *pôles de compétitivité* identifiés des filières industrielles nationales, et forme intégrée de développement/action structurante au niveau national des *points stratégiques* par remontée de filière, de telle façon que pôles de compétitivité et points stratégiques correspondent aux mêmes segments de filières industrielles nationales.

Au centre de cette stratégie de la NPI française se trouve le rôle crucial que doit remplir le secteur public industriel (SPI).

¹³² Cette thèse de la priorité à accorder à la remontée de filière de l'aval vers l'amont est notamment défendue, dans le cas spécifique de la situation de l'industrie française, par C. Stoffaes, « Filières et stratégies industrielles » *op. cit.* p. 18-19 ; M. Aglietta, A. Brender, *Les Métamorphoses de la société salariale. La France en projet*, Paris, Calmann Lévy, 1984.

¹³³ Voir les articles sur les politiques industrielles, japonaise et allemande dans ce numéro de la revue.

Le rôle du SPI dans la NPI

Les objectifs industriels structurels assignés, après les nationalisations de 1982 ¹³⁴, au SPI par le NPI peuvent être ramenés, comme le note J. Mazier, à cinq (5) axes prioritaires fortement orientés vers la constitution d'une offre compétitive.

« — Une politique d'assainissement et de modernisation dans les secteurs de base (sidérurgie, chimie de base, aluminium, pâte à papier éventuellement) avec un redéploiement vers les activités aval à plus forte valeur ajoutée ;

— Des actions de reconquête difficile, nécessitant la reconstruction de pans entiers d'activité dans des secteurs ayant d'importants effets de diffusion (machine-outil, informatique, composants) et dans des secteurs en développement rapide (électronique grand public, matériel médical) ;

— Des paris technologiques à long terme où les positions de départ ne sont pas très favorables malgré des potentialités importantes (bureautique, robotique, matériaux nouveaux) ;

— Un renforcement de nos points forts (matériels de transport terrestre, industries des matériaux) ;

La poursuite des percées technologiques (nucléaire, aéronautique, télécommunication, électronique professionnelle militaire) ¹³⁵. »

¹³⁴ Sur l'historique et le contenu des nationalisations, voir A. Delion, M. Durupty, *Les nationalisations de 1982*, Paris, Économica, 1982 ; J. Blanc, C. Brulé, *Les nationalisations françaises en 1982*, Notes et études documentaires no 4, La Documentation Française, 1983.

¹³⁵ J. Mazier, « Le rôle d'entraînement du secteur public », in *Nationalisations industrielles et bancaires*, *op. cit.*, p. 53.

[128]

**Place des groupes publics dans l'industrie avant et après nationalisation
(évolution 1976-1980)***

	1976			1978			1980		
	Totaux	Avant nationalisation (en %)	Après nationalisation (en %)	Totaux	Avant nationalisation (en %)	Après nationalisation (en %)	Totaux	Avant nationalisation (en %)	Après nationalisation (en %)
Ventes (NF)									
• total des activités industrielles	1.051.139	14,0	26,5	1.240.780	15,0	27,9	1.706.063	17,2	29,4
• Activités industrielle hors énergie	831.345	7,6	23,2	1.029.815	8,2	29,7	1.352.200	8,9	24,3
Effectifs									
• Total des activités industrielles	4.845.249	10,2	22,1	4.688.741	10,7	22,6	4.473.921	11,0	22,2
• Activités Industrielles hors énergie	4.559.896	5,8	18,3	4.428.453	6,2	18,8	4.220.427	6,4	18,3
Investissements (NF)									
• Total des activités industrielles	53.857	3,5	44,2	65.378	39,5	49,6	100.086	43,5	51,9
• Activités Industrielles hors énergie	36.945	9	24,5	41.677	9,9	25,7	60.756	12,1	25,9

* Configuration constante au 1^{er} Janvier 1981.

** Données provisoires

Source : *Une politique industrielle pour la France, op. cit., p. 207.*

À ces cinq objectifs, il faut en ajouter un sixième concernant le rôle primordial que doit jouer le SPI pour rééquilibrer structurellement la balance commerciale et rendre ainsi plus autonome l'industrie française, notamment en matière de biens d'équipement (informatique et productique) et ressources énergétiques (pétrole vs nucléaire).

Les moyens mis en place pour parvenir, grâce au SPI, à de tels objectifs de politique industrielle ont été d'ordres différents : restructuration, modalité de financement, modernisation, nouveaux rapports avec les partenaires de l'industrie privée, et politique d'achats.

Le premier de ces moyens est la *restructuration* des anciens groupes privés, maintenant nationalisés, selon une *logique industrielle* de regroupement/intégration d'activités de même nature autour de « pôles » stratégiques de compétitivité. Même si au moment des nationalisations le Gouvernement s'était engagé à éviter de « jouer au « meccano » avec des groupes dont l'organisation interne ne peut être bouleversée sans risque grave » ¹³⁶, il est maintenant clair, même si la restructuration du SPI n'est pas terminée, que celle-ci a donné lieu à une réorganisation conglomérat assez importante du SPI. La restructuration a été orientée, d'une part, vers la concentration/rationalisation (gestion plus rigoureuse et centralement coordonnée — liquidation de surcapacités productives en équipements et effectifs) de secteurs de base (sidérurgie, métallurgie, chimie lourde, bois — papier, charbonnage, ...), de secteurs industriels lourds (biens d'équipement, mécanique lourde, construction navale, ...) et, d'autre part, au sein de chaque groupe [129] industriel public, vers le (re)centrage/(re)spécialisation stratégique autour de « pôle » à forte performance concurrentielle et technologique, en délaissant les activités trop peu compétitives, et cela notamment dans les secteurs de pointe (électronique, informatique, productique, télécommunication, biotechnologie, aérospatiale, ...) ¹³⁷.

Cette restructuration en cours du SPI est par ailleurs caractérisée par le fait qu'en plus des « plans de restructuration » décidés par le Gouvernement, les dirigeants des groupes industriels publics, nommés par le Gouvernement, peuvent, selon certaines procédures de négociation définies dans le cadre de leur autonomie de gestion, procéder, avec l'accord et l'aide financière de l'État, à des restructurations croisées par « échange » d'entreprises publiques allant dans le sens de la nouvelle cohérence industrielle des groupes industriels publics. Il est même

¹³⁶ Jean Le Garrec, alors secrétaire d'État auprès du Premier ministre, chargé de l'extension du secteur public. *Le Monde*, daté du 1er septembre 1981.

¹³⁷ Sur les grands axes des restructurations en cours du SPI depuis 1982, voir C. Stoffaes, « Les restructurations depuis 1982 », in *Nationalisations industrielles et bancaires*, *op. cit.*, p. 56-58.

question (grâce à la loi dite « loi de respiration ») que les groupes industriels publics puissent se délester, par la reprivatisation, de certaines activités jugées non utiles à l'équilibre industriel du groupe.

Pour réaliser la restructuration du SPI, l'État a dû engager des fonds considérables. L'apport en capital inscrit au budget de l'État pour le *financement* du SPI a été de l'ordre de 450 millions de dollars en 1982, de 1,9 milliard en 1983 et il sera probablement de ce même montant en 1984. À ces fonds propres viennent s'ajouter, grâce à la nationalisation de la quasi-totalité du système bancaire et au rôle qui lui a été assigné de drainer l'épargne vers l'investissement productif (création d'une direction industrielle dans chaque banque), les contributions en capital souscrit par les banques et les émissions de titres participatifs garantis par l'État. En totalité, ce sont alors des fonds de l'ordre de 3 milliards de dollars qui, annuellement depuis 1982, viennent consolider les bilans financiers des groupes industriels publics qui en ont d'ailleurs largement besoin pour combler leur déficit (1,5 milliard de dollars en 1981, 2,5 en 1982 pour l'ensemble du SPI) ¹³⁸.

Cet effort important du financement du SPI par l'État s'inscrit dans une politique où, comme l'annonce le Président F. Mitterand, « l'État jouera pleinement son rôle d'actionnaire » ¹³⁹. Il est ainsi considéré que seul l'État est en mesure d'assurer un volume d'investissements à long terme capable, d'une part, de permettre le maintien de l'investissement productif dans l'économie nationale et, d'autre part, d'effectuer la modernisation nécessaire de l'appareil productif. Dans ces conditions, le SPI, par delà son rôle d'entraînement des investissements productifs, se voit investi de la tâche stratégique d'assumer le rôle moteur de l'innovation technologique, et d'impulser ainsi de nombreux effets de synergie technologique et d'importantes économies externes dont pourra bénéficier l'ensemble du tissu industriel national.

¹³⁸ Dans une entrevue accordée à *Libération* du 10 mai 1984, le Président F. Mitterand réaffirme que « les industries nationalisées en 1982 seront pour la plupart équilibrées et même bénéficiaires à la fin de 1985 (les entreprises sidérurgiques attendront 1987) ».

¹³⁹ Discours de clôture de F. Mitterand aux « Journées de travail sur la politique industrielle de la France », organisées les 15 et 16 novembre 1982, publié in *Une politique industrielle pour la France, op. cit.*, p. 422.

L'effort des entreprises nationales en matière de *recherche-développement* est particulièrement important puisqu'il a représenté, en 1982, avec un budget total de l'ordre de 3,5 milliards de dollars, 60% de la recherche industrielle en France ¹⁴⁰. (Le SPI représente 30% des ventes et de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'industrie). [130] Cette tendance doit se renforcer puisque dans le IX^e Plan (1984-1988) la modernisation de l'industrie constitue la première priorité ¹⁴¹.

Un autre moyen devant permettre au SPI de remplir les objectifs qui lui sont assignés est le nouveau type de rapport qui doit s'établir entre le SPI et ses contractants privés. Avec les entreprises sous-traitantes, les entreprises publiques sont conviées à négocier des *conventions de stabilité* assurant le maintien des engagements réciproques et la fixation d'objectifs à long terme. Du côté des fournisseurs, ce sont des *contrats de production* qui peuvent être négociés. Par ces deux formes de contractualisation des échanges industriels, sous-traitance et politique d'achat, le SPI peut ainsi avoir une action stabilisatrice (planification à terme de la production) et structurante (nouveaux produits, synergies technologiques, adaptation entre offre et demande) sur l'ensemble du tissu industriel.

De plus, ce nouveau type de rapport entre SPI et entreprises privées doit être un instrument privilégié de reconquête du marché intérieur (politique d'achat nationale) et favoriser les conditions de compétitivité nécessaires pour l'exportation (développement d'expertises et d'économies d'échelle).

Enfin, dans le but de desserrer la contrainte extérieure, due en grande partie à la facture pétrolière, les entreprises du SPI, qui contribuent pour

¹⁴⁰ Voir F. Baratin. G. Crespy, « Nationalisations et promotion d'innovations », notice 7 (4 p.) in *Nationalisations industrielles et bancaires*, *op. cit.*

¹⁴¹ Voir : « Les enjeux technologiques des années 1985-1990 », *Cahiers d'Études et de Recherches*, no 1, La Documentation Française, juin 1983 ; « La stratégie de modernisation », in *La Politique industrielle*, *op. cit.*, p. 45-46 ; et de façon plus générale sur le 9^e Plan : *Gouvernement français IX^e plan de développement économique, social et culturel, 1984-1988*. La Documentation Française, 1983 ; J. Le Garrec, *Demain la France. Les choses du IX^e plan 1984-1988*. Paris, Maspéro, La découverte, 1984.

une large part à l'excédent commercial en produits industriels ¹⁴², pourront établir dans leurs comptes des balances de paiement en devises.

Le rôle du SPI ainsi défini dans le cadre de la NPI, il est encore trop tôt pour en évaluer la réussite ou l'échec. Toujours est-il qu'il semble bien qu'il y ait une cohérence économique solide qui concoure actuellement en France à la construction d'un nouveau régime de croissance industriel centré autour du SPI. Mais la question qui se pose alors est de savoir si cette refonte de la politique industrielle française reste compatible avec l'esprit du « projet socialiste » qui a porté la Gauche au pouvoir en 1981. Au centre de cette problématique se trouve le problème de l'existence des possibles contradictions entre, d'une part, cette nouvelle articulation NPI/SPI et, d'autre part, les impératifs économiques conjoncturels de lutte contre la crise, ainsi que la volonté de transformation des rapports sociaux de production au sein du SPI.

Cercle vicieux ou cercle vertueux ?

Malgré l'importance du rôle stratégique dans la NPI que le Gouvernement socialiste veut faire jouer au SPI, ce dernier ne peut, sans risque grave, être exclusivement mobilisé à cette tâche. En effet, par delà les objectifs à *long terme* de la NPI, par delà la politique économique *structurelle*, le SPI doit aussi, à *court terme*, être un instrument privilégié au service national de la lutte *conjoncturelle* contre la crise, particulièrement pour ce qui est de la lutte contre le chômage et pour le maintien de la demande globale. Or, il semble qu'il y ait apparence de contradiction logique entre :

— d'un côté, la volonté du gouvernement socialiste de restructurer, [131] moderniser, rendre compétitif dans l'espace capitaliste international, et consécutivement rechercher à « épurer », « assainir », « alléger », « rationaliser » le SPI ; ce qui ne peut se traduire dans un premier temps (qui peut être long) que par une réduction des effectifs et un

¹⁴² « Les exportations directes réalisées par ces mêmes entreprises (les onze entreprises nationales du SPI) se sont élevées en 1982 à plus de 120 milliards. Les importations directes sont de 50 milliards, laissant ainsi un solde excédentaire de 70 milliards », L. Fabius, *La stratégie industrielle de la France*, ministère de l'Industrie et de la Recherche, 1984.

contrôle strict de la croissance des salaires, c'est-à-dire donc par plus de chômage structurel et par une baisse de la demande globale d'origine salariale ;

— et d'un autre côté, vouloir *en même temps* faire jouer au SPI un rôle positif dans la politique conjoncturelle de stabilisation et de régulation, c'est-à-dire utiliser le SPI au service d'une politique de maintien de l'emploi (et même de création d'emplois pour lutter contre l'augmentation du chômage issu du secteur privé) et de soutien de la demande globale par le maintien du pouvoir d'achat des salaires.

Ou, pour l'exprimer autrement, il semble qu'il y ait apparence de contradiction logique entre, d'une part, une politique de restructuration (chômage)/rationalisation (baisse des « coûts salariaux ») du SPI allant dans le sens de la nouvelle articulation stratégique SPI/NPI et, d'autre part, une politique de régulation conjoncturelle cherchant à utiliser le SPI pour maintenir l'emploi et la demande.

À cette première contradiction s'en ajoute une seconde entre :

— d'un côté, l'option hyperproductiviste du gouvernement socialiste pour rendre plus « compétitif » le SPI de telle façon à remplir pleinement le rôle qui lui est assigné de moteur économique et technologique dans la NPI française, ce qui ne peut se traduire concrètement que par le renforcement de la gestion capitaliste étatique de la force de travail, étant entendu que le critère de rentabilité invoqué se réfère non pas à une quelconque *rentabilité sociale* mais bien à une *rentabilité capitaliste* (recherche d'une situation fortement concurrentielle au niveau des prix du marché, d'une forte adaptabilité flexibilité de la production et donc de la main-d'oeuvre à la demande du marché mondial, d'une puissante capacité d'accumulation par le dégagement de profits nécessaires à l'autofinancement d'investissements « productif »,...).

— et d'un autre côté, la volonté politique affichée par le gouvernement socialiste de modifier sensiblement les rapports sociaux de production au sein du SPI, allant notamment dans le sens de l'application des lois Auroux sur les « nouveaux droits des travailleurs »¹⁴³, et devant constituer le premier pas vers l'« autogestion ».

¹⁴³ Voir notre article, « De nouveaux droits pour les travailleurs : l'expérience française », *Interventions Économiques*, no 12-13, Printemps 1984, p. 50-60.

Cette double contradiction quant aux rôles que doit remplir le SPI peut se traduire dans les faits de deux façons.

Soit cela débouche sur une *contradiction réelle* et dans ce cas la politique économique française se trouve enfermée dans un *cercle vicieux* où :

— d'un côté, les efforts en termes de politique industrielle pour restructurer le SPI dans le sens de la NPI se traduisent, d'une part, par un approfondissement du chômage et une dépression accentuée de la demande, ce qui ne peut que renforcer la crise, et, d'autre part, par la mise au rancart du projet de transformation des rapports sociaux de production au profit d'un productivisme objectivement figé dans le cadre des rapports sociaux de production capitalistes étatiques, ce qui ne peut être que contraire au « projet socialiste » et à la volonté politique et syndicale d'une [132] large partie de la base sociale qui a porté les socialistes au pouvoir ;

— et d'un autre côté, d'une part, les efforts en termes de lutte conjoncturelle contre la crise, se concrétisant par des hésitations quant à la réduction des effectifs et au contrôle des salaires réels dans le SPI, se traduisant par autant d'entraves à la réalisation effective de la nouvelle articulation stratégique NPI/SPI et hypothéquant par là même les espoirs de mise sur pied, par une action rigoureuse sur les structures industrielles, d'un nouveau régime de croissance plaçant l'industrie française en position favorable pour faire face à la concurrence internationale et aux nouveaux défis technologiques ; et, d'autre part, la volonté de faire passer dans la réalité les « nouveaux droits des travailleurs » notamment en ce qui concerne les mesures en faveur de la négociation de meilleures conditions de travail, de sécurité de l'emploi, de participation aux décisions sur les choix stratégiques des entreprises allant dans le sens d'une meilleure « productivité sociale », et de démocratie dans l'entreprise, peut contrecarrer la logique de restructuration du SPI fortement orientée vers une plus grande intégration dans l'espace capitaliste international et donc à la soumission « objective » à ses contraintes de « compétitivité ».

Cette première forme de contradiction, contradiction réelle entre les objectifs que l'on veut faire remplir au SPI, est semble-t-il celle qui domine actuellement la politique économique du gouvernement socialiste français. Nonobstant les analyses critiques qui peuvent être faites

de la politique économique conjoncturelle française depuis l'arrivée de la Gauche au pouvoir en 1981 ¹⁴⁴, le coût social en matière d'augmentation du chômage et de compression de la demande d'origine salariale, entraîné par les restructurations en cours dans le SPI, notamment en ce qui concerne dramatiquement certaines industries (sidérurgie, charbonnage, construction navale, automobile, ...) et certaines régions (Lorraine, Nord Pas-de-Calais, Bouche-du-Rhône, ...), constitue la manifestation la plus criante de cette contradiction réelle. De là les difficultés politiques (sortie du PCF du gouvernement) et sociales (raidissement de l'action syndicale des grandes centrales ouvrières CGT et CFDT) du gouvernement socialiste à vouloir maintenir un double discours : l'un sur la lutte prioritaire contre le chômage et l'autre sur la restructuration nécessaire du SPI où il est clairement annoncé que « l'emploi n'y sera pas garanti » ¹⁴⁵.

Mais si l'apparence de contradiction logique entre les objectifs assignés au SPI prend la forme actuellement d'une contradiction réelle et d'un cercle vicieux dans lequel le gouvernement socialiste risque de se perdre politiquement, il peut aussi se faire que cette contradiction puisse être *réellement résolue* (au moins partiellement) et débouche sur un cercle vertueux centré autour d'une utilisation économique et sociale adéquate du SPI. Ce sont les « *contrats de plan* » qui ont la mission de remplir cette tâche.

Les contrats de plan

Avant l'arrivée de la gauche au pouvoir, il existait bien des procédures [133] contractuelles, « contrats de programme » puis « contrats d'entreprise », qui permettaient que soient coordonnés les objectifs généraux de l'État en matière de politique industrielle et les objectifs spécifiques des entreprises publiques, mais l'objet de ces contrats n'ont

¹⁴⁴ Voir notamment A. Lipietz, *L'audace ou l'enlèvement. Sur les politiques économiques de la gauche*, Paris, Maspéro-La découverte, 1984, et notre article « La France entre le réformisme et le pragmatisme économique ». *Interventions Économiques* no 11, automne 1983, p. 29-36.

¹⁴⁵ Jean Le Garrec, alors secrétaire d'État auprès du Premier ministre, chargé de l'extension du secteur public. *Le Monde* daté du 5 mars 1982.

porté en fait généralement que sur la rationalisation financière de certaines entreprises publiques remplissant une fonction de service public.

La procédure et l'objet des *contrats de plan*, définis par la loi de nationalisation et la loi de réforme de la planification de 1982, sont d'une nature radicalement différente et apparaissent comme étant un compromis entre, d'une part, la soumission totale des entreprises publiques industrielles à leur ministère de tutelle (Ministère de l'Industrie et de la Recherche), c'est-à-dire la forme classique de la planification socialiste, et, d'autre part, l'autonomie relative des entreprises publiques industrielles dans le cadre des grandes orientations de la politique industrielle, c'est-à-dire la forme traditionnellement établie en France de la planification indicative appuyée de procédures incitatives et de contrôles de tutelle ¹⁴⁶. La philosophie économique qui sous-tend la procédure des contrats de plan est de tenter de faire *correspondre en pratique* les objectifs généraux de *rentabilité sociale* assignés aux entreprises publiques industrielles par l'État selon une logique de défense d'objectifs sociaux et de l'intérêt général de la Nation, et les objectifs spécifiques de rentabilité privée de chaque entreprise publique industrielle dans une logique d'entreprise (quasi) capitaliste expo-

¹⁴⁶ Sur le débat sur la planification, voir le numéro hors-série *Planification, socialisme* et IXe plan de la revue *L'économie en question*, 1983.

Place du secteur public dans l'industrie par taille d'entreprises en 1980

ENTREPRISES	EFFECTIFS		VENTES HORS TAXES	
	Avant nationalisation	Après nationalisation	Avant nationalisation	Après nationalisation
de plus de 2000 salariés				
* total industrie	26,0	47,7	30,9	48,4
* industrie hors énergie	15,8	41,0	19,2	47,1
de 500 à 2000 salariés				
* total industrie	3,8	15,4	4,7	18,2
* industrie hors énergie	3,6	15,2	4,2	15,2
de moins de 500 salariés				
* total industrie	0,7	2,7	2,6	6,6
* industrie hors énergie	0,6	2,6	1,8	6,1

Source : Une politique industrielle pour la France, La Documentation française, 1983, p. 209.

[134]

sée à la concurrence internationale et aux défis technologiques majeurs. C'est la gestion de cette contradiction qui doit être réalisée puisque, comme le propose L. Fabius, « ces contrats de plan, en traduisant les priorités industrielles retenues, composent un instrument de cohérence interne pour ces groupes (industries publiques) et de cohérence avec des objectifs généraux (de politique industrielle) »¹⁴⁷. Mais quel est le contenu réel de ces contrats de plan ?¹⁴⁸.

Au niveau de la procédure, celle-ci a été conçue de telle façon à éviter la multiplicité et la dispersion trop grande des interlocuteurs. Du côté de l'État, c'est un *interlocuteur unique*, un membre de la direction générale du ministère de l'Industrie et de la Recherche, qui coordonne les ressources et compétences disponibles et pertinentes de

¹⁴⁷ *La stratégie industrielle de la France, op. cit.*

¹⁴⁸ Pour les grandes orientations, voir T. Le Roy, « Les contrats de plan », *Nationalisations industrielles et bancaires, op. cit.*, p. 47-49.

l'Administration, et dirige les discussions avec, du côté des entreprises publiques, les représentants des *sociétés mères* des grands groupes industriels publics. Les partenaires sociaux (syndicats, comité de groupe, ...) participent aussi aux discussions sur les grandes orientations industrielles et sur les stratégies des entreprises publiques, selon une procédure de concertation centralisée.

Au niveau du contenu des onze (11) contrats de plan déjà signés ¹⁴⁹, une fois strictement délimité ce qui relève décisionnellement du pouvoir de *tutelle* de l'État et ce qui est accordé comme *autonomie de gestion* aux groupes industriels publics, un nombre délibérément limité de questions ont fait l'objet de discussions et d'accords contractuels. Principalement, ces accords de contrat-plan portent sur : la question des choix du financement de l'investissement et de la recherche, l'apport en fonds propres de l'État actionnaire doit s'effectuer dans le cadre des options industrielles stratégiques définies conjointement pour rencontrer les objectifs globaux de la NPI et les objectifs et contraintes de financement (endettement et capacité d'autofinancement) des entreprises publiques ; la question du maintien de l'emploi, chaque groupe industriel public s'engageant à élaborer et à réaliser un plan de reconversion, de reclassement ou de formation d'une partie des effectifs surnuméraires issus des restructurations industrielles intervenues dans le groupe ; la question des relations avec les petites et moyennes entreprises privées contractantes, les entreprises publiques doivent généraliser la mise sur pied de conventions de stabilité (sous-traitance) et de contrats de production (fournisseurs) ; la question du commerce extérieur, les entreprises publiques doivent avoir des objectifs d'exportations et de reconquête du marché intérieur ; et la question des économies d'énergie.

Il est encore tôt pour évaluer globalement l'efficacité à terme de ces contrats-plan, mais il apparaît dès à présent qu'un certain nombre de points positifs ou négatifs soient à noter.

Dans une certaine mesure, les contrats-plan ont contraint les entreprises publiques industrielles à fournir un effort particulier de

¹⁴⁹ CGE, Saint-Gobain, Rhône-Poulenc, CII-HB. EMC. Renault, Usinor, Sacilor. CDF Chimie, Thompson, PUK. Pour une analyse de ces contrats, voir « Analyse des contrats de plan de firme » et « Politique industrielle et contrats de plan en 1984 », notices 7 et 8 in *La politique industrielle, op. cit.*

planification dans le sens d'une meilleure cohérence interne de leur *plan d'entreprise*, qui est sous la seule responsabilité de l'entreprise publique, par rapport aux objectifs généraux de la politique économique nationale. Cette recherche d'harmonisation contractuelle entre les choix stratégiques des [135] groupes industriels publics et la cohérence globale de la NPI a notamment concouru à une meilleure rationalisation de la réorganisation des nouveaux groupes industriels publics.

Par contre, pour ce qui est du maintien de l'emploi, de nombreuses difficultés sociales (négociations conflictuelles syndicats-direction d'entreprise industrielle publique sur les licenciements consécutifs à la restructuration) et techniques (capacités de reconversion des grands groupes industriels publics) sont déjà apparues et se sont traduites par de nombreuses pertes d'emplois dans le SPI ¹⁵⁰.

*
* *

La nouvelle articulation stratégique entre NPI et SPI s'inscrit dans un projet politique que le Président F. Mitterand qualifie de « société d'économie mixte où cohabitent, par définition, secteur privé et secteur public » ¹⁵¹. Ce projet se veut être la solution recherchée à la nécessaire émergence d'un nouveau modèle de croissance économique qui permette à la France, tout en restant fortement intégrée dans l'espace économique capitaliste international, de sortir en situation favorable de la crise économique. Mais, dans la pratique, cette volonté d'« harmoniser le marché et l'intérêt collectif » ¹⁵² se heurte à l'inévitable contradiction (à laquelle se trouve particulièrement confrontée la définition du rôle que doit remplir le SPI) entre, d'une part, une logique « économique » capitaliste qui pousse à faire assumer une fois de plus le coût de la crise aux travailleurs (compétitivité internationale oblige) et, d'autre part, une logique « socialiste » qui pousse à faire du SPI un instrument au service d'une production sociale planifiée satisfaisant aux besoins (emplois et consommation) de la collectivité nationale. C'est cette contradiction

¹⁵⁰ Et la « rationalisation » du SPI n'est pas terminée. Dans l'automobile, par exemple, chez Renault les « sureffectifs » sont encore estimés, selon M. Dalle, chargé d'un rapport sur l'automobile, à 18000 salariés. *Le Monde* du 25 juillet 1984.

¹⁵¹ *Libération* daté du 10 mai 1984.

¹⁵² *Idem*.

que le gouvernement socialiste français s'est donné pour tâche de gérer (sinon de résoudre) le plus efficacement possible.

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

[136]

[137]

[138]

[139]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.

DOSSIER

**“LES ÉTATS-UNIS
 À LA RECHERCHE DE
 LEURS NOUVELLES FRONTIÈRES
 INDUSTRIELLES.”**

Dalil MASCHINO

[Retour au sommaire](#)

L’irruption de la Politique Industrielle (P.I.) dans le monde « officiel » des idées économiques et politiques, au royaume de la pensée économique libérale, a été fortement favorisée par la récession 1980-1982. En septembre 1982, sous l’impulsion des néolibéraux, les représentants démocrates au Congrès publièrent un document, « *Rebuilding the Road to Opportunity* », dans lequel ils se prononcèrent en faveur d’une nouvelle « politique de croissance » interventionniste qu’administrerait un Conseil national tripartite chargé d’accorder une aide publique aux investissements dans des secteurs industriels stratégiques ¹⁵³. Le parti démocrate souhaitait alors que la P.I. devienne la base d’un second « New Deal » et espère lui faire jouer un rôle semblable à celui que la théorie de l’offre a, depuis 1980, pour les républicains.

L’intérêt public croissant porté aux propositions des démocrates « ataris » et l’écho grandissant des revendications protectionnistes syndicales et de certains milieux du patronat incitèrent [140] Reagan à

¹⁵³ P. McCracken, « Is Industrial Policy for the US ? », *Business Economics*, vol. XIX, janvier 1984, p. 24.

mettre sur pied, au cours de l'été 1983, une Commission présidentielle sur la productivité industrielle et, en septembre, la Maison Blanche invitera 750 experts à une conférence sur la productivité. En novembre, le caucus des sénateurs démocrates publiera un programme, « Jobs for the Future : A Démocratie Agenda », demandant à nouveau la mise sur pied d'une P.I. Les congressistes républicains répliqueront en formant un Comité d'étude sur les initiatives technologiques dans le but d'élaborer des propositions d'aide aux industries de base et aux secteurs à haute technologie. En janvier 1984, le caucus national démocrate présentera « A Democratic Blueprint for Our Nation's Future » qui s'articule autour d'une P.I., définie d'une façon moins précise qu'en 1982, et dont le but sera « de faciliter une transition rendue inévitable par la croissance »¹⁵⁴. Lors de leur convention de San Francisco, en juillet dernier, les démocrates influencés par la reprise économique soutenue, formulèrent une plateforme électorale tristement terne en dépit des positions claires de Gary Hart sur le P.I. et celles de Jesse Jackson en faveur d'une justice économique et sociale.

L'avenir du débat public sur la P.I. semble soumis aux aléas de la conjoncture économique et d'un opportunisme électoral en quête d'un consensus social rompu par les mutations structurelles en cours aux États-Unis. La réélection de Reagan entraînera la continuation d'un mélange bâtard formé par le recours ponctuel à la politique industrielle traditionnelle, la poursuite de la réaganomie sur le plan intérieur et l'utilisation des avantages offerts par le poids relatif et absolu des États-Unis dans le monde sur le plan extérieur. Le débat est cependant loin d'être clos. La restructuration intérieure et internationale de l'économie américaine est en effet loin d'être achevée. En outre, la P.I. qui existe, de fait, depuis longtemps dans ce pays ne facilite pas cette transition ; comme le constate le Conference Board, « les États-Unis n'ont virtuellement rien d'une politique industrielle cohérente »¹⁵⁵. Enfin, le climat d'incertitude dans lequel s'opère la reprise économique actuelle ne permettra pas à la conjoncture de faire disparaître les problèmes structurels.

¹⁵⁴ *Report of the Joint Economic Committee of the Congress, Democratic Views*, mars 1984, p. 143.

¹⁵⁵ A. Sommers, *Economic Policy Needs for the Coming Decade*, A report from the Conference Board, New York, 1983, p. 22.

Quels sont-ils ces problèmes structurels ?

L'essoufflement des gains de productivité face à l'ouverture croissante de l'économie US.

Le net ralentissement de la croissance de la productivité qui se manifeste à partir de 1973 dans tous les pays capitalistes développés constitue le socle sur lequel s'appuient les partisans d'une P.I. américaine (voir tableau 1). Ce phénomène est aggravé par le fait que les USA ont eu, au cours du dernier quart de siècle, un taux de croissance de la productivité inférieur à celui des principaux pays de l'OCDE. Dans le contexte d'une économie sujette à une ouverture accrue aux échanges extérieurs, le retard, puis la diminution des gains de productivité ont accru la vulnérabilité d'un nombre croissant d'industries face à la concurrence étrangère.

Les économistes américains attribuent le ralentissement des gains de productivité à plusieurs causes.

i) Le marché du travail aurait vu arriver massivement, au cours des années 1960, une main-d'oeuvre nouvelle et inexpérimentée, les femmes [141] et les jeunes ¹⁵⁶, tandis que le temps travaillé diminuait ¹⁵⁷.

ii) La réglementation croissante aurait mis une partie de l'industrie des services à l'abri de la concurrence et les biens de consommation ont été soumis à des normes réglementaires croissantes qui ont accru les coûts de production ¹⁵⁸. L'accroissement des exigences en matière de santé-sécurité au travail aurait augmenté le coût des équipements, tout comme les normes anti-pollution dont le coût pour les entreprises est passé de 11 milliards de dollars en 1972 à 43 milliards en 1982 ¹⁵⁹. Ces réglementations diverses sont en général considérées comme « non-économiques » par leur nature : elles « reflètent des changements dans

¹⁵⁶ B. Kutsher et al., « The Productivity slowdown and the Outlook to 1985 », *Monthly Labor Review*, mai 1977, pp. 3-13.

¹⁵⁷ E. Denison, *Accounting for Slower Economic Growth*, Brookings Institution, 1979, p. 32.

¹⁵⁸ M. Weindenbaum, *Business, Government and the Public*, N. Y., Prentice Hall, 1977.

¹⁵⁹ *Survey of Current Business*, février 1984, p. 29.

les valeurs sociales qui se sont produits dans divers domaines — l'écologie, les consommateurs, les droits civils et la libération des femmes — » ¹⁶⁰. Tous ces arguments ont un fondement empirique « réel » mais, considérés isolément, ils permettent de rendre coupables les victimes d'un système de production-consommation de masse, ce que n'a pas manqué de faire la coalition conservatrice reaganienne.

Tableau 1

Taux de croissance de la productivité et du PNB réel
(taux annuels moyens)

	1966 -1973		1974 -1973		1979 -1982	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Allemagne	4,3	4.3	2,9	2,0	1,2	1.2
Canada	2,5	5.5	0,6	3.2	-1.1	0.4
<u>États-Unis</u>	1.5	3,9	0,3	2,8	-0,2	0.6
France	4.8	5,4	2,8	3,1	2.1	1.5
Italie	5,6	5,4	0,0	2,1	1,9	2.4
Japon	9,3	10.7	3,2	3.2	2.8	4.2
Royaume-Uni	3,1	2,9	1.1	1.4	1.7	-0,5

= Productivité (production par employé

= PI3 ou PNB

Source : *Revue économique*, Ottawa, ministère des Finances. 1983, p. 94

iii) Au niveau des structures économiques, la montée du secteur tertiaire, secteur sujet à une plus faible croissance de la productivité, aurait pesé sur la productivité globale ¹⁶¹ tandis que l'épuisement du processus de transformation des fermes agricoles en entreprises capitalistes mécanisées ont mis fin à la période de forte croissance de la productivité agricole.

¹⁶⁰ M. Switzer, *Contemporary Government and Business Relations*, Chicago, Rand McNally, 1978. p. 82.

¹⁶¹ W. Nordhaus, « The Recent Productivity Slowdown », *Brooking Papers*, 1972, pp. 493-531.

iv) Par ailleurs, l'essor de l'urbanisation aurait rendu plus complexe, long et coûteux les travaux d'infrastructure [142] urbaine et interurbaine.

v) Enfin, l'épuisement des mines et des puits les plus productifs ainsi que les coûts énormes des centrales nucléaires seraient responsables de la chute de la productivité dans les secteurs miniers (-4.4% entre 1972 et 1978) et énergétiques ¹⁶².

Les phénomènes mentionnés ci-dessus se seraient cristallisés dans l'investissement dont l'évolution, selon bien des auteurs, a joué un rôle clé dans la baisse des gains de productivité : le coût relatif croissant du capital a ralenti l'augmentation du stock d'équipement par travailleur ¹⁶³ tandis que le taux de renouvellement du matériel diminuait ¹⁶⁴. La baisse de la part de PNB investie dans la Recherche et le Développement (RD) ¹⁶⁵, l'épuisement des gains dûs aux économies d'échelle ¹⁶⁶ et les investissements directs à l'étranger ¹⁶⁷ ont fini par venir à bout du dynamisme de l'appareil industriel US.

Bien que le ralentissement de la productivité demeure encore pour les économistes un mystère, ces causes sont celles qui sont le plus fréquemment invoquées. Les opposants à la P.I. considèrent cependant qu'elles ont une autonomie relative et qu'il faut donc intervenir d'une façon ponctuelle sur certaines d'entre elles de façon à libérer les investisseurs des carcans qui inhibent leur dynamisme potentiel « naturel ». Les partisans d'une P.I., à l'inverse, admettent qu'il existe une interdépendance structurelle entre ces causes et qu'elles se cristallisent dans l'investissement qui constitue à la fois la résultante du passé et le

¹⁶² L. Thurow, « The Productivity Problem », in : *Policies for Stagflation*, Ontario Economic Council, 1981, vol. 2, pp. 14-17.

¹⁶³ Council of Economic Advisers, *Annual Report*, 1970.

¹⁶⁴ R. Bolling et J. Bowles, *America's Competitive Edge*, N.Y., McGraw Hill, 1982, p. 76.

¹⁶⁵ J. Kendrick, « Productivity Funds and Prospects » in : *US Economic Growth from 1976 to 1982* Joint Economic Committee of Congress, octobre 1976.

¹⁶⁶ E. Denison, *op. cit.*, p. 79.

¹⁶⁷ B. Bluestone et B. Harrison, *The Deindustrialization of America*, N. Y., Basic Books, 1982. p. 45.

catalyseur du futur. Il faut donc intervenir directement sur l'investissement et sur sa structure d'ensemble.

L'importance de ce débat est renforcée par le fait que l'ouverture croissante de l'économie aux échanges extérieures pose deux contraintes nouvelles aux États-Unis : la concurrence étrangère, qui repose sur des bases distinctes du mode de concurrence intérieure (la dynamique des avantages comparés), et la rapidité de l'adaptation requise maintenant pour y faire face.

La part des échanges extérieurs au sein de l'économie US a en effet plus que doublé en trente ans, les exportations constituant 8,1% du PIB en 1981 contre 3,6% en 1950. Le mouvement s'est accéléré au cours des années 1970 : la part des marchandises exportées au sein de la production intérieure de biens matériels (services exclus) est passée, entre 1970 et 1982, de 14,4 à 30,7% pour les États-Unis, de 21,6 à 36% pour le Japon, de 32,6 à 71,5% pour la France, de 37,9 à 66,8% pour l'Allemagne et de 58,4 à 75,1% pour le Canada ¹⁶⁸.

Les États-Unis restent moins exposés que leurs partenaires mais leur problème provient de la croissance des importations qui est plus rapide que celle des exportations : 21,2% contre 18,2% par an entre 1970 et 1980 ¹⁶⁹. La Balance commerciale enregistre un déficit à partir de 1968 ; il se creuse après 1975 à la suite de la hausse du prix du pétrole et de la pénétration croissante des importations, d'abord sur les marchés des produits intensifs en main-d'oeuvre non-qualifiée puis sur ceux des biens fabriqués avec des techniques standardisées : entre 1971 et 1980 la part des importations passe de 32,8 à 49,9% sur le marché de la chaussure ¹⁷⁰ et de 11,3% à 32,6% sur celui de l'électronique grand-public ; l'horlogerie et l'optique-photo importées augmentent [143] leur part du marché US de 5,6 à 13,1% entre 1967 et 1980 ¹⁷¹. Plus récemment, les grandes industries classiques ont à leur tour été bousculées. Les importations d'automobiles ont vu leur part du marché US

¹⁶⁸ U.S. Dept, of Commerce, *International Economic Indicators*, juin 1984, p. 36.

¹⁶⁹ CNUDED, *Manuel statistique du commerce international*, 1983, pp. 24 et 29.

¹⁷⁰ P. Morici et L. Megna, *US Economic Policies Affecting International Trade*, Washington, D.C., NPA, 1983, p. 25.

¹⁷¹ A. Richemond et C. Herzog, « Vers un renouveau industriel américain ? », *Economie prospective internationale*, no 12, 1982, pp. 34 et 37.

augmenter de 28,1 à 33,3% entre 1979 et 1981 ¹⁷² et les importations d'acier ont porté leur part de la demande apparente de 15,2 à 21,8% entre 1979 et 1982 ¹⁷³.

La baisse du PNB réel de 0,4% en 1980 puis de 1,8% en 1982 et l'essor corrélatif du chômage parachèvent cette évolution et sèment l'émoi. Pour les uns, il est grand temps d'intervenir avec une stratégie industrielle. Pour d'autres, il faut laisser faire la réganomie et garder confiance en les capacités d'adaptation du marché ; au besoin, ce dernier pourra recevoir un coup de pouce à l'aide de la politique industrielle traditionnelle.

Les traditions de la politique industrielle US

La P.I. traditionnelle US comprend quatre volets. Ils n'ont pas de rapport direct mais, ils ont formé un ensemble de mesures suffisantes tant que l'économie est restée fermée aux échanges extérieurs de marchandises et que l'avance technologique des USA leur a permis de dicter le changement des avantages comparatifs dans le monde.

i) *Le protectionnisme*. Les USA ont construit leur économie naissante, rappelons-le, à l'abri d'un mur tarifaire. C'est après 1945 que le libre échange a été l'un des moyens privilégiés de la diffusion internationale de leur mode d'accumulation. Ils ont cependant gardé quelques bonnes traditions. La Section 303 du Tarif Act de 1930 (amendée par les Trade Acts de 1974 et 1979) permet à la Commission internationale de commerce d'imposer une taxe compensatoire sur les produits importés lorsque deux conditions, peu restrictives, sont remplies : leur production a bénéficié d'une aide, financière ou en nature, publique ou privée, à un stade quelconque en amont, et ces produits causent aux fabricants US « un dommage qui n'est pas inconséquent, immatériel ou sans importance ».

L'Anti-Dumping Act de 1921, actualisé en 1979, donne à la Commission la liberté de déterminer si les marchandises importées ont été

¹⁷² P. Morici et L. Megna, *op. cit.*, p. 25.

¹⁷³ *Business Week*, 5 mars 1984, p. 76.

vendues à une valeur « less than fair ». La Section 301 du Tarif Act de 1974 permet aux autorités d'intervenir contre des importateurs qui ont des pratiques commerciales jugées « unfair » (reproduction de brevets US, coalition, corruption, etc.). Enfin, la cause de sauvegarde du Gatt (article 19), reprise dans la Section 201 du Trade Act de 1974^r, permet d'agir contre des importations dès qu'il est établi qu'elles causent des dommages aux industries US concernées.

Les États-Unis ne sont toutefois pas plus protectionnistes que leurs partenaires, le libre-échange pur n'ayant existé que dans le mythe néo-classique ¹⁷⁴. L'usage ou la menace d'utilisation de ces lois leur a cependant permis d'imposer des quotas, des embargos, des dépôts à l'importation, des accords d'autolimitation et des restrictions volontaires aux importations de produits aussi divers que les boucles d'oreilles, les autos, les champignons, les télévisions en couleur, les aciers, les chaussures, etc. En 1980, 20,3% des produits manufacturés [144] importés par les USA appartenaient à une catégorie contingentée ; aujourd'hui cette proportion pourrait atteindre 40% ¹⁷⁵. Les pays les plus fréquemment concernés ont été, jusqu'à présent, le Japon et les nouveaux pays industriels d'Asie avec lesquels les USA ont d'ailleurs un déficit commercial régulier.

Les restrictions aux importations s'appliquant à des pays particuliers, elles ont eu pour effet d'induire un déplacement rapide des zones de production à l'étranger en vue de pénétrer librement sur le marché US : la fabrication de télévisions en couleur passe du Japon en Corée en 1975 puis, après 1977, se déplace vers Taiwan et Singapour. Le protectionnisme à la pièce a donc un effet limité dans le temps. En outre, l'absence de plan de recyclage ou d'adaptation obligatoire pour les entreprises US protégées et l'incertitude relative à l'évolution de la concurrence étrangère incitent les firmes américaines à se contenter d'empocher les profits additionnels à court terme générés par le protectionnisme, sans essayer de s'adapter.

Le protectionnisme va également se heurter, aux États-Unis comme ailleurs, à une donnée nouvelle : la croissance de la segmentation internationale des phases de la production d'un même produit qui engendre

¹⁷⁴ P. Henderson, « Trade Policies : Trends, Issues and Influences », *Midland Bank Review*, hiver 1983, pp. 8-19.

¹⁷⁵ *Newsweek*, « Playing with Quotas », 23 juillet 1984, p. 56.

l'essor des échanges intra-industrie de pièces détachées, d'accessoires et de composants entre les États-Unis, ses partenaires de l'OCDE et les pays en développement ¹⁷⁶. Le protectionnisme à la carte va donc devenir beaucoup plus difficilement opérationnel à cause du développement de cette nouvelle tendance, sauf s'il est intégré à un plan d'ensemble cohérent.

ii) *Les achats de marchandises par le secteur public*. Celles-ci s'élevaient en 1983, à 128 milliards de dollars, soit plus de 41% du PNB du Canada ¹⁷⁷. Ce volet de la P.I. repose sur une série de barrières non-tarifaires : le Buy American Act, qui remonte à 1933, des considérations relatives à la sécurité nationale, la politique du Buy National relative au contenu américain minimum exigé pour les biens achetés par tous les organismes publics (Clean Water et Public Employment Acts de 1977, Amtrack Improvement et Surface Transportation Acts de 1978, etc.) et les normes relatives à la sécurité, la pollution, l'hygiène, etc.

iii) *L'armée et le progrès*. Les dépenses du Département de la défense (DOD) constituent la pièce maîtresse de la politique des achats publics. L'armée continue d'être le levier de l'innovation industrielle en offrant un débouché assuré pour des techniques et des produits nouveaux et en finançant le risque de la R&D dans les domaines qui l'intéressent. En 1983, elle a dépensé 54 milliards de dollars pour l'achat de matériel, 20,5 milliards de dollars pour la R&D et les tests, 5 milliards de dollars pour l'énergie nucléaire ¹⁷⁸. Les contrats du DOD ont financé hier la mise au point des transistors, des longs courriers à réaction, des circuits intégrés, des hélicoptères, des satellites, des « circuits intégrés à très haute vitesse », etc.* Aujourd'hui, le développement [145] de la

¹⁷⁶ B. Balassa, « Les tendances actuelles de la spécialisation internationale de la production manufacturière », dans : H. Bourguignat (sous la direction de). *Internationalisation et autonomie de décision*, Paris, Economica, 1982, p. 34.

¹⁷⁷ *Survey of Current Business*, avril 1984, p. 15.

¹⁷⁸ *Budget of the US Government*, F.Y., 1985, février 1984, pp. 5-11.

* Remarquons que lors de la conférence sur la reconversion industrielle de Boston (juillet 1984), il est ressorti que la recherche à des fins militaires avait, à

conception et de la protection assistées par ordinateur, la navette spatiale, le super ordinateur, l'intelligence artificielle, etc. bénéficient de l'aide décisive des contrats du DOD qui sont dispensés par le DARPA (Defence Advanced Research Agency du Pentagon), le mini-MITI américain.

Le complexe militaro-industriel demeure limité à un petit groupe d'entreprises : General Dynamics, McDonnell Douglas, United Technologies, Boeing, Hughes Aircrafts, etc. Ces compagnies reçoivent toujours la part du lion : en 1974, les 100 premiers fournisseurs de l'armée ont reçu 68% de la valeur des contrats accordés. L'armée peut même fournir l'équipement (GOCOS, government-owned, company-operated facilities) : la moitié des usines servant à la production aérospatiale de Rockwell et la deuxième plus grande usine de Lockheed appartiennent à l'État ¹⁷⁹. Notons enfin, que les quelques sauvetages financiers massifs de compagnies en faillite qui se sont produits depuis 1970 ne protégeaient pas seulement l'emploi, les firmes en question (200 millions de dollars aux chantiers navals de Quincy de la General Dynamics, 250 millions de dollars à Lockheed, 1,5 milliard de dollars à Chrysler, qui fabriquait alors des chars d'assaut) étant des fournisseurs importants du DOD.

La subordination du progrès technologique aux générosités financières de l'armée constitue une différence cruciale entre la P.I. d'« America Inc. », d'un côté, et celle de « Japan Inc. » et de l'Allemagne de l'autre. Dans ces pays, la R&D est effectuée en vue d'une utilisation civile immédiate, ce qui amplifie leurs capacités de résoudre les problèmes de la productivité de l'économie et accélère le rythme de diffusion de l'innovation.

L'État américain finance 55% des dépenses de R&D du pays. Il en consacre 75,6% à la défense et à l'aérospatiale, contre 16,8% au Japon et 24,4% en Allemagne en 1983. À l'inverse, il ne consacre que 2,2% des dépenses de R&D à l'industrie et à l'agriculture, contre 37,6% au Japon et 15,3% en Allemagne. Enfin, l'énergie et l'infrastructure reçoivent 6,6% du budget US de la R&D, contre 34,4% au Japon et 30,9%

cause de son caractère hyperspécialisé, de moins en moins d'application civile (note de la rédaction).

¹⁷⁹ L. Magaziner et B. Reich, *Minding America's Business*, N.Y., Harcourt Brace Jovanovitch, 1982, p. 227.

en Allemagne ¹⁸⁰. Cette différence dans la structure des dépenses de R&D a sans doute une relation avec le fait que les USA aient régressé, en 1983, au 3e rang des exportateurs mondiaux de produits manufacturés (132 milliards de dollars), derrière l'Allemagne et le Japon (146 milliards et 142 milliards de dollars respectivement) ¹⁸¹.

iv) *Les lois anti-monopole*. Elles constituent la pièce centrale de la P.I. américaine classique, mais résistent de moins en moins aux conditions nouvelles imposés par le redéploiement international de l'économie US. Cette législation de la fin du XIX^e et du début du XX^e siècle a permis à l'économie américaine d'avoir le plus faible niveau de concentration industrielle ¹⁸² et financière des pays capitalistes développés. Le dynamisme du secteur concurrentiel et son accès relativement facile au marché financier ont favorisé l'innovation et sa diffusion au sein de l'économie US, le pourcentage des inventions brevetées puis utilisées pour l'innovation étant plus élevé pour les petites entreprises que pour les grandes firmes ¹⁸³.

La législation anti-monopole n'a [146] cependant pas empêché l'inévitable concentration du capital de s'effectuer au cours de plusieurs vagues (1897-1904, 1916-1929, 1965-1968, 1981-1984). Elle s'est alors trouvée impuissante à contrer la tendance des grandes entreprises à restreindre leur dynamisme innovateur. La symétrie du pouvoir de ces firmes, leur coordination tacite et les barrières à l'entrée sont autant de facteurs qui leur ont permis de ralentir le rythme d'introduction des innovations pour prolonger dans le temps la quasi-rente que leur offrait

¹⁸⁰ F. Chesnais, « Le budget de RD », in *L'État de la science*, Paris, Maspéro, 1984, pp. 446-481 ; Mandeville, B., *La politique industrielle américaine*, Paris, PUF, 1982, pp. 55-70.

¹⁸¹ *International Economic Indicators*, juin 1984, p. 28.

¹⁸² F. Scherer et al., *Economics of Multi-Plant Operations : An International Comparison*, Presses de l'Université Harvard, 1975, pp. 218-219 et 426-428.

¹⁸³ F. Scherer (1980), *op. cit.*, p. 418.

une domination oligopolistique du marché ¹⁸⁴ tant que le caractère fermé de l'économie les protégeait du « pied caché » ¹⁸⁵.

Cette tendance à restreindre le rythme de l'innovation, surtout au niveau des procédés de production, a été renforcée par les lacunes de la législation sur les brevets : le monopole de l'inventeur dure 17 ans et il n'existe pas de distinction entre les innovations majeures et secondaires. Il n'y a pas de recours contre l'inventeur (individu ou firme) qui abuse de son pouvoir de monopole de l'information technique ; n'utilise pas son invention ou refuse de la céder pour permettre à une invention complémentaire d'aboutir.

La législation anti-monopole a également été impuissante à intervenir contre les fusions de type conglomérat qui se sont développées au cours des années 1960 : motivées par des fins de spéculation et de diversification des risques financiers, elles ne contribuèrent pas à l'amélioration des capacités productives. La loi fiscale encourage même la formation des conglomérats : elle permet à toute société de déduire de son revenu les intérêts sur le capital emprunté pour l'absorption d'une autre firme ; elle permet aussi aux entreprises de déduire de leur revenu imposable 85% des dividendes provenant de la détention d'actions d'une autre firme ; de plus, les dividendes versés à une compagnie par une société de fiducie ne sont pas imposés.

La législation anti-monopole est aujourd'hui considérée comme un frein à leur redéploiement par les grandes entreprises et les institutions financières, malgré la flexibilité de l'équipe Reagan qui n'a jamais caché son opposition ¹⁸⁶ à ces lois (seul le marché doit décider, et l'État n'a pas à intervenir, même pour réglementer). Les grandes entreprises estiment, en effet, que la seule façon d'opérer un redressement sur le marché intérieur, face à la montée des importations, et de pouvoir agir

¹⁸⁴ I. Morton et al., « Potential Rivalry. Monopoly Profits and the Pace of Inventive Activity », *Review of Economic Studies*, octobre 1978, p. 547.

¹⁸⁵ « Le pied caché », est constitué par le danger encouru par une firme de perdre son marché en raison d'une pénétration mal anticipée d'un rival peu connu ; voir Klein, « The Slowdown in Productivity advances : A dynamic Explanation », in Hillet J. Utterback (éds.), *Technological Innovation for a Dynamic Economy*, N.Y., Pergamon Press, 1979, pp. 66-117.

¹⁸⁶ R. Muelle, « The Anti-Antitrust Movement » in J. Craven (éd.), *Industrial Organization, Antitrust and Public Policy*, Boston. Kluwer.-Nijhoff, 1983, pp. 19-40.

rapidement sur le marché international consiste à rationaliser leurs activités et à accroître leurs ressources par la fusion. La pièce centrale de la P.I. américaine se trouve ainsi coincée entre ses lacunes passées et les exigences de la restructuration internationale du capitalisme US.

Les raisons d'une nouvelle P.I. américaine

La P.I. américaine traditionnelle présente, on l'a vu, des limites : certains de ses volets classiques sont inadaptés aux conditions intérieures et internationales actuelles, et ils ne constituent pas un tout cohérent et articulé. Pour les partisans d'une nouvelle P.I. cette approche n'offre pas les instruments requis pour faire face rapidement à certains problèmes posés par la montée de la concurrence internationale et la restructuration industrielle [147] en cours.

i) *L'échec des entrepreneurs en papier en est un exemple*. La production de masse standardisée qui a dominé les années 1950-1970 a permis au « paper entrepreneurialism » de s'installer aux commandes des grandes entreprises ¹⁸⁷. Caractérisés par leur orientation vers une gestion bureaucratique complexe, leur aversion du risque, leur désir de maximisation du profit à court terme et leur absence de planification à long terme, ces dirigeants ont pratiqué une fuite en avant lorsque les conditions intérieures et internationales ont commencé à affecter le taux de profit ¹⁸⁸.

Les partisans d'une nouvelle P.I. estiment en effet que les fusions conglomerats, la relocalisation de phases de la production dans les régions à bas salaires et l'accroissement marginal des capacités de production ont permis aux grandes entreprises US de maintenir des états financiers satisfaisants pour les actionnaires en évitant le risque de l'investissement dans la R&D et l'innovation. Cette politique de l'autruche a accru la vulnérabilité des entreprises US face à l'affirmation de nouveaux centres de diffusion de la technologie et de l'innovation

¹⁸⁷ R. Reich, *The Next American Frontier*, N.Y., Times Books, 1983, chapitre VIII.

¹⁸⁸ *Business Week*, « The Penalties of Short-Term Strategies », 30 juin 1980.

au sein de l'OCDE et à la maîtrise croissante de la technologie standardisée et intermédiaire dans les nouveaux pays industrialisés. L'État, selon les partisans d'une P.I. active se doit donc de contribuer à renverser cette tendance en octroyant une aide conditionnelle à une restructuration à long terme basée sur l'investissement dans le renouvellement des équipements, la transformation des techniques de production et l'accroissement de l'effort de R&D.

ii) *Les politiques sectorielles* devraient compléter une approche basée sur la firme afin d'accélérer le phénomène de restructuration qui affecte des industries entières ainsi que la structure des relations interindustrielles ¹⁸⁹. De telles politiques permettraient en outre d'accroître les externalités de production, les rendements d'échelle croissants et les effets de synergie qui existe aux niveaux sectoriels et que divers pays industriels ou en développement essaient déjà de maximiser dans le cadre de leur politique industrielle.

iii) *Les effets sociaux* d'une « libre » restructuration de l'appareil productif US risquent de compromettre son évolution ultérieure. Au sein des services, l'inégalité des revenus s'accroît et la part des bas salaires augmente tandis que les déplacements géographiques des unités de production disloquent des régions entières. L'effritement conséquent du revenu moyen et de la demande globale effective risque d'asphyxier les possibilités d'adaptation de l'économie US. De multiples exemples montrent en effet que l'existence d'un marché intérieur est un préalable nécessaire à l'essor des exportations de biens manufacturés compétitifs.

iv) La protection de l'emploi domestique et les changements internationaux des avantages comparés nécessitent, selon les partisans d'une P.I., que les firmes US s'orientent, au sein de chaque industrie, vers la production de « séries » relativement courtes de produits plus spécialisés qui incorporent plus de valeur ajoutée. Ces biens résultent d'un travail d'ingénierie complexe, sont adaptés aux besoins spécifiques des consommateurs et à des marchés particuliers ou bien incorporent une technologie qui [148] évolue rapidement » ¹⁹⁰.

¹⁸⁹ P. Lawrence et D. Dyer, *Renewing American Industry*, N.Y., The Free Press, 1982.

¹⁹⁰ R. Reich, *op. cit.*, p. 13.

Cette spécialisation relative dans la haut de la gamme des produits requiert l'existence d'une main-d'oeuvre qualifiée tant pour la production et son contrôle que pour les phases préparatoires et postérieures à celle-ci. Les partisans d'une nouvelle P.I. estiment que *les faiblesses du système éducatif actuel*, l'insuffisance et les carences des moyens de recyclage et de formation professionnelle existants ne permettent pas aux États-Unis de développer pleinement et rapidement de nouveaux avantages comparés sur la base du travail qualifié.

Les voies d'une nouvelle P.I. américaine

La difficulté des partisans d'une nouvelle P.I. tient sans doute à la diversité et au caractère très général de leurs propositions. Cela reflète leur difficulté à recréer l'unité sociale qui avait fait la force du New Deal sur lequel s'est appuyé la croissance des années 1945-1970.

Le consensus existe sur les grands moyens. La création d'un Conseil national de l'investissement où le gouvernement, le patronat et les syndicats établiraient des priorités, fait l'objet d'une acceptation générale ¹⁹¹. Il en est de même pour la création d'une institution financière publique, indépendante du pouvoir exécutif, qui aurait pour fonction de financer à long terme la réorganisation des industries de base — acier, pétrochimie, caoutchouc, textile, autos, avions, électronique grand-public —.

Le consensus existe aussi sur la nécessité d'aider les employés(ées) à se recycler au moyen d'une aide financière directe et d'une formation acquise au sein même des industries nouvelles ou modernisées. Le développement de la formation technique et de l'éducation scientifique est aussi considéré comme une nécessité à laquelle devrait être affecté un budget de 20 milliards de dollars pour les deux ou trois premières années de sa mise en œuvre. Enfin, l'effort d'investissement en R&D devrait être accru massivement pour atteindre 3% du PNB, contre 2,4%

¹⁹¹ L. Kirkland, « Labor's View of Reindustrializing America », in M. et S. Wachter (éds.), *Toward a New US Industrial Policy ?*, N.Y., Basic Books, 1982. pp. 30-37, F. Rohatyn, « America in the 80's », *The Economist*, septembre 1981.

en 1978 ; cet investissement devrait être restructuré autour de la recherche fondamentale civile.

Il existe, enfin, un accord sur l'urgence d'entreprendre de vastes travaux de restauration de l'infrastructure routière et urbaine et sur la nécessité d'accroître l'aide publique au financement des exportations. Cette mesure mettrait les 100 entreprises US qui réalisent près de 50% des exportations américaines sur un pied d'égalité avec leurs concurrentes des pays de l'OCDE, notamment celles de l'Angleterre, de la France et du Japon. Elle devrait aussi permettre à 20 000 PME de s'ajouter aux 30 000 entreprises qui exportent déjà.

Les principales divergences existent au niveau du choix des industries qui doivent recevoir une attention particulière et des formes concrètes que doit prendre l'aide aux entreprises. La position des néo-libéraux selon laquelle « le problème est d'aider les industries nouvelles de façon à ce qu'elle conserve leur dynamisme le plus longtemps possible », tandis que « une politique industrielle qui a pour but de réanimer les industries en déclin est la voie du désastre » fait l'objet d'une opposition farouche de la part des organisations patronales et [149] des grands syndicats.

Le courant dominant du parti démocrate en a pris note, car il « rejette » la distinction artificielle entre les industries « gagnantes » et « perdantes » entre les « industries de base » et celles à « haute technologie » et entre les industries « nouvelles » et celles qui sont en « déclin ». Il estime que l'emphase doit être mise sur les « industries catalytiques » : ce sont celles qui ont des liaisons avec un grand nombre d'industries situées en amont et en aval (cas de l'industrie des semi-conducteurs), qui reposent sur la mise en valeur de ressources nationales sous-utilisées (cas de charbon) ou qui permettent de résorber des déséquilibres régionaux importants (cas du train à grande vitesse).

Les formes concrètes que devrait prendre une nouvelle P.I. font aussi l'objet de divergences. Ce débat n'est pas secondaire car l'un des problèmes des partisans d'une P.I. est l'opposition de la majorité des américains à un renforcement des pouvoirs de la bureaucratie étatique. Les conservateurs exploitent d'ailleurs habilement ce sentiment d'opposition au pouvoir de l'État et la méfiance envers les grandes sociétés en soulignant qu'une P.I. accrue débouchera nécessairement sur un renforcement de ces deux groupes aux frais du public.

Le courant dominant du parti démocrate, les responsables de l'AFL-CIO et ceux des grandes entreprises qui sont pour une P.I. nouvelle favorisent en effet l'utilisation d'institutions centrales et leur financement par des fonds alloués par le Congrès et par des emprunts à long terme garantis par le Trésor. Le protectionnisme est alors considéré comme un complément nécessaire à l'aide financière des industries en voie de réorganisation. Les demandes de restrictions des importations s'accompagnent en général de l'exigence d'un « contenu américain » accru pour les produits importés qui concurrencent les industries en voie de restructuration. Ainsi, les congressistes démocrates demandent que le « contenu local » soit obligatoire pour toute firme étrangère qui vend plus de 100 000 autos par an aux USA.

La principale divergence avec le courant dominant ne provient pas des néo-libéraux, même s'ils favorisent le libre-échange appuyé par une politique d'aide aux grands groupes nationaux pour faire face à la concurrence internationale. La ligne de démarcation est en effet encore plus nette entre, d'une part, les membres de la classe politique, les dirigeants des grands groupes et les responsables syndicaux nationaux et, d'autre part, les groupes populaires, écologiques et syndicaux de base.

Ces groupes de base estiment en effet qu'une politique industrielle nouvelle doit, pour être socialement viable, reposer sur la décentralisation des pouvoirs et l'accroissement de la démocratie au niveau des communautés locales, régionales et du travail ¹⁹². La décentralisation des ressources financières vers les États provinciaux et les municipalités et leur participation au processus d'élaboration et d'application d'une nouvelle P.I. devraient permettre de résoudre le caractère social « sauvage » de la restructuration industrielle. Cette orientation serait facilitée par le fait que les associations qui regroupent les employés et les cadres des institutions qui regroupent les employés et les cadres des institutions locales et régionales [150] ont une orientation progressiste.

Le décentralisation des ressources et des mécanismes de décisions concrètes devrait aussi permettre la réalisation effective d'échanges compensatoires directs entre les groupes concernés : entreprises, centre

¹⁹² U.A.W., « Blueprint for Working America », *Economic Impact*, 1984/1, p. 32 ; F. Akerman, *Reganomics, Rethoric vs Reality*, Boston, South End. 1982, chapitre VIII, M. Carnoy et D. Shearer, *Economic Democracy*, N.Y., M. E., Sharp. 1980.

de recherche, écoles professionnelles, travailleurs(euses), consommateurs et pouvoirs publics.

La réappropriation du pouvoir de décision par des collectivités locales ou régionales nécessiterait aussi que l'État ne soit plus le seul pourvoyeur des fonds nécessaires à la mise en œuvre de la P.I. Cela suppose qu'à terme, la collecte de l'impôt sur le revenu soit partiellement redistribuée entre les différents niveaux de l'État. Le courant « alternatif » revendique aussi le droit pour les travailleurs(euses) et les syndicats de contrôler l'utilisation de leurs fonds de pension. De plus, les concessions salariales des employés devraient être considérées comme un investissement au sein de l'entreprise leur donnant un droit de participation effective au processus de réorganisation de la firme et au programme de recyclage du personnel.

La restructuration industrielle devrait enfin refuser de se plier entièrement aux exigences de la compétitivité internationale afin de dégager un espace intérieur suffisant pour promouvoir une voie alternative. Celle-ci s'appuierait sur des techniques mieux contrôlables collectivement qui favorisent la communication active et tiennent compte des externalités négatives de la production — pollution, santé-sécurité, bruit, gaspillage, déqualification du travail, etc. —. Ce projet dépasse largement les limites d'une nouvelle P.I. Il a toutefois le mérite de rappeler que le choix d'une P.I. suppose l'acceptation préalable d'un mode social de production et de consommation privées et publiques.

La dimension internationale est totalement absente de ce débat, que ce soit au sein du courant alternatif, de la pensée réformiste dominante ou de l'équipe conservatrice. Il n'existe aucune proposition pour la coordination des P.I. des principaux pays de l'OCDE ¹⁹³ et le développement industriel des pays du Tiers-Monde est pris en compte d'une façon purement passive. L'inexistence du débat international laisse ainsi le champ libre aux conservateurs pour pratiquer une politique financière et monétaire de « désindustrialisation » à l'échelle mondiale. Elle constitue d'ailleurs un complément à la politique de « réindustrialisation » intérieure qui s'opère dans le cadre de la régéonomie.

¹⁹³ W. Diebold, *Industrial Policy as an International Issue*, McGraw Hill, 1981, J. Pinder « Industrial Policy and the International Economy », dans J. Pinder, (sous la direction de). *National Strategies and the World Economy*, Londres, Croom Helm, 1982, pp. 265-288.

La voie conservatrice : la Reaganomie

Les économistes de l'offre qui ont accédé au pouvoir avec Reagan, en 1980, ont pointé le doigt sur un problème négligé jusque là par les économistes keynésiens et monétaristes qui se sont succédés dans l'antichambre du pouvoir : la perte de dynamisme de l'appareil productif US. Mais leur apport novateur s'arrête là. L'analyse qu'ils proposent est simple.

Les taux d'imposition croissants auraient fini par détruire le goût du travail productif et de l'épargne en réduisant à néant les revenus de l'effort accru au travail et ceux des placements de l'épargne. C'est pourquoi le rapport de l'épargne au revenu disponible [151] aurait baissé de 8% à 5,8% entre 1970 et 1982, alors qu'il est de 14,4% en Allemagne, 15,1% au Canada, 15,5% en France, 17,7% au Japon et de 24% en Italie ¹⁹⁴. L'investissement désiré aurait ainsi baissé puisque, dans une tradition bien classique, il est seulement limité par l'épargne disponible. L'activité économique a donc ralenti « c'est la production qui ouvre des débouchés aux produits » ¹⁹⁵ et l'État s'est alors retrouvé face au « paradoxe de Laffer » ¹⁹⁶, plongé dans une crise fiscale. Les dépenses publiques auraient un effet-prix, selon les partisans de l'offre, qui modifie la composition de la demande globale sans affecter son niveau ni celui de l'emploi. Ces dépenses seraient cependant la cause de trois problèmes : il faut les financer par l'impôt qui inhibe le travail et l'investissement productifs ; les dépenses de transfert « sont en réalité des subventions accordées au loisir [...] en réduisant le coût de ne pas travailler et en augmentant le coût de l'emploi actif » ¹⁹⁷. Enfin, l'aide publique

¹⁹⁴ *International Economic Indicators*, mars 1984, p. 12.

¹⁹⁵ J. B. Say, *Traité d'économie politique*, in H. Denis (éd.). *La formation de la science économique*, Paris, PUF, 1967, p. 118.

¹⁹⁶ Le paradoxe est illustré par la célèbre courbe de Laffer : au-delà d'un certain point, la hausse du taux d'imposition engendre une baisse des recettes globales de l'État car elle induit une diminution du revenu global imposable via la baisse de l'activité économique.

¹⁹⁷ N. Ture, allocution au colloque sur « L'économie américaine ; enjeux et politiques », *Economie prospective internationale*, no 9, 1982, p. 97.

aux familles démobilise le « vrai » travailleur car « l'homme se sent progressivement démoralisé par le fait que son rôle de soutien, la véritable activité mâle [...], lui a été confisqué » ¹⁹⁸.

La relance du dynamisme industriel reposera donc sur deux axes d'intervention : il faut laisser s'enrichir ceux qui ont une forte propension à épargner (i.e. les classes à hauts revenus) afin de stimuler l'investissement ; il faut également supprimer « le droit à la paresse » en éliminant les « primes » au loisir (i.e. la protection sociale). Ce gâteau a même une cerise : la déréglementation. Elle devrait rendre aux entreprises la liberté que leur ont confisquée les syndicats, les consommateurs, les écologistes et les femmes, en voulant faire primer le « social » sur « l'économie ».

L'Economie Recovery Tax Act de 1981 et le Tax Equity and Fiscal Responsibility Act de 1982 constituent avec la déréglementation et la compression des dépenses publiques le fer de lance de la Réaganomie. Le premier se traduit par une *baisse générale de l'impôt sur le revenu des particuliers* de 5% en octobre 1981 puis de 10% en juillet 1982 et ramène le taux marginal maximum de 70% à 50% tandis que les entreprises se voient accorder un régime d'amortissement accéléré. Ces mesures permettront aux particuliers d'économiser 78,1 milliards de dollars en 1983 et aux entreprises d'accroître leurs profits de 17,9 milliards de dollars ¹⁹⁹.

La réduction d'impôt a l'impact social désiré par les partisans de l'offre. Une étude du Congressional Budget Office révèle que 2% des familles américaines, celles qui ont un revenu annuel supérieur à 80 000 mille dollars, ont bénéficié de 13% des réductions d'impôts en 1982 ; à l'opposé, les 50% des familles américaines qui ont un revenu inférieur à 20 000 mille dollars par an n'ont bénéficié que de 7% du total de ces réductions d'impôts. En outre, les abris fiscaux permettent aux particuliers, en 1983, de diminuer leur impôt à payer de 100 milliards de dollars, un montant égal à la moitié du déficit budgétaire ²⁰⁰.

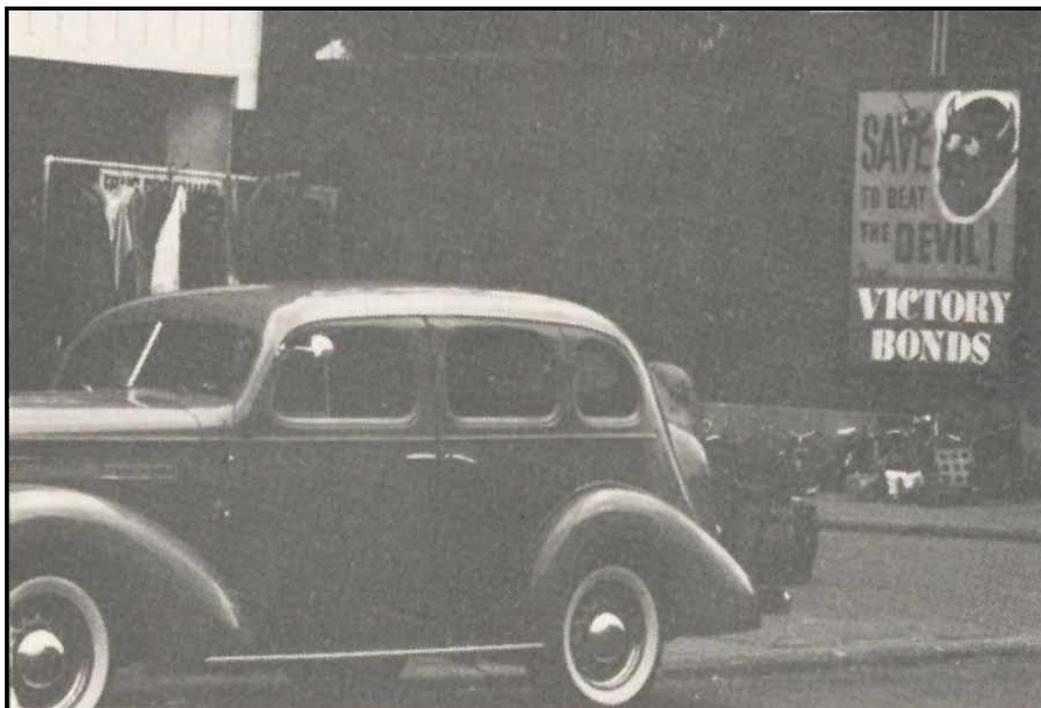
La *déréglementation* touche l'industrie des services aux entreprises —finances, transports routiers et aériens, télécommunications—. Elle

¹⁹⁸ G. Gilden, *Wealth and Poverty*, N.Y., Basic Books, 1981.

¹⁹⁹ *Survey of Current Business*, février 1984, pp. 12 et 14.

²⁰⁰ *Time*, « What's Fair ? », 16 avril 1984, pp. 21 ; *Neesweek*, 16 avril 1984, p. 21.

a pour but de permettre à ces industries [152] de services de répondre aux transformations de la division internationale de la production et à la croissance des fonctions non-manufacturières au sein de l'industrie.



La déréglementation permet en effet à l'industrie des services de répondre aux besoins croissants et diversifiés de financement, de communication et de contrôle de la production engendrés par l'internationalisation des firmes, la segmentation internationale du processus de production et le développement de nouveaux pôles industriels dans le monde. Elle entraîne aussi une diminution du coût de ces services que l'informatisation permet d'industrialiser et dont l'importance ne cesse de croître pour le secteur manufacturier.

La déréglementation abolit en effet les barrières à l'entrée de ces industries de services et permet leur intégration qui constitue un prérequis à leur internationalisation. Elle érode enfin le pouvoir des syndicats en ouvrant ces industries au marché « secondaire » du travail (main-d'oeuvre faiblement payée, à forte rotation, temps partiel, etc.).

Cette dérèglementation s'accompagne de la privatisation de la conquête de l'espace dont l'industrialisation constitue, après celle des

services, la nouvelle frontière du système productif US. Ainsi, des entreprises privées (Space Services, Ford Aerospace) envisagent de rentabiliser l'activité de lancement des satellites tandis que la NASA partage son programme de mise sur orbite de plateformes spatiales avec la compagnie Fairchild Industries. Cette dernière prévoit de louer au coût de 5 millions de dollars par mois, à partir de 1987, des plateformes spatiales de 90 mètres [153] cubes pouvant servir d'atelier à des entreprises manufacturières et à des laboratoires.

Notons enfin, que *la compression des dépenses publiques* (à l'exception du budget de la défense) a donné l'occasion d'éliminer les « primes » au loisir. La revue *Business Week* écrit : « la tentative de contrôler les dépenses de bien-être social s'est avérée être un succès éclatant. Ces dépenses, en termes réels, n'ont pas été plus élevées pour l'année fiscale 1984 qu'en 1980 et ont même été réduites de 5% si l'on exclut les dépenses de l'assurance maladie ». Cet hebdomadaire ajoute que « le Bureau du recensement estime que, entre 1979 et 1982, la population vivant sous le seuil de pauvreté a augmenté de 44% pour atteindre 29 millions de personnes, même en tenant compte des subventions gouvernementales »²⁰¹. Au creux de la récession, seulement 2/5 des 12 millions de chômeurs recevaient une aide au chômage²⁰².

²⁰¹ *Business Week*, « Why There is no Welfare Fat Left to Trim », 26 mars 1984, p. 81.

²⁰² D. Mobery, « Learning the Hard Way », *Mother Jones*, mai 1984, p. 7.

La Réaganomie : Miracle ou mirage ?

La conjoncture a permis aux républicains de proclamer que ces mesures ont fortement contribué à la reprise économique qui s'est amorcée en décembre 1982 : le PNB réel a augmenté de 3,4% en 1983 puis à un rythme annuel de 7,7% au cours des six premiers mois de 1984 ; l'inflation a diminué à 6,1% en 1982 puis à 3,2% en 1983 ²⁰³ tandis que le chômage est tombé à 7,1% en juin 1984, son plus bas niveau depuis quatre ans ; le secteur manufacturier fonctionnait à 85% de ses capacités en juillet 1984, « le taux d'utilisation le plus élevé obtenu au cours des cinq dernières années, atteignant le sommet enregistré au cours de l'expansion 1975-1980 ». Enfin, le salaire hebdomadaire réel a augmenté de 3,8% en 1983 après avoir stagné en 1982 et décliné au cours des quatre années précédentes ²⁰⁴. Peut-être s'agit-il d'un mirage conjoncturel, mais Reagan disposait ainsi d'un miracle pour la réaganomie et son élection de novembre.

Pendant ce temps-là, les principaux pays de l'OCDE pataugent dans le sillage des USA, ce qui permet au Council of Economic Advisers du Président d'affirmer fièrement : « la politique industrielle a donné des résultats mitigés au Japon et n'a eu aucun succès en Europe [...]. Notre économie de marché et son système de récompense pour les performances supérieures ont permis à l'économie américaine d'être la plus productive et la plus innovatrice au monde ²⁰⁵ ». Ce sentiment de supériorité arrogante envers tout ce qui n'est pas « made in USA », exprimé tout haut lors de la Convention républicaine d'août dernier, laisse présager de la difficulté, pour le Canada, à mettre en œuvre une politique industrielle qui aurait à modifier les rapports classiques avec les États-Unis.

Les partisans de la réaganomie omettent cependant de mentionner l'utilisation importante qu'ils font de la P.I. traditionnelle, notamment par le biais des dépenses militaires, ainsi que le recours forcené à une politique keynésienne classique qui consiste à soutenir la relance par un

²⁰³ *International Economic Indicators*, juin 1984, p. 7 et 43.

²⁰⁴ *Economic Report of the President*, février 1984, p. 22.

²⁰⁵ *Ibid*, pp. 88 et 111.

déficit budgétaire sans précédent. L'originalité de la réaganomie consiste toutefois à faire financer une partie de ce déficit par les capitaux étrangers grâce à des [154] taux d'intérêt élevés et à l'attrait du dollar comme monnaie de refuge. La suppression de l'impôt de 30% perçu à la source sur les intérêts que reçoivent les détenteurs étrangers de titres émis par le Trésor US devrait renforcer ce financement du déficit par les capitaux étrangers. L'internationalisation progressive du yen complète cette mesure : en permettant un approvisionnement en capitaux des euro-marchés, elle évitera que l'afflux accru des capitaux vers les États-Unis n'entraîne une hausse catastrophique des taux d'intérêt sur ces marchés puis sur les divers marchés nationaux ²⁰⁶.

L'austérité internationale imposée par la relance industrielle des États-Unis se heurte cependant à un déficit commercial croissant qui pourrait atteindre 110 milliards en 1984. L'équipe de Reagan ne voit là qu'un phénomène conjoncturel : 54 milliards de ce déficit proviendraient de la surévaluation du dollar, 20 milliards de la baisse des importations par les pays d'Amérique latine aux prises avec leur dette ²⁰⁷ extérieure et 15 à 20 milliards de dollars de la reprise européenne plus lente. Le problème, c'est que la réaganomie risque fort de rendre durables ces phénomènes qu'elle veut considérer comme conjoncturels. Dans ces conditions, il se pourrait fort que la principale tâche de la post-réaganomie soit de réparer les dégâts internationaux causés par un redéploiement industriel qui affiche une tendance nette à s'appuyer plus les rapports de force économiques et financiers que sur la légendaire souplesse des marchés.

Conclusion

La déroute de Mondiale, le 5 novembre dernier, ne clôt pas le débat sur la politique industrielle. Dans les faits, on va avoir une poursuite du mélange de la politique traditionnelle et de la réaganomie mais cela pourrait aboutir à une impasse.

²⁰⁶ Ph. Norel, « Comment l'Europe et le Japon sont mobilisés au secours de l'économie américaine », *Le Monde diplomatique*, août 1984.

²⁰⁷ *Economic Report of the President*, février 1984, pp. 47 et 49.

Il est en effet possible que cette politique industrielle soit suffisante pour que le capitalisme US puisse renouveler ses structures sur la base d'un axe américano-japonais, qui assurerait l'essor des industries nouvelles (biotechnologies, robotique, nouveaux matériaux, aérospatiale, techniques d'exploitation des fonds marins, fusion nucléaire contrôlée, etc.) : le financement conjoint de projets de recherche universitaire, la création d'entreprises communes à capital de risque, les participations croisées et l'établissement de filiales communes sont les formes privilégiées de l'émergence d'une force nippo-américaine qui se traduit aussi par un accroissement des échanges intra-industrie. Cette perspective devrait cependant buter sur le problème aigu de la délocalisation des industries intensives en capital ou en main-d'oeuvre moyennement qualifiée : le Japon a déjà commencé ce type de transfert vers les nouveaux pays industriels d'Asie, mais les États-Unis rencontreront une résistance sociale et politique plus forte et sont limités par la contrainte du déficit commercial. La nécessité d'une stratégie cohérente devrait alors s'imposer.

L'autre alternative est celle d'une situation où aucun pôle industriel nouveau ne serait capable de générer un dynamisme suffisant pour relancer l'ensemble des industries et leur permettre d'acquérir des avantages comparés nouveaux. Dans ce cas, les [155] démocrates tenteront sans doute à nouveau, d'utiliser la politique industrielle comme alternative à la réaganomie. L'élection présidentielle de 1988 compte déjà deux aspirants, Hart et Kennedy, qui ont activement contribué à l'élaboration du document publié il y a deux ans par les sénateurs démocrates pour exiger l'organisation d'une politique industrielle. La déroute de la vieille garde pourrait renforcer la diffusion de cette option au sein du parti.

Il se produit en plus un phénomène nouveau aux États-Unis en ce moment : un nombre croissant de syndicats (United Electrical Workers, Oil Chemical & Atomic Workers, International Union of Marine and Shipbuilding, International Association of Machinists, etc.) ont organisé des propositions de reconversion par la fabrication de produits différents ou nouveaux dans le but d'éviter la fermeture d'usines ou de compagnies en difficulté. Le Congrès envisage d'allouer des fonds à ces plans de reconversion, d'encourager une planification de cette pratique et même d'inciter les entreprises à accorder un rôle aux syndicats dans la préparation et le déroulement de ce processus !

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

[156]

[157]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.

DOSSIER

“CRISE D’UN MODÈLE
DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL
ET IMPASSE DE LA POLITIQUE
ÉCONOMIQUE — LE CAS DU
CANADA.”

Par Christian DEBLOCK

[Retour au sommaire](#)

L'économie canadienne n'a évidemment pas échappé à la crise qui affecte l'ensemble des économies. À l'instar des autres économies, elle a été confrontée à deux réalités : un environnement international bouleversé (crise de l'énergie, concurrence des nouveaux pays industrialisés, crise du système monétaire international, instabilité des marchés extérieurs, etc..) et un essoufflement du régime d'accumulation qui fut celui d'après-guerre, le fordisme (inflation, chute du taux de profit, blocage de la croissance, chute de la production, etc..) ²⁰⁸. Que la crise soit mondiale n'explique toutefois pas, comme le soulignait P. Paquette dans un article [158] antérieur de la revue, pourquoi l'économie canadienne se soit trouvée en aussi mauvaise posture notamment depuis le début de la décennie 80 ²⁰⁹. Ainsi le taux de chômage, pour ne prendre

²⁰⁸ Sur la crise du fordisme au Canada, voir François Houle, « Stratégie économique et restructuration de l'État au Canada », dans *Politique*, no 3, hiver 1983, pp. 63-87.

²⁰⁹ Pierre Paquette, « Pourquoi le Canada fut-il si touché par la récession ? » dans *Interventions économiques*, no 11, automne 1983, pp. 125-132.

qu'un indicateur, a-t-il été, en moyenne de 4,8% de 1966 à 1973, de 7,2% de 1974 à 1978, de 9,1% de 1979 à 1983. Il fut de 11% en 1982, de 11,9% en 1983, de 11,6% en 1984 selon les premières estimations et rien ne laisse croire d'après les prévisions que le taux puisse descendre au-dessous de 10% avant la fin de la décennie en cours. On s'explique mal comment, après avoir connu un rythme de croissance économique et de développement industriel assez rapide jusqu'au début de la décennie 70, l'économie canadienne a pu connaître en l'espace de quelques années un retournement de conjoncture et, surtout peut-être, voir son secteur industriel aux prises avec des capacités de production sous-utilisées et des problèmes d'« ajustement » assez évidents. Un tel retournement de conjoncture étonne. L'économie paraît prise au piège du déclin et de la dépression et jusqu'à présent, toutes les politiques économiques mises de l'avant que ce soit pour relancer la croissance ou pour mettre en place un nouveau cadre de développement ont été aussi vaines que coûteuses.

En fait, à sa manière, c'est-à-dire brutalement, la crise a fait ressortir deux choses : la fragilité du développement industriel canadien et les limites de la voie libérale préconisée dans la conduite des politiques économiques.

L'économie canadienne est, comme j'entends le souligner dans la première partie du texte, devenue durant l'après-guerre une puissance industrielle non négligeable. Elle a su en particulier tirer grand avantage de l'essor du commerce mondial, des relations privilégiées qu'elle entretient avec les États-Unis et aussi, dans une certaine mesure du moins, des politiques d'encadrement et de régulation de la croissance mises en place dans l'après-guerre. Comparé à celui des autres puissances industrielles, le développement industriel du Canada demeure particulier, original aussi, mais soumis à de très nombreuses exigences. C'est un développement fragile, d'une part en raison de ses nombreuses lignes de faiblesse que le temps et les politiques ne sont guère parvenues à réduire mais, d'autre part aussi, en raison du caractère extraverti du modèle. Le premier point que nous voulons faire ressortir dans le texte qui suit, c'est cette fragilité du modèle de développement industriel canadien, une fragilité devenue de plus en plus évidente au fur et à mesure que la conjoncture mondiale s'est tendue et que les contraintes de la dépendance avec les États-Unis et de la concurrence internationale sont devenues plus fortes. Mais par ailleurs, on ne peut non plus passer sous

silence le rôle joué par les politiques, ses carences et les illusions de ses prétentions.

Les politiques passées, industrielles et macroéconomiques, n'auront ni permis d'éviter la crise ni permis d'assurer au modèle de développement une autonomie suffisante pour amortir le choc de la crise mondiale et réduire le coût des restructurations nécessaires. L'absence d'une stratégie industrielle s'est particulièrement faite sentir. Qui plus est, la voie de la régulation « par le bas » préconisée dans la lutte contre l'inflation à partir de 1975 est venue aggraver les

[159]



[160]

Tableau 1
 Valeur ajoutée et emploi dans l'industrie,
 Canada, États-Unis, moyenne des sept principaux pays de l'OCDE, 1960-1982

	1960-1967	1968-1973	1974-1979	1980-1982
Valeur ajoutée dans l'industrie en % du PIB				
Canada	36.0	32.0	31.9	31.8
États-Unis	37.7	35.1	33.8	32.9
Sept principaux pays de l'OCDE	40.0	38.4	37.5	36.4
Valeur ajoutée dans les industries manufacturières en % du PIB				
Canada	22.8	20.6	18.9	17.6
États-Unis	28.6	26.0	24.1	21.9
Sept principaux pays de l'OCDE	29.7	28.5	27.1	25.1
Emploi dans l'industrie en % de la population active civile occupée				
Canada	32.8	31.0	29.3	27.8
États-Unis	35.2	33.9	31.2	29.7
Sept principaux pays de l'OCDE	37.7	37.9	35.6	23.8
Emploi dans les industries manufacturières en % de la population active civile occupée				
Canada	25.0	23.8	21.7	20.6
États-Unis	26.8	25.8	23.0	21.0
Sept principaux pays de l'OCDE	28.2	28.4	26.3	24.5

Source : OCDE, *Statistiques rétrospectives, 1960-1982*, Paris, 1984, pp.

difficultés de l'industrie canadienne et rendre plus précaire encore la relance de l'accumulation du capital. Cette première approche politique à la crise a cédé, depuis 1980, la place à une seconde, axée sur le renouveau et sur ce que l'OCDE appelle l'ajustement positif. Cette approche n'a guère apporté non plus les résultats escomptés. L'engrenage de la crise et la contrainte extérieure mis de côté, l'impasse de la voie libérale de la politique économique constitue un second élément d'explication

des difficultés [161] actuelles que connaît le modèle industriel canadien. C'est le second point que nous voudrions faire ressortir.

Trois parties diviseront le texte. La première tentera de situer le Canada comme puissance industrielle et de mettre en lumière le retournement brutal de la croissance à la crise. La deuxième partie portera, quant à elle, sur la fragilité du modèle industriel canadien et les contraintes qui pèsent sur la nature, l'orientation et le rythme de croissance de ce modèle dans un contexte d'ouverture croissante sur l'extérieur. La troisième partie s'efforcera de faire ressortir les limites des politiques passées et, surtout, l'impasse de la nouvelle stratégie de développement mise en place par l'ancien gouvernement libéral entre 1980 et 1984.

1. Le développement industriel — de la croissance à la crise

Des 7 principaux pays de l'OCDE, le Canada est assurément le pays dont le modèle de développement est le moins facile à cerner mais aussi le pays dont, d'une manière générale, le développement économique et industriel a été le plus sous-estimé. Pourtant sans faire partie des pays du miracle économique, le Canada a connu durant l'après-guerre un développement rapide, suffisamment rapide pour qu'on ne puisse plus considérer celui-ci comme une anomalie historique. Sans doute ce développement s'est-il fait à l'ombre des États-Unis et sans doute également, par différents traits de son modèle, le Canada se démarque-t-il des autres pays industrialisés mais d'aucune façon ne peut-on l'associer aux économies sous-développées comme les critiques nationalistes ont par trop tendance à le faire. Le rayonnement multinational de son capital et la puissance de ses groupes industriels et financiers sont là pour nous le rappeler. Le modèle a ses particularités qui le démarquent des autres modèles et sans aller jusqu'à parler de maturité, le développement industriel ne peut se réduire à la seule réalité du capitalisme de filiale.

Quelques données comparatives

Comme nous venons de le dire, le Canada se démarque des autres pays du groupe « select » des sept principaux pays de l'OCDE. C'est une puissance industrielle modeste, moyenne dirait-on, en termes absolus. Mais, en tenant compte de sa population et de son essor récent, c'est une puissance industrielle non négligeable. Sa production industrielle représentait, en 1980, 3,6% de la production totale de ce groupe (3,3% pour le secteur manufacturier) ; les États-Unis, 38,3% ; le Japon, 17,9% ; l'Allemagne, 15,2% ; la France, 9,7% ; le Royaume-Uni, 8,1% et l'Italie, 7,1% ²¹⁰ (tableau 1). Sur le plan commercial, le Canada se situe, comme pour la production, en dernière place du groupe des sept. En 1980, la part du Canada s'élevait néanmoins à 6,8% des exportations totales de [162] biens et services de ce groupe et à 7,2% des exportations de biens uniquement. Pour les exportations de biens, le Canada est précédé des États-Unis (23,9%), de l'Allemagne de l'Ouest (21,2%), du Japon (14,2%), du Royaume-Uni (12,7%) ; de la France (12,3%), et de l'Italie (8,6%).

²¹⁰ Les statistiques utilisées dans le texte proviennent, sauf indication contraire, de Statistique Canada, de la *Revue économique* du ministère des Finances (avril 1984) et de l'OCDE, *Statistiques rétrospectives*, 1960, 1981, Paris, 1984.

Tableau 2
 Production industrielle par branche d'industrie,
 sept principaux pays de l'OCDE, 1980

	Canada	États-Unis	Japon	France	Allemagne	Italie	Royaume-Uni
Industries extractives	9.4	5.7	.7	3.3	3.1	4.9	15.5
Électricité ; gaz, eau	11.8	6.5	4	10.4	6.9	8.1	7.5
Industries manufacturières	78.7	87.7	95.4	86.3	90	90.4	77
Alimentation, boisson, tabac	10.6	9.5	8.6	13.4	10.7	30.8	18.2
Textiles, habillement, cuir	6.1	5.7	9.2	4.7	2.4	13.7	4.7
Bois et ouvrages en bois	5.1	2.7	2.8	2.7	3.5	61	2.0
Papier et articles en papier	10.8	2.8	3.4	6.8	4.1	4.8	6.2
Produits chimiques (et connexes)	9.1	16.4	16.2	15.5	16.6	15.2	10.5
Produits minéraux non métalliques	2.8	2.7	5.6	4.3	3.8	5.5	3.3
Industries métallurgique de base	6.1	4.6	8.2	3.6	5.8	7.4	3.4
Ouvrages en métaux	26.3	38.1	40.6	35.3	40.2	26.5	28.6
Autres activités manufacturières	2.2	.2	.8	0	2.9	.3	0
TOTAL	100						

Source : OCDE, Statistiques des structures industrielles, Paris, OCDE, 1984.

Des sept principaux pays de l'OCDE, le Canada est aussi le pays dont le secteur industriel représente la plus petite part du PIB. Le secteur agricole représentait en moyenne pour 1980-1982, 3,8% du PIB (OCDE, 7 : 3,1%) *, le secteur des services, 64,4% (OCDE, 7 : 60,5%) et le secteur industriel 31,8% (OCDE, 7 : 36,4%). Le secteur manufacturier [163] seul ne représente que 17,6% du PIB (OCDE, 7 : 25,1%). La répartition procentuelle de la production industrielle nous révèle que pour l'année 1980, la part du secteur manufacturier était de 78,7%, la

* (OCDE, 7 : 7 principaux pays de l'OCDE).

part des industries extractives de 9,4% et la part des industries du groupe électricité, gaz et eau de 11,8%. De son côté, le secteur manufacturier se caractérise comme le montre le tableau 2, par l'importance des industries situées en amont et liées au secteur des ressources. Notons aussi le degré limité de transformation et de diversification de la matrice industrielle.

La faiblesse du secteur des biens d'équipement est aussi notable. Le groupe d'industries le plus important au Canada est celui des industries métallurgiques et des produits métalliques. Ce groupe d'industries représente environ (moyenne 1979-1981) 38,7% de la production manufacturière, 39,8% de la valeur ajoutée de ce secteur, 39,2% des emplois et 36,3% des investissements en machinerie et équipement. Toutefois, en termes de production, l'importance de ce groupe d'industries est moindre au Canada que dans le reste du groupe des sept (voir tableau 3). Le second groupe en importance est celui du papier, pâte à papier et imprimerie (valeur ajoutée 14,3% ; emploi 12,7% ; immobilisations 20,8%). Il est suivi de près par le groupe des industries des aliments, boissons et tabacs (valeur ajoutée 13,9% ; emploi 13,1%) et par le groupe des produits chimiques (valeur ajoutée 13,6% ; emploi 9,3%).

Enfin, en comparaison des autres pays du groupe des sept, le Canada est le pays dont le degré d'ouverture sur l'extérieur est le plus élevé. En 1980, les exportations totales représentaient 29,2% du PIB. Les exportations de marchandises 25,6% (1965 : 15,6%) en comparaison de 18,7% et 16,5% respectivement pour la moyenne des sept principaux pays de l'OCDE.

L'essor des années 60

La modestie relative du secteur industriel canadien (surtout manufacturier) et les nombreuses zones d'ombre sur lesquelles nous reviendrons plus loin ne doivent pas nous amener à sous-estimer l'« effort » d'industrialisation de l'après-guerre et le caractère soutenu de la croissance économique au Canada jusqu'au milieu de la décennie 70.

De 1960 à 1967, le taux de croissance moyen du PIB (en termes réels) fut en moyenne de 5,6% par an. Le taux de croissance du PIB fut durant la même période de 4,5% aux États-Unis et de 5,1%, en moyenne

pour le groupe des sept de l'OCDE. De 1968 à 1973, le rythme de croissance de la production se maintient au même taux alors qu'il ne fut que de 3,3% aux États-Unis et de 4,3% pour les sept principaux pays de l'OCDE (voir tableau 4). La performance du secteur industriel est encore plus notable. Pour chacune des deux périodes, le taux de croissance de la valeur ajoutée réelle fut, respectivement, de 6,3% et 5,8% dans l'industrie et de 6,8% et de 6,2% dans l'industrie manufacturière. Sur les deux périodes [164] les taux de croissance de la production industrielle furent de 4,9% et de 3,4% pour les États-Unis et de 5,6% et 3,9% pour les sept principaux pays de l'OCDE. Les taux de croissance du secteur manufacturier furent respectivement de 5,6% et de 3,4% pour les États-Unis et de 6,3% et 5,9% pour le groupe des 7. Légèrement inférieur à la moyenne des sept principaux pays de l'OCDE, le taux de croissance de la valeur ajoutée réelle par personne occupée fut néanmoins supérieur aux valeurs observées aux États-Unis (voir tableau 4).

Tableau 3

Production, valeur ajoutée, emploi et investissements
dans l'industrie manufacturière, Canada, 1979-1981
(répartition procentuelle moyenne, 1979-1981)

Secteurs	Production	Valeur ajoutée	Emploi	Investissements machinerie et équipement
Aliments, boissons et tabacs	17.4	13.9	13.1	8.5
Textiles, bonneterie et cuir	5.8	7.3	11.7	2.7
Produits du bois et meubles	4.0	6.9	9.1	5.4
Papier, pâte à papier et imprimerie	10.3	14.1	12.7	20.8
Produits chimiques	18.1	13.6	9.3	21.7
Produits minéraux non métalliques	2.5	3.3	3.0	4.0
Industries métallurgiques	7.6	7.8	6.8	14.5
Produits métalliques	31.1	32.0	32.4	21.8
Autres	3.2	4.1	4.9	.6
TOTAL	100	100	100	100

Source: OCDE, *Statistiques des structures industrielles*, Paris, OCDE, 1984, pp. 12-21.

Le commerce extérieur a également connu un rythme de croissance soutenu durant les années 60. Il se ralentira toutefois au tournant des années 70. De 1960 à 1968, le taux de croissance annuel moyen des exportations fut en termes réels de 10,1% pour le Canada, 8,1% pour le groupe des sept et de 5,7% pour les États-Unis. Les taux de croissance des importations furent respectivement 3,5%, 8,9% et 9,5%. De 1968 à 1973, les taux annuels de croissance des exportations furent de 3,2%, 9,8% et 8,9% et ceux des importations, de 10,1%, 10,4% et 7,2% ²¹¹, respectivement pour le Canada, les 7 et les États-Unis. Les données sectorielles indiquent que, de 1968 à 1973, les taux de croissance furent les suivants par ordre décroissant : véhicules automobiles et pièces, 13,7% ;

²¹¹ De 1973 à 1979, les exportations canadiennes ont connu un taux de croissance annuel moyen de 3,4% et de 0,5% de 1979 à 1982. Durant ces deux périodes, les exportations états-uniennes ont cru de 5,0% puis déchu de -1,8% (moyennes annuelles) alors que celles du groupe des 7 ont connu des taux de croissance de 5,4% et 1,6%. Sur les problèmes commerciaux du Canada, voir en particulier. Conseil des Sciences du Canada, *L'industrie canadienne dans une conjoncture difficile*, Ottawa, 1983 ; Margaret A. Biggs, *Le dilemme, re-conversion ou protectionnisme ?* Ottawa, Institut Nord-Sud, 1980. Donald Daly. « Canada on an Uncertain World Economic Environment », Montréal, *The Institute for Research on Public Policy*, 1982 et David B. Dewitt et John J. Morton, *Canada as a Principal Power*, Toronto, John Wiley and Son, 1983.

[165]

Tableau 4

Croissance du PIB réel, de la valeur ajoutée réelle,
de la productivité et des coûts unitaires de main-d'oeuvre
Canada, États-Unis, moyenne des sept principaux pays de l'OCDE,
1960-1982 (variations en pourcentage d'année en année)

	1960-1967	1968-1973	1973-1979	1979-1982	1960-1982
Produit intérieur brut réel					
Canada	5.6	5.6	3.4	.2	4.2
États-Unis	4.5	3.3	2.6	.1	3.1
Sept principaux pays de l'OCDE	5.1	4.7	2.7	.9	3.8
Produit intérieur brut réel Canada par habitant					
Canada	3.7	4.3	2.1	- .9	2.7
États-Unis	3.2	2.2	1.6	- .9	2.0
Sept principaux pays de l'OCDE	4.0	3.6	2.0	.2	2.8
Valeur ajoutée réelle dans l'industrie					
Canada	6.3	5.8	2.4	-3.6	3.7
États-Unis	4.9	3.4	1.6	-2.7	2.6
Sept principaux pays de l'OCDE	5.7	5.3	2.2	- .7	3.2
Valeur ajoutée réelle dans les industries manufacturières					
Canada	6.8	6.2	2.7	-4.6	3.9
États-Unis	5.6	3.9	2.0	-2.8	3.0
Sept principaux pays de l'OCDE	6.3	5.9	2.5	0	4.3
Valeur ajoutée réelle dans les industries manufacturières par personne ajoutée					
Canada	3.9	4.0	1.2	-2.7	2.3
États-Unis	3.2	3.7	.9	.5	2.3
Sept principaux pays de l'OCDE	4.6	5.1	2.8	2.3	3.9
Taux de salaire horaire réel dans les industries manufacturières					
Canada	2.3	3.6	2.2	.1	2.2
États-Unis	1.6	1.2	0	-1.5	.6
Sept principaux pays de l'OCDE	3.0	4.5	1.7	- .3	2.5
Coût unitaire de la main-d'œuvre dans les industries manufacturières					
Canada	ri .d.	2.9	9.8	13.4	n.d.
États-Unis	n.d.	2.8	7.9	8.3	n.d.
Sept principaux pays de	n.d.	5.6	9.6	8.4	n.d.

Source : OCDE, Statistiques rétrospectives, 1960-1984, Paris, OCDE, 1984, pp. 44-45.

[166]

produits finis, 11,2% ; matières premières non agricoles, 9,4% (pétrole 20,1%) et produits agricoles, 6,1%. Le commerce extérieur a joué dans les années 60, un rôle de locomotive de la croissance économique canadienne. Il est d'ailleurs significatif de constater que si la part des États-Unis dans le commerce mondial est allée en décroissant (1950, 27% ; 1980, 10%), celle du Canada a légèrement cru au tournant des années 60 pour se stabiliser par la suite. Il faudra attendre la décennie 70 pour constater un recul prononcé du Canada sur les marchés mondiaux : 1955, 4,7% ; 1968, 5,4% ; 1970, 5,1% ; 1975, 3,7% ; 1980, 3,2% ; 1982, 3,6%.

Locomotive de la croissance, le commerce extérieur reflète également le développement industriel du Canada. Comme le note le Conseil économique du Canada ²¹², l'image traditionnelle d'un pays exportateur de produits primaires et semi-transformés et importateur de produits finis, de biens d'équipement en particulier, s'est un peu modifiée avec le temps. En 1960, les produits finis (non comestibles) ne représentaient que 7,8% du total des exportations canadiennes (automobile 1,3%) alors que la part des aliments, fourrages, boissons et tabacs s'élevait à 18,8%, celle des matières brutes non comestibles à 21,2% et celle des demi-produits non comestibles à 51,9%. En 1970, la part des produits finis était de 33,8% (automobile 21,3%) et celle des trois autres groupes respectivement de 11,4%, 18,8% et 35,8%. Sur le plan des importations, le Canada demeure toutefois largement dépendant de l'étranger pour les produits finis qui représentaient en 1960, 50,4% des importations et 62,8% en 1970. L'augmentation est surtout imputable au pacte de l'automobile mais il convient de noter que les importations de machines et équipements maintiennent leur part à 30% des importations. Depuis 1980, cependant, il faut noter un plafonnement voir un renversement de tendance. Les difficultés de l'industrie canadienne n'y sont pas étrangères. Ces quelques données nous permettent donc d'affirmer que sans aller jusqu'à parler de miracle économique, l'économie canadienne et son secteur industriel ont connu un rythme de développement qui place dorénavant le Canada parmi les toutes premières puissances industrielles.

²¹² Conseil économique du Canada, *Les enjeux du progrès*, Ottawa, 1983. *L'amorce d'un redressement*, Ottawa, 1983, p. 21.

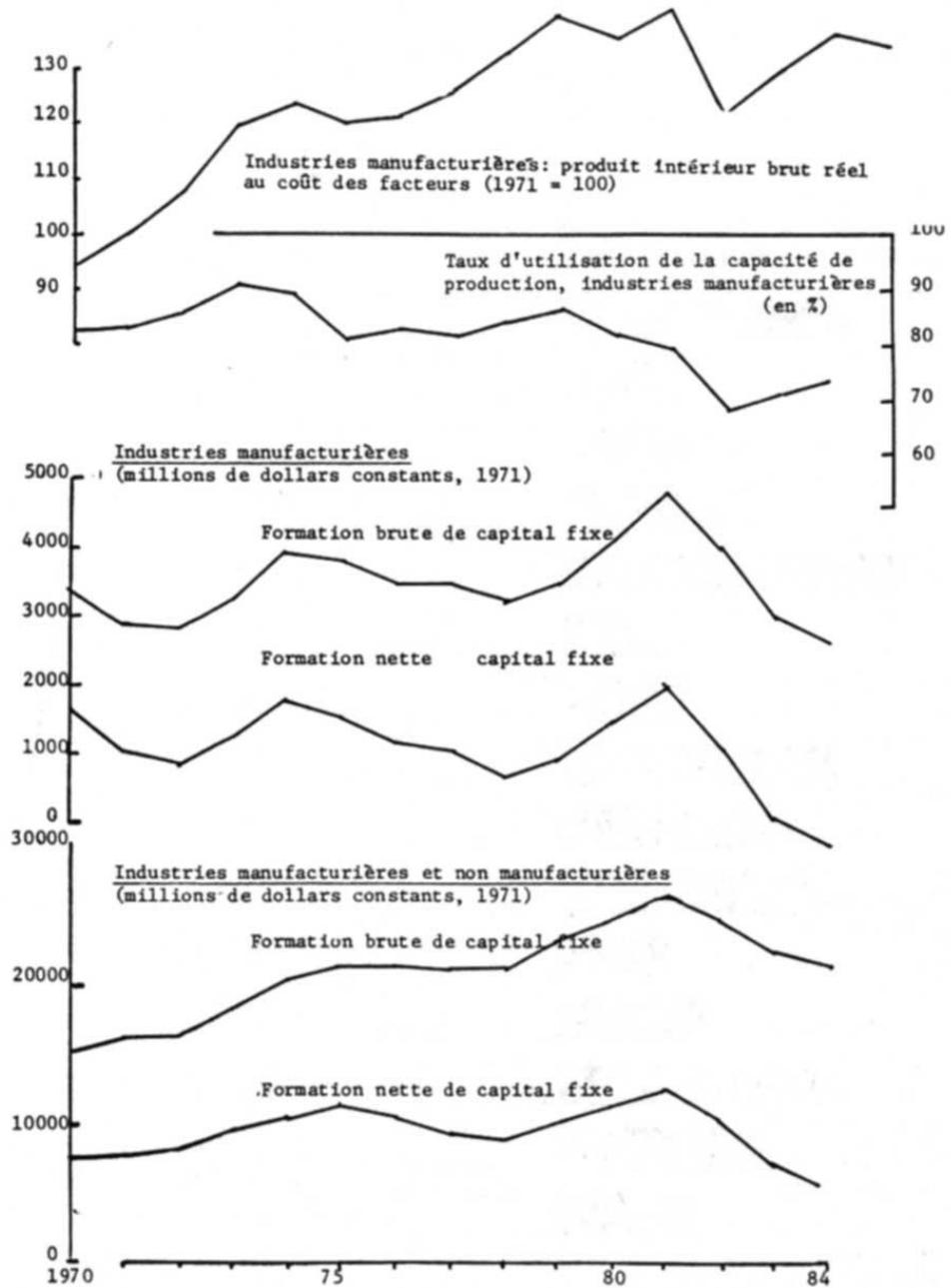
De la croissance à la crise...

Les premiers signes de ralentissement de la croissance et les premiers problèmes de l'économie canadienne vont commencer à apparaître au début de la décennie 70 : tarissement graduel des flux d'investissement US, concurrence plus vive des NPI et des pays producteurs de ressources, hausse des coûts de production, persistance du chômage et de l'inflation, etc. Néanmoins, dans la foulée de la croissance des années 60 et aussi à cause des politiques macroéconomiques keynésiennes renforcées et des politiques plus nationalistes, plus protectionnistes aussi, l'économie et la production vont retrouver après la récession de 1970, leur rythme de croissance des années 60. Cela entretiendra d'ailleurs l'illusion que la poursuite du modèle d'accumulation d'après guerre et le retour à la croissance des années 60. Cela entretiendra d'ailleurs l'illusion que la pour-

[167]

Graphique 1 :

Industrie manufacturière : production, taux d'utilisation de la capacité de production et formation de capital fixe. Canada. 1970-1984.

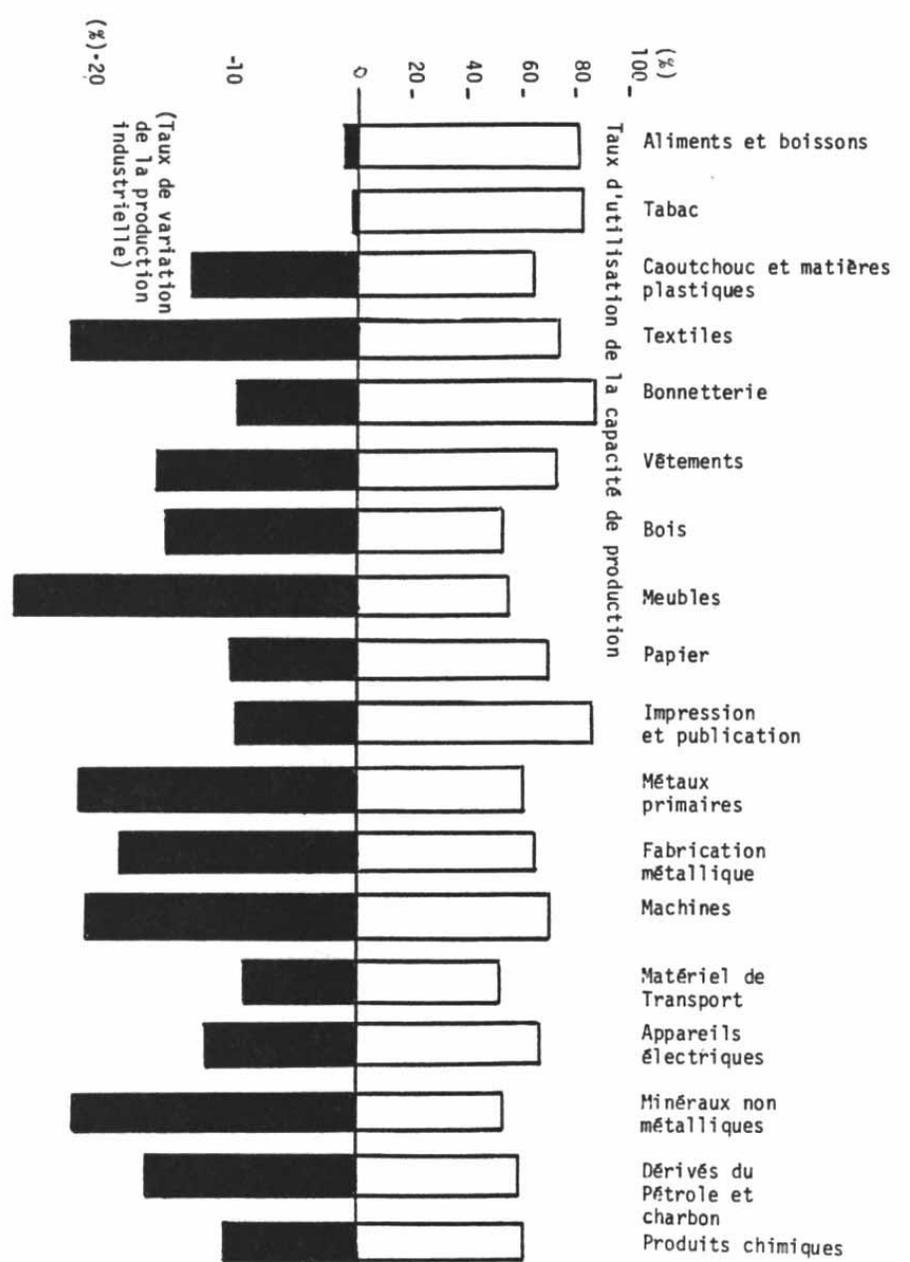


Source : Statistiques Canada, 31003, 13568, 61005.

[168]

Graphique 2

Industrie manufacturière : taux d'utilisation de la capacité de production et variation de la production par secteur. Canada 1982.



Source : Stat. Can. 31003. Taux d'utilisation de la capacité dans les industries manufacturières au Canada.

[169]

suite du modèle d'accumulation d'après guerre et le retour à la croissance équilibrée étaient possibles. Quant aux « problèmes », on n'a pas vu alors les indices des faiblesses structurelles de l'économie canadienne et encore moins les signes avant-coureurs d'une crise profonde. Il faudra attendre le point de retournement que constituera la récession de 1974-1975 et, surtout, la fracture de 1980, pour voir apparaître le changement d'attitude des autorités dont nous faisons état plus haut. Nous y reviendrons. Constatons tout d'abord les faits.

Le graphique 1 rapporte l'évolution du PNB et de la production manufacturière ainsi que le taux d'utilisation de la capacité de production depuis 1970. Il montre le retournement de conjoncture à partir de 1974 et la dégradation de la conjoncture depuis lors.

De 1973 à 1979, le taux de croissance annuel moyen du PIB réel fut de 3,4% (1960-1973, 5,6%). Il tombera à 2% de 1979 à 1982. Ces taux demeurent malgré tout comparables, voire supérieurs à ceux qu'ont connus les autres pays du groupe des sept durant cette période. En 1982 cependant, année de récession majeure, le PNB connaît sa pire performance, avec une chute de 4,4%. Depuis lors, la reprise est fort modeste en comparaison du recul cumulé de la production depuis 1980. Le taux de croissance du PNB fut de 2,6% en 1983 et le taux estimé est de 4,5% pour 1984.

Plus significatif toutefois est le recul du secteur industriel. Tous les secteurs de l'économie ont été affectés par la crise, le secteur des services y compris. Fait nouveau, la production de ce secteur connaîtra même une baisse nette de -1,6% en 1982. Mais, c'est le secteur producteur de biens qui marque surtout le coup. La production du secteur industriel s'est accru en moyenne de 2,4% par an de 1973 à 1979 pour baisser de -3,6% de 1979 à 1982. La production manufacturière montre durant ces deux périodes des taux de variations de +2,7% et -4,6%. Les chiffres pour cette dernière période prennent plus de relief lorsqu'on constate qu'il s'agit de la pire performance des sept pays de l'OCDE (industrie : OCDE ²¹³ -7%, États-Unis -2,7% ; industrie

²¹³ Voir à ce sujet, ministère des Finances, *Revue économique du Canada*. Ottawa, avril 1983.

manufacturière : OCDE ²¹⁴ 0% ; États-Unis -2,8%). En 1982, la production du secteur manufacturier chute de -12,1%, celle du secteur minier de -12,0% et celle de la construction de -10,9%. L'ensemble des secteurs producteurs de biens connaîtra cette année-là une baisse de production de -9,9%. Il faut aussi souligner que les industries de biens durables furent beaucoup plus touchées par les récessions successives de 1980 et 1982 que les industries de biens non durables, et les industries lourdes davantage que les industries légères. Les industries les plus affectées furent les suivantes : matériel de transport (capacité de production utilisée (T) en 1982 ; 52%), produits des minéraux non métalliques (T : 51,2%), métaux primaires (T : 56,3%), produits chimiques (T : 58,8%), fabrications métalliques (T : 62,7%) ²¹⁵. Le graphique 2 montre par secteur, les variations de production et le degré de sous utilisation des capacités de production.

Une analyse du comportement cyclique de la production et des principaux indicateurs économiques depuis 1970 nous permet de voir une [170] très nette dégradation de la conjoncture, cycle après cycle. Les récessions ont été de plus en plus profondes et de plus en plus rapprochées alors que les périodes d'expansion, courtes et molles, n'ont guère permis à l'économie et au secteur industriel en particulier d'acquiescer le rythme de croissance soutenu nécessaire pour atteindre la pleine capacité de production. Les graphiques 3 et 4 sont à cet égard significatifs.

Quatre indicateurs ont été retenus ; deux indicateurs macroéconomiques, le taux de chômage et le taux de variation du PNB en termes réels, et deux indicateurs manufacturiers, le taux d'utilisation de la capacité de production et le taux d'accroissement du capital fixe. Les données sont rapportées sur une base cyclique. Le comportement des quatre indicateurs reflète la dégradation conjoncturelle dont nous faisons état plus haut. Des quatre, le taux d'accroissement du capital fixe est toutefois celui dont le recul est le moins prononcé. La lenteur de la reprise de 1983-1984 peut également être observée ²¹⁶ et ceci, en dépit des mesures gouvernementales prises depuis le budget d'avril 1983, de la

²¹⁴ Voir à ce sujet, ministère des Finances, *Revue économique du Canada*. Ottawa, avril 1983.

²¹⁵ Statistique Canada, 31003, Taux d'utilisation de la capacité dans les industries manufacturières au Canada.

²¹⁶ Voir à ce sujet, ministère des Finances, *Revue économique du Canada*. Ottawa, avril 1983.

vigueur de la reprise américaine et de la situation financière nettement améliorée des entreprises. Un phénomène sans précédent dans l'après guerre doit d'ailleurs être noté et nous y reviendrons : le stock net de capital fixe va baisser dans le secteur manufacturier en termes réels en 1984. C'est la première fois qu'en période de reprise économique, l'investissement marque autant de signes de faiblesse au Canada. Le phénomène est d'autant plus significatif qu'aux États-Unis, celui-ci connaît une reprise non négligeable.

Enfin, les différents indicateurs de la productivité montrent au Canada comme ailleurs, une décroissance prononcée de la productivité durant la décennie 70 et un taux négatif entre 1979 et 1982. Ils montrent aussi que sur ce plan, la performance canadienne est bien inférieure à celle des autres pays du groupe des « sept ». De 1966 à 1973, la productivité a cru au Canada de 2,5% par an en moyenne et de 0,6% de 1979 à 1978. Elle a décliné de -1% de 1979 à 1983. Les taux furent pour les 7 principaux pays de 3,9% de 1966 à 1973, de 1,4% de 1974 à 1978 et de 1,2% de 1979 à 1982. Depuis 1983, on peut noter une reprise de la productivité au Canada.

Cette perte d'« efficacité » de l'économie canadienne n'est sans doute pas attribuable à un seul facteur. Plusieurs explications ont pu être avancées sans être concluantes cependant ²¹⁷. Le graphique 5 permet à tout le moins de faire ressortir le rapport qui existe entre le recul de la productivité et la sous-utilisation de la capacité de production.

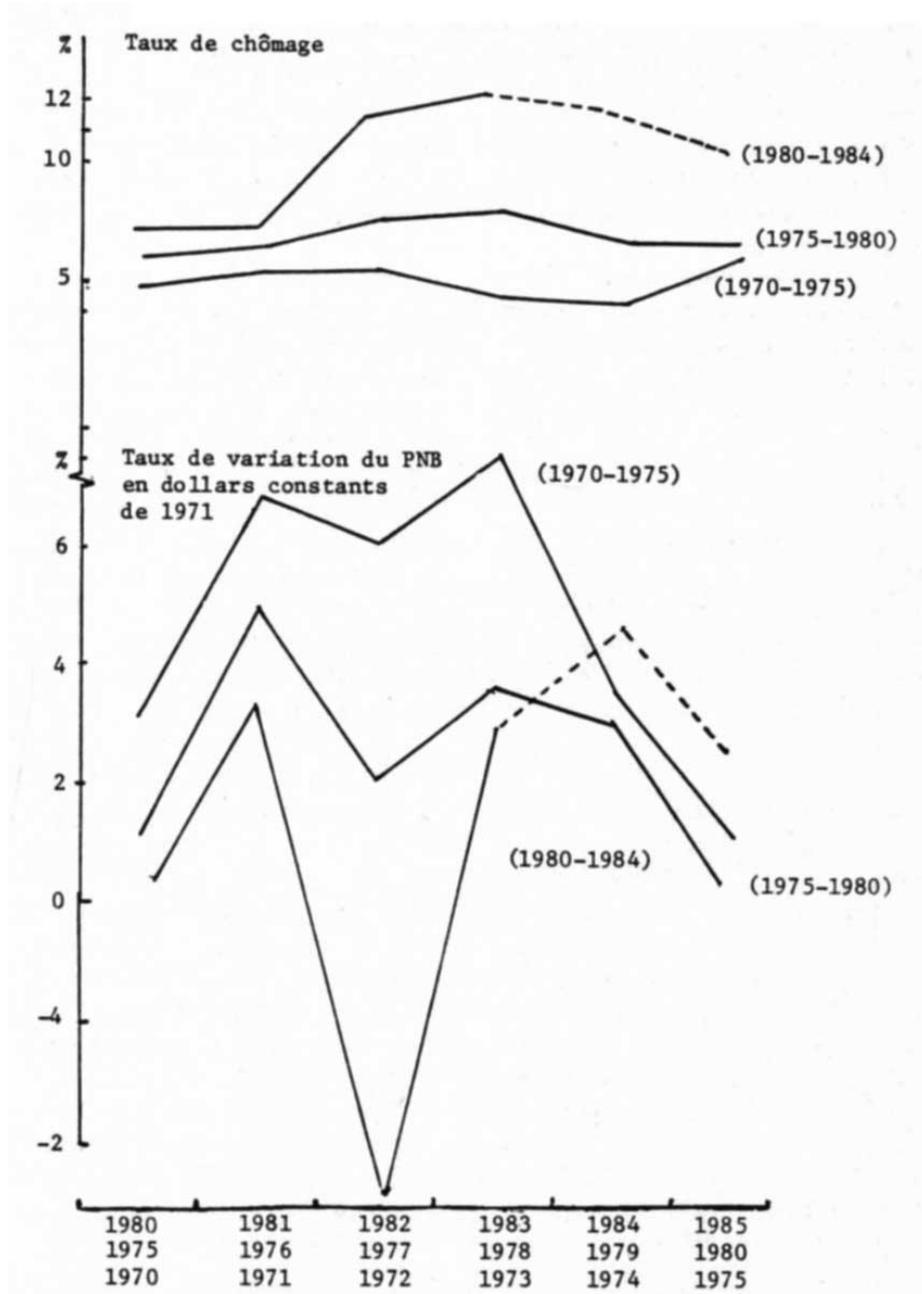
²¹⁷ Voir à ce sujet, ministère des Finances, *Changements récents dans le profil de la croissance de la productivité au Canada*, Ottawa, avril 1983 ; M. M. Postner et L. Wesa, *La croissance de la productivité : une analyse interindustrielle*, Ottawa. Conseil économique du Canada, 1984 ; ministère des Finances. *Revue économique*, avril 1983, pp. 115-122.

En effet, en comparaison des autres pays, l'investissement a connu au Canada quoique ce soit contrasté selon les secteurs, un rythme de croissance relativement vigoureux jusqu'à la rupture de 1982-1983 (voir tableau 5). L'évolution de l'investissement contraste avec celle de l'emploi et de la production. Le graphique 5 donne l'évolution en indice de la production, de l'emploi et du capital fixe (en termes réels) dans le secteur manufacturier. Contrairement à l'indice de la production dont le point de retournement se situe aux alentours de 1974-1975, l'indice du nombre d'employé(e)s dans le secteur manufactu-

[171]

Graphique 3.

Taux de chômage et taux de variation du PNB. Évolution cyclique. Canada. 1970-1984.

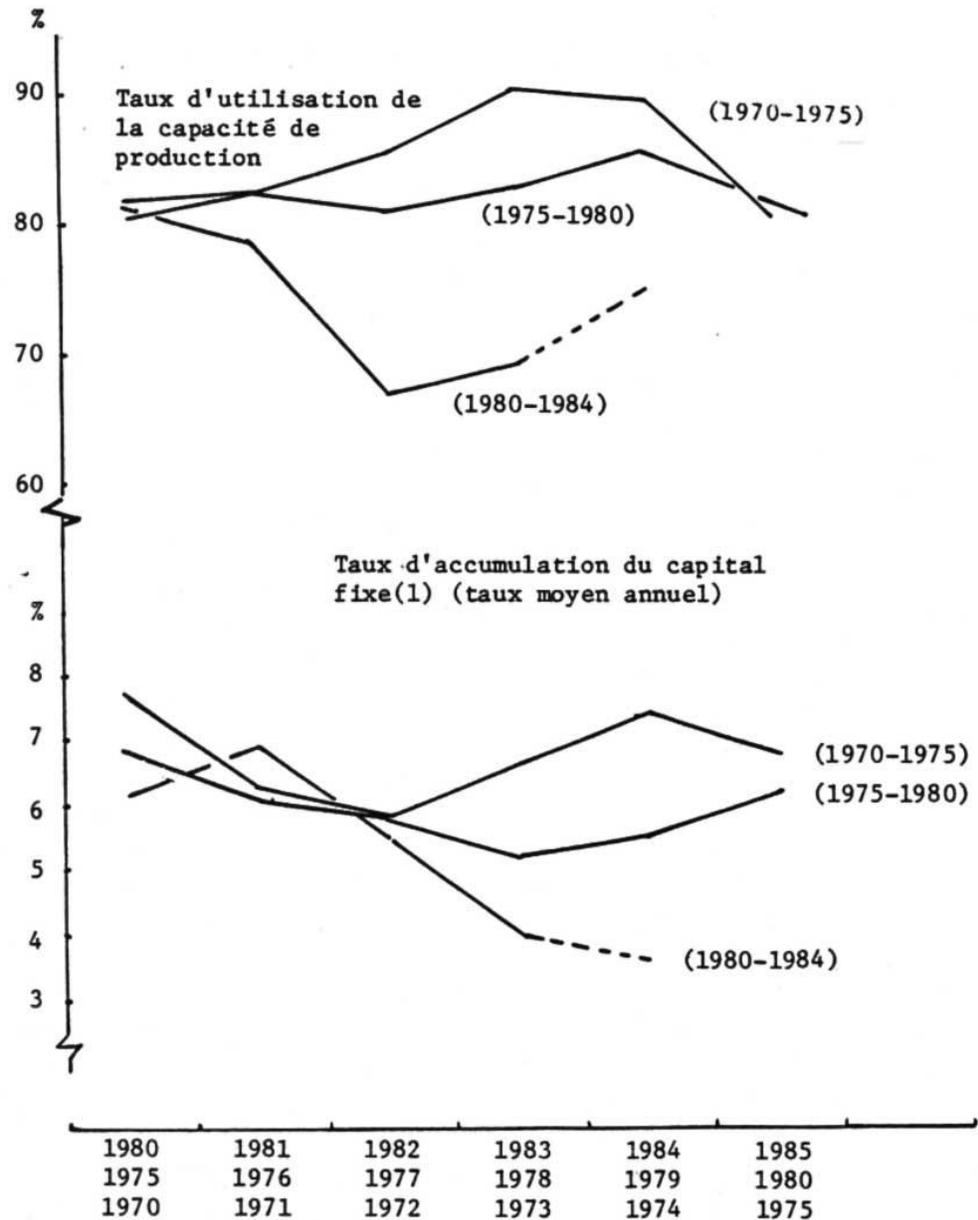


Source : Ministère des Finances, Revue économique, avril 1984.
Banque du Canada, Revue de la Banque du Canada, janvier 1985.

[172]

Graphique 4.

Taux d'utilisation de la capacité de production et taux de variation du capital fixe dans l'industrie manufacturière.
Évolution cyclique Canada. 1970-1984.



1. Formation brute de capital fixe/stock brut de capital fixe, dollars 1971.
Source : Statistique Canada, 31003, 13568.

[173]

rier montre des signes de plafonnement dès le tournant des années 70 alors que l'indice du capital fixe continue de son côté d'augmenter, quoiqu'à un rythme décroissant, jusqu'en 1981.

Le plafonnement de la croissance de l'emploi confirme d'une certaine façon la tendance historique à la baisse du secteur industriel comme secteur créateur d'emploi. L'orientation du capital fixe vers les secteurs d'amont et les secteurs lourds à forte intensité capitaliste et les difficultés des secteurs intensifs en main-d'oeuvre, les investissements de rationalisation, de modernisation de l'appareil productif, etc. sont entre autres facteurs venus renforcer cette tendance. Reflétant l'évolution divergente du capital fixe et de l'emploi, le ratio capital/emploi (K/L), indicateur de l'intensité capitaliste, a connu un rythme de croissance soutenu et plus particulièrement depuis 1976, année qui marque un changement de rythme. La substitution capital/travail n'a pas été compensée par le relai du tertiaire et l'émergence de nouvelles industries polarisantes, d'où son impact négatif sur le chômage.

La production n'a pas non plus suivi la croissance du capital fixe. La faiblesse de la demande, l'accumulation du capital et le recul de la production domestique sur les marchés intérieurs face à la concurrence expliquent d'un côté l'écart croissant entre la production effective et la production potentielle de cycle en cycle et de l'autre, la stabilisation du rythme de croissance puis la décroissance de la productivité apparente du capital fixe estimée par le ratio de la production au capital (Y/K).

Par décomposition élémentaire, l'évolution de l'intensité capitaliste (K/L) et de la productivité apparente du capital (Y/K) déterminent celle de la productivité de la main-d'oeuvre (Y/L) mesurée par rapport à l'emploi ou aux heures travaillées. Une conclusion se dégage. Le déclin graduel de la croissance de la productivité du capital a enrayé l'augmentation de l'intensité capitaliste. La chute de la productivité suit la dégradation de la conjoncture et la tendance à la baisse dans l'utilisation des capacités de production. Baisse de rentabilité du capital et situation de suraccumulation suivront ces tendances de fond négatives.

II. La crise d'un modèle de développement

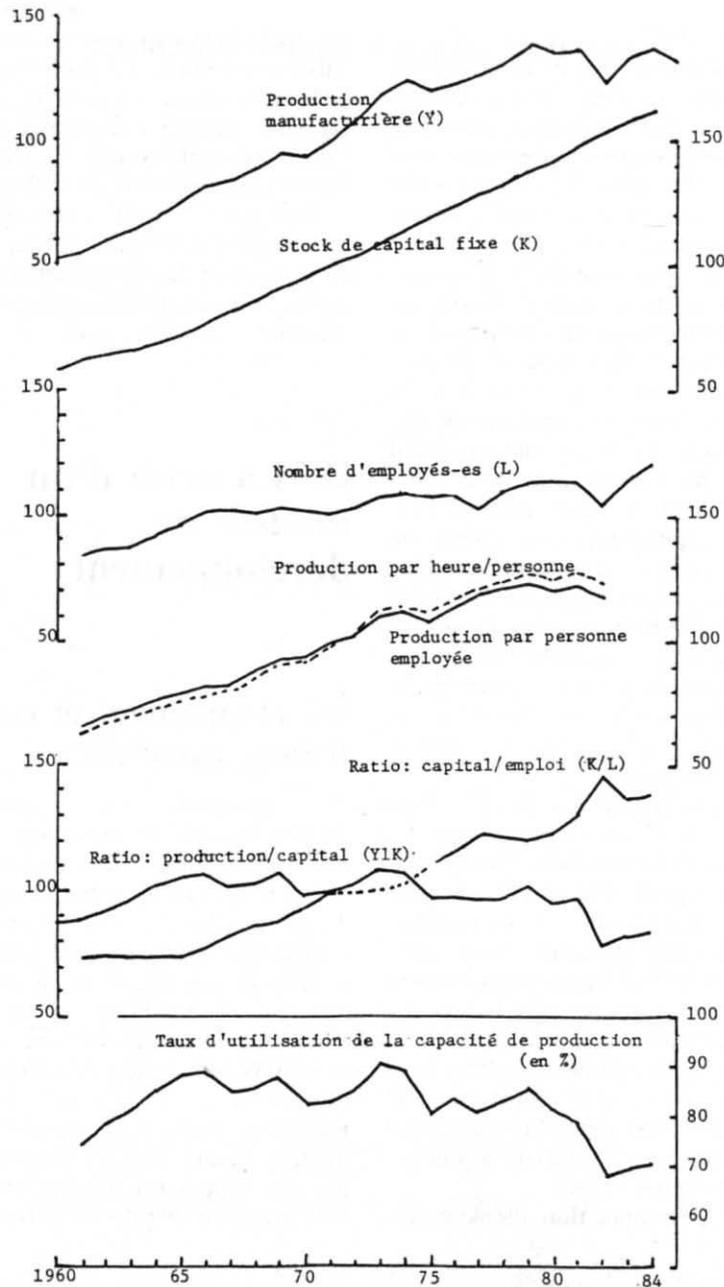
Développement et contrainte extérieure

En raison du caractère extraverti de son modèle de développement, l'économie canadienne a toujours été plus sensible que les autres économies du groupe des 7 à l'évolution de la conjoncture internationale, aux exigences de spécialisation, de compétitivité et de flexibilité qu'impose la contrainte internationale ou encore aux effets de dépendance qu'entraîne l'étroitesse de ses relations avec les États-Unis. Par certains aspects de son modèle, l'économie canadienne n'est pas sans rappeler le modèle de développement qu'on peut retrouver dans

[174]

Graphique 5.

Industrie manufacturière : production, stock de capital, emploi et productivité, Canada, 1960-1984.



Source : Statistique Canada, 31003, 13468, 61005.

[175]

les nouveaux pays industrialisés, avec ses lignes de faiblesse, ses contraintes, etc., du moins le modèle que Lipietz qualifie de « fordisme périphérique »²¹⁸. La stabilisation conjoncturelle a toujours été plus difficile que dans les autres économies du Centre. La contrainte extérieure a, en outre, a toujours fait que les velléités interventionnistes ont été contradictoires. Et, si le plein emploi a pu être une variable objective, souhaitée certes, de la politique économique, celle-ci a toujours été sacrifiée sur l'autel de la compétitivité. *Avec les années, la contrainte extérieure a balisé davantage encore le développement économique du Canada et la conduite des politiques.*

Le Canada n'a pas fait exception. L'économie canadienne est devenue comme les autres économies plus ouverte sur l'extérieur. Témoin de cette tendance, la part des exportations dans la dépense nationale brute est passée de 17% qu'elle était, environ, en moyenne, dans la décennie 50, à 24% en 1970, puis à 24,9% en 1982 et à 26,3% en 1983. La part des importations est, de son côté, passée de 20% qu'elle était durant les années 50 à 23,3% en 1970, à 27,3% en 1980 et à 26,8% en 1983. Moins que tout autre secteur, le secteur industriel n'échappe pas à cette tendance qui s'inscrit dans un processus plus large de mondialisation des échanges. Ainsi, le tableau 6 nous permet-il de constater que le taux de pénétration des importations mesuré par le ratio des importations au marché domestique apparent est passé dans le secteur manufacturier de 25,5% en moyenne de 1966 à 1973 à 31,6% en 1981. Le taux d'exportation mesuré par le ratio des exportations aux expéditions est passé, parallèlement, de 24,3% à 30,0%.

Plus ouverte sur l'extérieur, *l'économie canadienne* est devenue, par le fait même, *plus sensible* à la contrainte extérieure, *plus fragile* aussi en raison de ses nombreuses lignes de faiblesse. Il ne convient pas d'exagérer outre mesure le rôle que peut jouer la conjoncture mondiale dans la dégradation de la situation économique au Canada. Plus souvent qu'à son tour, la crise mondiale, comme la crise inflationniste, a servi de bouc-émissaire que ce soit pour justifier les carences de la politique ou pour justifier la voie néolibérale préconisée. Force est de constater cependant que l'économie canadienne a été plus durement touchée que

²¹⁸ Alain Lipietz, « Le fordisme périphérique étranglé par le monétarisme », Paris, cahiers du CERPREAMAP, 1984.

d'autres économies industrielles en raison de son extraversion et des faiblesses structurelles de sa base industrielle par le *retournement de la conjoncture* mondiale, la *restructuration de l'économie états-unienne* et les *pressions de la concurrence internationale*.

On constate, en effet, trois dimensions à la crise.

Le retour de manivelle

Premièrement, le resserrement et l'instabilité des marchés mondiaux ont durement affecté le secteur extérieur canadien.

Comme le montrent les données du tableau 5, il y a eu, de manière classique pourrait-on dire, un effet de transmission par les variations de la demande extérieure. Cet effet est aujourd'hui d'autant plus fort que le secteur extérieur occupe une part grandissante dans l'économie et qu'il [176] joue, comme nous l'avons souligné, un rôle de locomotive de la croissance.

Jusqu'au début des années 70, l'économie canadienne a pu profiter de l'effet d'entraînement du commerce extérieur. Cet effet joue maintenant en sens inverse, accentué qu'il est par une certaine perte de compétitivité de l'industrie canadienne d'un côté (voir tableau 4) et par la conjoncture instable et déprimée des marchés de base de l'autre.

Comme le montre le tableau 6, quatre secteurs industriels ont un taux d'exportation très élevé, supérieur à 50%, soit : les secteurs de la machinerie, du matériel de transport, du papier, de la première transformation des métaux et un secteur dont le taux est proche de ce chiffre, le bois. Ces cinq secteurs représentaient en 1981, 38,6% de la production intérieure et 35,4% de l'emploi total. Trois secteurs ont un taux d'exportation compris entre 20% et 30%, ceux de la chimie, des produits électriques et des industries manufacturières diverses. Douze secteurs sont essentiellement orientés vers le marché intérieur. Leur taux d'exportation est inférieur à 20%. Il s'agit des secteurs des aliments et boissons (12,6%), du tabac (0,7%), des caoutchoucs et plastiques (1,7%), du vêtement (6,5%), du mobilier (10,6%), de l'impression (3,3%), de la métallurgie (7,3%), des minéraux non métalliques (10,6%) et des produits du pétrole et du charbon (8,9%).

Le tableau nous donne aussi le taux d'autosuffisance de l'industrie canadienne. Mesuré par le ratio des expéditions au marché intérieur appa-

Tableau 5.

Dépense nationale brute en dollars constants de 1971
1974-1984 (Variation en %)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
D.N.B.	3.6	1;2	5.9	2.0	3.6	3.2	1.0	3.4	- 4.4	3.0
Dépenses personnelles en biens et sources	5.1	5.4	6.4	2.4	2.6	2.0	1.0	1.9	- 2.1	3.1
Dépenses publiques	4.0	4.0	4.9	3.3	1.7	1.4	0.8	0.5	0.5	0.3
Formation brute de capi- tal fixe	5.4	3.8	4.0	-0.5	-0.1	6.8	3.9	6.5	-11.7	-3.9
Exportations	-2.1	-6.4	9.6	7.3	10.5	3.0	1.9	2.9	- 1.6	6.5
Importations	9.8	-2.8	8.7	1.6	4.6	6.9	-2.0	3.8	-11.3	8.7

[177]

rent, le taux peut être considéré comme un indicateur de la performance interne de l'industrie. Les données montrent que, de 1966 à 1981, 9 secteurs ont vu leur taux d'autosuffisance décroître : le matériel de transport, les industries diverses, les produits électriques, la première transformation des métaux, le cuir, le tricot, les textiles, les vêtements et le tabac ; 5, rester stables : la machinerie, les minéraux non métalliques, l'impression et la publication, le mobilier et les accessoires, les aliments et les boissons ; et 6, croître : la chimie et les produits chimiques, le caoutchouc et les produits plastiques, la métallurgie, le papier et les industries connexes, le bois, le pétrole et le charbon.

Il ressort de ces données que si le commerce extérieur demeure largement tributaire pour ses exportations des produits de base et des produits semi-finis et pour ses importations, des produits finis, la performance extérieure et la croissance des exportations reposent sur un nombre limité de secteurs. Le resserrement des marchés extérieurs et l'instabilité des produits de base ont donc eu un effet d'autant plus

prononcé sur l'ensemble de l'économie que le *secteur extérieur* joue un *rôle de plus en plus déterminant dans la croissance* et que la *performance* des principaux secteurs exportateurs *n'a pas permis de compenser* par un effort et des possibilités d'exportations accrues la *faiblesse de la demande intérieure et l'effritement de l'assise industrielle traditionnelle* sous le coup de butoir de la concurrence.

La perte de compétitivité de l'industrie canadienne a particulièrement affecté un secteur industriel exportateur sensible aux écarts de prix et à la concurrence qui règne sur les marchés de base et de produits intermédiaires. Le recul de la part du Canada sur les marchés mondiaux tout au long de la décennie 70, sa stabilisation, puis sa consolidation depuis 1983, grâce notamment à la dépréciation du dollar et aux nouvelles politiques commerciales, montrent l'importance du lien qui existe entre le niveau des exportations et le niveau des prix relatifs des exportations par rapport à ceux des principaux concurrents. Un point demeure central néanmoins. À court terme, l'évolution des prix intérieurs, des salaires ou du taux de change peut exercer une influence dans le maintien ou la conquête des marchés extérieurs. À plus long terme, la position *compétitive* de l'industrie dépend de trois éléments : du *niveau d'investissement*, de la *consolidation* et la *création d'avantages comparatifs* tant au niveau de l'appareil de production qu'en amont (recherche, formation et éducation, etc..) qu'en aval (réseau de commercialisation, distribution, etc..) et du *degré de solidité et d'intégration* des différents *segments de production* le long des filières et, par embranchement, des différentes filières entre elles ²¹⁹. Là se situent les enjeux de la crise actuelle et, de l'engagement actif de l'État à ces trois

²¹⁹ Voir à ce sujet le texte du collectif " Pourquoi des politiques industrielles ? » dans ce numéro de la revue. Les problèmes de compétitivité de l'industrie canadienne ont fait l'objet de nombreuses études. Nous n'insistons donc pas sur ce point. On pourra consulter entre autres, Richard Stark, *Industry in Decline*, Toronto, James Lorimer, and cy, 1978 ; Uri Zohar, *Canadian Manufacturing : A study of Productivity and Technical Echange*, Toronto, James Lorimer. 1980, Conseil économique du Canada, *Les enjeux du progrès*, op. cit. ; John Britton et James Gilmour, *Le maillon le plus faible*, Ottawa, Conseil des sciences du Canada, 1980 ; Philippe Faucher et Robert Young, « Le déclin de l'industrie manufacturière et la politique industrielle au Canada », dans Diane Bellemarre et Céline Saint-Pierre, *Les stratégies de reprise*, Montréal, Albert Saint-Martin, 1980 et Industrie et Commerce, *Commerce et mesures du secteur manufacturier, 1966-1980*, Ottawa, juillet 1981.

niveaux d'intervention dépendra le repositionnement du Canada dans l'espace mondial.

Le prix d'une dépendance acceptée

Deuxièmement, l'économie canadienne a suivi l'économie états-unienne [178] dans la mouvance de la crise, jouant cependant pour cette dernière un rôle de tampon et subissant l'effet perturbateur de ses politiques de restructuration. Effet pervers, pourrait-on dire, de la complémentarité, mais, surtout effet d'une relation inégale de nature.

La part des États-Unis, avons-nous dit, dans le commerce du Canada s'est réduite durant les années 70. Ceci n'enlève rien au fait que, parallèlement à l'ouverture plus grande du Canada sur l'extérieur, les relations, qu'elles soient commerciales, financières ou technologiques, se sont resserrées, avec les États-Unis. Qui plus est, depuis le début des années 80, la part des États-Unis dans le commerce canadien a dépassé les niveaux les plus élevés de l'après-guerre. En volume le taux de croissance des exportations totales canadiennes a été de 2,8% en 1981, de 0,1% en 1982 et de 9,6% en 1983. Le taux de croissance des exportations vers les États-Unis a été par contre de 8,2%, 3,3% et 16,6% pour chacune de ces années. La part des exportations vers les États-Unis dans le total des exportations est ainsi passée de 63% qu'elle était en 1980, à 66% en 1981, à 68% en 1982 et à 73% en 1983. Durant ces quatre années, la part des importations en provenance des États-Unis a suivi la même tendance à la hausse passant de 70% à 69%, puis à 71% et à 72%. Par la force des choses, l'économie canadienne voit donc les exigences de complémentarité qui l'unissent avec les États-Unis renforcées et sa conjoncture nationale plus liée que jamais à celle des États-Unis par son commerce et les rapports privilégiés qui unissent les filiales aux sociétés mères ²²⁰.

L'imbrication étroite des relations entre le Canada et les États-Unis a également une autre conséquence. Inégales de nature, ces relations

²²⁰ Voir à ce sujet. Christian Deblock, « Imbrication des relations économiques et financières entre le Canada et les États-Unis et perte d'autonomie politique », dans *Mexico, Canada, Desarrollos diferentes : problemas communes*, Mexico, 1984.

ont des effets extrêmement perturbateurs sur l'économie nationale en période de restructuration. Comme l'a montré le Conseil des sciences à propos des transferts technologiques ²²¹, les liens de dépendance qui existent affaiblissent considérablement la capacité de réponse de l'économie nationale à la crise.

Les stratégies de restructuration et de redéploiement des multinationales étrangères jouent à l'encontre du développement national et plus encore lorsque les avantages recherchés, que ce soit en termes de marché ou de coût, ne sont plus rencontrés. Le renversement des flux de capitaux, les fermetures d'usine, le rachat de compagnies canadiennes ou encore les pressions de tous ordres exercées pour intégrer l'économie canadienne à un marché commun avec les États-Unis constituent quelques-uns des traits caractéristiques de ce phénomène.

Tout aussi perturbateur est l'effet asymétrique produit par les politiques de régulation dans un espace mondial hiérarchisé. Déjà analysé, il y a plusieurs années à propos de la régulation monétaire à l'époque de l'étalon-or par A. Bloomfield et R. Triffin, cet effet joue dans le sens des flux financiers et commerciaux. Il y a, de manière cumulative, *renforcement des déséquilibres* et *perte d'autonomie politique*. Rappelons à titre d'exemple, l'arbitrage contraint de la politique monétaire en faveur du taux de change au détriment de l'équilibre intérieur et l'alignement des taux d'intérêts canadiens sur les taux d'intérêt américain qui en a suivi. Cet alignement [179] a alourdi le fardeau de la dette extérieure, relevé de plusieurs points le taux de chômage et placé l'économie canadienne dans une situation de dépendance vis-à-vis des mouvements de capitaux spéculatifs.

Importations et désindustrialisation

Troisième dimension de la crise, si l'économie canadienne a vu ses difficultés accrues par la transmission des conjonctures et par sa position d'associée mineure des États-Unis, elle a aussi été, ces dernières années, durement affectée par la pénétration des importations sur le marché domestique. C'est d'ailleurs surtout à ce niveau que se situe le

²²¹ Britton et Gilmour, *op. cit.*

débat sur les difficultés d'adaptation de l'industrie canadienne entre le Conseil des sciences du Canada et le Conseil économique du Canada. Un retour sur le tableau 6 nous permet de fixer les contours du problème.

Trois secteurs industriels ont un taux d'importation supérieur à 50%, soit : ceux de la machinerie, du matériel de transport, et des industries diverses. Cinq secteurs se concentrent par contre entre 30% et 50%, soit : ceux des produits électriques, de la première transformation des métaux, du cuir, de la chimie et du tricot et deux autres 20% et 30%, ceux des textiles et du caoutchouc. Dix secteurs ont un taux inférieur à 20%. Il s'agit des aliments et boissons (9,0%), du tabac (1,7%), du vêtement (13,7%), du bois (11,2%), du mobilier (12,6%), du papier (11,4%), de l'impression (14,4%), de la métallurgie (15,1%), des minéraux non métalliques (18,6%) et des produits du pétrole et du charbon (3,9%).

Nous retrouvons derrière les difficultés de l'industrie canadienne sur ses propres marchés les problèmes de compétitivité déjà évoqués. Elles révèlent aussi, comme le confirment les données du tableau 6, la dualité de l'économie canadienne et les exigences contradictoires de l'autonomie industrielle et de la spécialisation.

L'économie canadienne est une économie extrêmement polarisée, dualisée entre d'un côté, un secteur traditionnel, à forte intensité de main-d'oeuvre, souvent peu compétitif, peu dynamique sur le plan des investissements et essentiellement tourné vers le marché intérieur et de l'autre, un secteur d'amont, lourd, très capitalistique, orienté vers l'extérieur et, disons-le, mal intégré au reste de l'économie. Les marchés sont aussi très polarisés entre d'un côté, des industries pratiquement monopolistiques, bien appuyées par l'État, créatrice de la plus grande part de la valeur ajoutée et de l'autre, le multitude des PME, au taux de faillite parmi les plus élevés des pays industrialisés, marginalisées, soumises aux contraintes de la sous-traitance mais, et c'est particulièrement le cas depuis dix ans ²²², créatrices directes de la majorité des emplois. Cette description exagère sans doute la réalité mais néanmoins,

²²² Plusieurs études ont révélé l'effet tampon joué par les PME depuis le début de la crise et surtout le déplacement de l'emploi des grandes industries vers les plus petites, plus souples qu'elles sont à accepter les contrats à des conditions de prix plus avantageuses.

la polarisation sur les marchés et la dualisation de la structure industrielle constitue un trait de l'économie canadienne que ne sont pas parvenus à estomper le temps et les politiques industrielles. Polarisation et dualité de

[180]

Tableau 6

Taux d'exportation, taux de pénétration des importations et degré d'autosuffisance
des principaux secteurs manufacturiers canadiens — 1966-1981 (en %)

Industries dont le taux de pénétration ¹ est en 1981 :

	1981 ³		1973-1980 ³		1966-1973 ³	
* Supérieur à 50%						
Machinerie	76.2	(52.1)3	87	(62.7)	66.3	(54.2)
Matériel de transport	71.9	(28.8)	72.3	(90.3)	61.6	(97.1)
Industries manufacturières diverses	57.7	(57.7)	54.4	(57.4)	50.1	(64.1)
* Compris entre 30% et 50%						
Produits électriques	41.9	(76.9)	36.6	(76.6)	26.7	(84.2)
Première transformation des métaux	40	(131.7)	30	(133.7)	23.9	(141.2)
Cuir	33	(72.4)	32.6	(73)	21.3	(83.4)
Chimie et produits chimiques	31.4	(96.6)	31.3	(88.9)	23.6	(87.9)
Tricot	30.1	(71.1)	30.5	(70.7)	21.8	(80)
* Compris entre 20% et 30%						
Textiles	26.8	(79.7)	27	(77.9)	23.9	(79.9)
Caoutchouc et matières plastiques	22.2	(90.2)	22.9	(85.2)	17.8	(86.5)
Total secteur manufacturier :	30	(97.7)	28.4	(96.8)	24.3	(98.4)

Industries dont le taux d'exportation ² est en 1981 :

* Supérieur à 50%						
Matériel de transport	68.4	(88.8)	69.3	(90.3)	60.4	(97.1)
Papier et produits connexes	59.9	(220.6)	56	(205.4)	50.7	(190.1)
Première transformation des métaux	54.4	(131.7)	47.7	(133.7)	46.1	(141.2)
Machinerie	54.4	(52.1)	49	(62.7)	37.8	(54.2)
* Compris entre 30% et 50%						
Bois	47	(167.4)	48.2	(170.6)	43.3	(160.2)
* Compris entre 20% et 30%						
Chimie et produits chimiques	29	(96.6)	22.8	(88.9)	15.3	(87.9)
Industrie manufacturières diverses	26.5	(51.7)	20.5	(57.4)	22.2	(64.1)
Produits électriques	24.4	(76.9)	17.2	(76.6)	13.0	(84.2)
Total secteur manufacturier :	31.6	(97.7)	30.6	(96.8)	25.5	(98.4)

1. Importations/consommation apparente (expéditions t importations - exportations.

2. Exportations/expéditions.

3. Degré d'autosuffisance : (expéditions/consommât ion apparente).

Source : Affaires Extérieures, Une étude de la politique commerciale canadienne, Ottawa, 1983, pp. 30 et suivantes.

Note : Le degré d'autosuffisance est donné entre parenthèses. Le tableau n'a pas retenu les industries dont les taux de pénétration et d'exportation étaient inférieur à 20%.

[181]

l'économie se sont accentuées sous les pressions de la concurrence internationale.

Le niveau élevé des importations s'explique en partie par les faiblesses de l'industrie canadienne dans des secteurs comme ceux de la machinerie, du matériel de transport ou des biens d'équipement et par les biens commerciaux internes des multinationales tant américaines que canadiennes, n'oublions pas ces dernières. Le tableau 6 fait néanmoins surtout ressortir un point : les exportations reposent sur un nombre restreint de secteurs et d'industries (les écarts entre les taux sectoriels d'exportation sont grands) alors que les importations, au contraire, sont plus réparties entre les différents secteurs. De manière générale, c'est l'ensemble des industries qui sont affectées par les importations. Le seul cas d'exception, et il est notable, c'est celui du secteur des aliments et des boissons qui a su préserver ses positions sur les marchés domestiques. De plus, favorisées en cela par les accords du GATT, les importations ont cru un peu plus rapidement ces dernières années que les exportations, et ceci dans la plupart des secteurs. Les données globales et les moyennes sont trompeuses. Les différences sont marquées entre les exportations et les importations et plus que jamais la concurrence extérieure vient révéler la fragilité de l'assise industrielle domestique et la dualité de l'économie, ce qui n'est pas sans conséquence sur les emplois tant créés que perdus. Rien n'indique que cette tendance va s'inverser. La structure industrielle canadienne bascule vers les secteurs d'amont, exportateurs et très intensifs en capital. Les flux d'investissements confirment cette tendance.

En termes réels (dollars 1971) et sur la base de l'année 1970, l'indice du stock de capital fixe était, en 1982, par ordre décroissant pour les dix premiers secteurs : produits chimiques, 277 ; dérivées du pétrole, 201,2 ; caoutchouc et plastique, 195 ; machines, bois 194 ; matériel de transport, 183 ; appareils électriques, 162 ; métaux primaires, 155 ; aliments et boissons, 152 et minéraux non métalliques, 151. Au bas de l'échelle, nous retrouvons les vêtements, 108 ; la bonneterie, 114 ; le pétrole, 115 ; le cuir, 121 et le tabac, 124 ²²³.

²²³ Statistique Canada, *Stock de capital brut*.

Le tableau 6 constate donc l'échec d'une politique industrielle qui n'est guère parvenue à renforcer l'intégration des secteurs industriels les uns aux autres, à consolider la base industrielle et à concilier les exigences contradictoires d'un modèle extraverti certes mais aussi, dont l'assise domestique est importante. Rappelons qu'un secteur essentiellement intraverti comme peut l'être celui des aliments et des boissons occupe à lui seul 13% des emplois manufacturiers. Le problème de la désindustrialisation ne peut donc être réduit au seul problème de la compétitivité ni le débat sur la politique industrielle à un choix binaire entre développement autocentré et développement extraverti, entre protection et ouverture, etc.. La *politique industrielle* doit apporter une *réponse* tout autant aux *problèmes de compétitivité* dont souffre l'industrie canadienne qu'aux *problèmes d'intégration* de sa matrice industrielle et aux *problèmes de dépendance* vis-à-vis des États-Unis.

[182]

III. La politique économique canadienne, 1980-1984

La crise, avons-nous dit plus haut, n'a pas seulement révélé la fragilité du modèle de développement industriel canadien. Elle révèle aussi les limites des politiques passées et fixe la voie du changement dans la double direction de la restructuration et de la relance de l'accumulation du capital en fonction des exigences de la contrainte extérieure.

*La politique économique canadienne :
la voie libérale.*

Les faiblesses structurelles de l'économie canadienne ont toujours constitué une source de préoccupation pour les autorités. Mais, témoignant d'une aversion avouée pour les politiques de gestion de l'offre et, de manière générale, pour toute forme d'interventionnisme dans l'économie ²²⁴, le gouvernement fédéral s'est plutôt évertué à maintenir une

²²⁴ Voir à ce sujet, Christian Deblock et Denis Perreault, « Une politique en quête d'une nouvelle légitimité : la politique économique canadienne, 1968-1984 », dans *Conjoncture politique au Québec*, no 6, hiver 1985 (à paraître).

attitude de compromis entre un laisser-faire de principe et un interventionnisme de nécessité.

Sur le plan du développement industriel et, ne l'oublions pas, du développement régional, cette prédisposition a fait que la politique économique, en dehors de certains grands objectifs généraux, est demeurée sans grande cohérence d'ensemble, sans grande direction non plus. En l'absence d'une stratégie de développement et en l'absence de volontarisme de la part du gouvernement fédéral, les politiques industrielles, commerciales, régionales, etc. ont davantage eu pour objet d'encadrer, de corriger et de réguler le développement qu'elles n'ont cherché à le diriger. Dans les faits, ceci s'est traduit par une mosaïque de programmes de transfert, de mesures fiscales, de réglementations, d'accords industriels négociés avec les États-Unis et les provinces, etc. dont les effets, pour bénéfiques qu'ils furent malgré tout, n'en restèrent pas moins insuffisants comme le prouvera la montée des tensions politiques et économiques et les difficultés économiques durant la décennie 70. En fait, jusqu'au début de cette décennie, la conviction profonde était que la voie suivie était encore la meilleure pour permettre l'élévation du niveau de vie, le nivellement des disparités régionales, le développement industriel, etc.. La croissance et le développement rapide du pays étaient encore les meilleurs atouts de la politique.

Dès le début de la décennie 70, cette approche montrera ses insuffisances. La montée des déséquilibres de la croissance (inflation, chômage, etc.), d'un côté, et la montée des problèmes structurels, de l'autre, (disparités régionales, difficultés de l'industrie du vêtement, de la chaussure, de l'industrie aéronautique, tension avec les États-Unis, etc.) contraindront le gouvernement fédéral à adopter des mesures plus défensives, (quotas), plus nationalistes (nationalisations de Canadair et de Havilland, création de la corporation de développement du Canada, création de F.I.R.A., etc.) et plus discrétionnaires sur la plan des politiques macroéconomiques. Les voies de la politique demeureront cependant dans ce premier temps en continuité avec le passé. Trois débats majeurs seront [183] pourtant lancés. Par nécessité... Et faute de pouvoir les éviter !

Le premier débat aura trait au rôle de coordination que peut jouer le gouvernement fédéral dans l'encadrement et l'orientation du développement économique, industriel et régional. Ce débat était posé tant sur le plan extérieur par les exigences d'autonomie nationale face aux États-

Unis que sur le plan intérieur, par les exigences d'unité nationale. L'élection du P.Q. en 1976, la crise de l'énergie, la volonté de maintien des gouvernements provinciaux sur l'exploitation des ressources et le développement de la province, etc. viendront dans la deuxième partie de la décennie rendre le débat plus aigu, comme on le sait.

- Le deuxième débat portera, quant à lui, sur les politiques macroéconomiques de stabilisation, confrontées qu'elles seront à des arbitrages de moins en moins possibles entre équilibre interne et équilibre externe, entre chômage et inflation, entre équité sociale et accumulation du capital, etc.. Le débat tournera rapidement court. La forte poussée inflationniste de 1973-1975 conduira le gouvernement fédéral à opter, non sans hésitations ni divergences internes, pour la voie de l'austérité et de la discipline « par le bas » en automne 1975. Le gradualisme de l'approche, le maintien des programmes sociaux et l'acceptation du déficit budgétaire viendront cependant tempérer la rigueur des politiques macroéconomiques. Ces « filets protecteurs » permettront d'éviter que la naïveté des prétentions de cette approche à vouloir rétablir l'équilibre et la relance de la croissance en imposant à l'économie une médecine de cheval ne se transforme en cauchemar. Ils n'enlèveront rien au fait, comme nous le verrons plus loin, que les politiques suivies ont leur large part de responsabilité dans les difficultés de l'économie.

- La politique industrielle constituera l'enjeu d'un troisième débat. Le débat n'était pas en soi nouveau. Disons plutôt qu'il sera relancé au début des années 70 dans la foulée des débats entourant la souveraineté nationale et l'ouverture des frontières. L'idée d'une politique industrielle sera même formellement lancée par le ministre de l'industrie J. L. Pépin en 1971. Elle sera rapidement mise au rencart, pour des raisons qui tiennent tant aux pressions des milieux d'affaires qu'au peu d'empressement du cabinet Trudeau d'aller dans cette direction ²²⁵. Par la suite, la polémique soulevée par le programme de lutte contre l'inflation et la question constitutionnelle viendra éclipser le débat des politiques industrielles. Pas tout à fait, puisque durant l'année 1978, seront prises par le gouvernement fédéral plusieurs initiatives qui prépareront

²²⁵ À ce sujet, voir notamment, Bruce G. Doern, « The mega Project Episode and The Formulation of Canadian Economic Development Policy », dans *Canadian Public Administration*, vol. 26, no 2. 1983. pp. 219-238 et Richard D. French, *How Ottawa Decides*, Toronto, James Lorimer, 1980.

le terrain du tournant politique de 1980. La publication du Livre Blanc, Le chemin vers l'avenir, les conférences provinciales fédérales des premiers ministres et des ministres de l'industrie, la mise sur pied en novembre de la Commission Blair-Carr sur les méga-projets, la constitution de 23 groupes sectoriels de travail où seront associés les milieux d'affaires et syndicaux, la création d'un comité des ministres chargés des questions économiques qui deviendra en novembre le comité chargé du développement économique (C.C.D.E.) dont le secrétariat sera confié à un Département [184] d'État, le D.E.D.E. *, les études confiées au ministère de l'Industrie et au Conseil économique sur les problèmes de compétitivité et d'adaptation de l'industrie, etc. constituent quelques-unes de ces initiatives.

La stratégie de développement du gouvernement fédéral, 1980-1984

Le contexte économique et politique tendu du début des années 1980 contraindra le gouvernement Trudeau, fraîchement réélu, à réorienter la politique économique dans une nouvelle direction, celle du *renouveau* et de la relance, pour reprendre les expressions officielles. On peut parler de virage politique majeur.

La « lutte contre l'inflation » demeurera, certes, une priorité gouvernementale, et la voie restrictive sera poursuivie, voire resserrée en 1981 et 1982. Mais, et c'est là que se situe le virage, la « gestion du changement » prendra le pas dans l'ordre des priorités sur la lutte contre l'inflation, et les politiques de gestion de crise seront élargies aux politiques structurelles dont l'orientation sera définie par un document synthèse que l'on peut considérer comme l'exposé de politique du gouvernement, le *développement économique du Canada dans les années 1980*.

L'élaboration d'une nouvelle stratégie de développement a donné lieu à de nombreux débats au sein du cabinet, notamment entre le ministre de l'industrie Herb Gray et le ministre d'État au développement économique, le sénateur « Bud » Oison. Et, comme ce fut toujours le cas au sein du gouvernement fédéral, l'énoncé de politique économique

* Département d'État au développement économique.

sera le résultat d'un compromis politique minimal : document mi-chair mi-poisson, peu révélateur des moyens préconisés, rédigés à la hâte. *Le développement économique du Canada dans les années 1980* ne ressemble en rien à la politique cadre qu'on pourrait attendre du gouvernement dans le contexte de crise que traverse l'économie canadienne. C'est une stratégie d'orientation et un outil de réflexion pour guider l'action gouvernementale, sans plus. Néanmoins, il s'agit d'un document dont il ne faut pas sous-estimer la portée, d'une part parce qu'il *fixe les priorités gouvernementales* en matière de développement industriel et régional, mais d'autre part aussi, parce que, dans l'esprit des recommandations de l'OCDE et des nouvelles théories de l'offre, il *défini la voie libérale de l'ajustement positif* que devra prendre la restructuration.

Deux grands principes directeurs viendront fixer l'action gouvernementale : l'alignement des politiques sur les « signaux du marché » et la revalorisation du secteur privé. Quant au nouveau modèle de développement économique proposé, il repose sur deux idées maîtresses : la première, de faire dorénavant du secteur extérieur et du secteur des ressources naturelles les deux piliers d'un nouveau développement économique et la seconde, d'intégrer plus étroitement que par le passé, développement industriel et développement régional, développement industriel et développement commercial. Précisons.

[185]

Le choix du secteur des ressources n'est guère surprenant. Ce secteur constitue d'une certaine façon l'épine dorsale du capitalisme canadien (avec le secteur minier). C'est aussi dans cette direction que bascule la production canadienne. Que le secteur d'exportation bénéficie également des faveurs gouvernementales n'a pas de quoi surprendre non plus. Les faits, dirait-on, imposent les choix politiques mais ne l'oublions pas, de la sorte, les politiques viendront en retour les renforcer comme nous l'avons déjà mentionné ! Toujours est-il que ces nouvelles priorités industrielles constituent une rupture avec la tradition des politiques industrielles antérieures axées sur le développement d'une industrie manufacturière nationale et la reconquête du marché domestique par substitution à l'importation (et à l'exportation). Plus spécialisé, plus compétitif, plus extraverti, le nouveau modèle proposé reposerait, d'un côté, sur le dynamisme du secteur commercial, et de l'autre, sur les filières de production constituées à partir du secteur des ressources

naturelles. Seraient ainsi favorisées, « en descendant les filières », les industries liées à l'extraction, à la transformation et à la mise en marché des ressources, et latéralement, par embranchement, les industries productrices de biens de production. Cette stratégie, nous l'avons déjà qualifiée de « stratégie de mille-pattes » ²²⁶.

Pour des raisons multiples (contraintes de la politique industrielle, velléités centralisatrices, question nationale, visibilité politique, échec des politiques passées, etc.), le gouvernement fédéral cherchera par l'intermédiaire du DEDE et du ministère de l'Industrie dont les mandats seront élargis aux questions régionales en janvier 1982 (pour devenir respectivement de DEDER et le M.E.I.R.) à reprendre plus fermement en mains les leviers du développement régional. Par delà la question politique que soulève cette offensive fédérale, une idée forte ressort : en associant dorénavant développement industriel et développement régional, le gouvernement fédéral a pour objectif de substituer progressivement aux politiques de transfert une politique de mobilité des ressources et de rendre les provinces plus interdépendantes les unes des autres sur le plan économique par une spécialisation industrielle plus grande.

²²⁶ Christian Deblock, « La politique économique canadienne à la dérive », dans *Interventions économiques*, no 11, automne pp. 89-123.

*L'impasse de la stratégie
de développement économique*

Il y eu, répétons-le, virage majeur dans la conduite de la politique économique depuis 1980. Le principal changement tient à cette volonté clairement affirmée du gouvernement fédéral de provoquer et de favoriser l'adaptation de l'économie canadienne et de son secteur industriel en particulier dans la double direction d'un repositionnement sur les marchés mondiaux et d'une transition à un nouveau modèle de développement. *La question toutefois est de savoir dans quelle mesure la politique et l'approche préconisées peuvent contribuer à redresser la situation économique, à corriger les lacunes des politiques antérieures.* Les faits parlent d'eux-mêmes, pourrait-on dire. Les politiques mises en œuvre n'ont guère permis d'éviter que l'économie canadienne [186] ne soit prise dans la tourmente de la récession de 1982, ni permis une reprise forte comme souhaitée en 1983 et 1984 *. Mais, par delà les faits, plusieurs remarques peuvent être avancées. Nous en retiendrons deux.

Tout d'abord, parler de gestion de la crise et de gestion du changement est un bien grand mot. Sans doute l'État n'a-t-il guère de prise sur l'environnement international ni guère non plus grand contrôle sur le développement de la crise elle-même. Mais, dans les limites de ses possibilités et de ses attributions, l'État n'a guère non plus affiché une très grande volonté de maîtrise du changement, ni cherché non plus à s'impliquer directement dans la relance de l'activité économique.

L'idée de planification et d'intervention directe de la part de l'État n'a jamais vraiment été envisagée par le gouvernement, et ne sera pas envisagée. La voie de la collaboration plus étroite entre les milieux d'affaires et l'État sera préférée à celle du volontarisme d'un plan, et l'action sur les facteurs de production, préférée à l'engagement dans la production. Cette direction avait déjà été tracée dès les premiers temps de sa création par le DEDE. L'agenda en 8 points du sénateur Oison viendra préciser les avenues que prendra l'intervention gouvernementale en faisant porter celle-ci sur les investissements, la technologie, l'énergie, les richesses naturelles, l'expansion des marchés étrangers et

* Le taux de croissance de 4,5% du PNB en 1984 est en grande partie dû au rattrapage.

intérieur, les transports, les ressources humaines et la rationalisation des institutions. Le document *Le développement...* consacre définitivement les choix gouvernementaux que viendront clarifier et confirmer davantage les différentes politiques et les budgets « Lalonde » de 1983 et 1984 avec ses mesures fiscales en faveur de l'investissement privé.

Plusieurs initiatives ont été prises pour améliorer la compétitivité de l'industrie canadienne et favoriser le redéploiement industriel autour de nouveaux axes de développement, et les budgets de 1983 et 1984 ont stimulé l'économie. Mais, dans l'ensemble, les mesures, prises demeurent fort modestes en comparaison des objectifs visés et des enjeux posés. Ainsi, seront mis sur pied en 1981, un office canadien pour un renouveau industriel, l'O.C.R.I. et en 1982, un bureau d'aide à l'adaptation industrielle. Un programme d'adaptation industrielle sera instauré en 1981, avec pour objectif la modernisation, la relocalisation, la création d'emploi et l'aide aux travailleuses et travailleurs des régions et industries en difficulté (minerais de fer, automobile, électroménagers, aéronautique, etc.). Le nouveau programme de développement industriel et régional (P.D.I.R.) du M.E.I.R. aura lui-même une portée davantage palliative que restructurant. Le secteur commercial sera mieux favorisé.

Suite, entre autres, aux recommandations du comité d'examen pour la promotion des exportations (le comité Hatch), et aux recommandations des milieux d'affaires, le gouvernement cherchera à donner une nouvelle voie à la politique commerciale dont une première esquisse sera publiée en 1983 et à renforcer le secteur commercial. Mentionnons, entre autres mesures, la création d'un [187] ministère du Commerce extérieur en 1982, la constitution d'un fonds spécial pour les exportations (budget d'avril 1983 et février 1984), la réforme de l'ACDI, le renforcement du programme d'expansion des marchés d'exportation (PEME) et des programmes des projets de promotion (PPP), l'élargissement des fonctions de la Société d'expansion des exportations (SEE), etc..

Il ne s'agit pas de mettre en cause l'utilité des mesures et programmes ni de nier leur effet sur l'activité économique. On doit cependant constater le fait que l'approche politique demeure avant tout, environnante, encadrante et adaptative. Un document du DEDE relatif aux politiques fédérales de développement économique le rappelle expressément à propos des politiques industrielles : « La politique du

gouvernement en la matière est de laisser les forces du marché agir : d'ailleurs, la plupart des adaptations que subit l'économie actuellement se font en limitant au minimum l'intervention du gouvernement... Les mesures prises par le gouvernement en matière de « développement économique » sont donc largement marginales » (description des politiques fédérales de développement économique, DEDE, Ottawa, 1980, p. 79).

La politique énergétique nationale (1980 et 1982), constituera un cas d'exception. L'appui gouvernemental aux industries privilégiées ne quittera pas les sentiers battus de la tradition libérale : subventions, mesures fiscales, etc.. Tout au plus, faut-il noter la multiplication des mesures générales et incitatives dans les « budgets Lalonde », le rôle que devaient jouer les mégaprojets et « l'effort » gouvernemental en matière d'investissements d'infrastructure, en particulier dans le domaine des transports. Aucune velléité interventionniste en dépit de l'enjeu, le remodelage de la matrice industrielle ! Les industries en déclin recevront presque davantage ! Or, si une telle approche a montré dans la crise même ses carences et ses limites, elle s'avère a fortiori encore plus insuffisante dans une conjoncture dépressive et un contexte de restructuration à l'échelle internationale alors que l'économie est emportée dans un mouvement vers le bas et que les différents États se dotent également de stratégies de développement industriel.

C'est en grande partie sur la réponse du secteur privé et sur les signaux du marché que repose la stratégie de développement du gouvernement fédéral. L'État n'a donc pas vraiment prise sur la nature et l'orientation des investissements ni non plus sur les tendances qui se dessinent sur les marchés. Dans ces conditions, la création d'avantages comparatifs, la constitution de filières de production et l'investissement, les trois variables déterminantes du repositionnement de l'industrie canadienne dans l'espace mondial, demeurent tout autant hypothétiques que sujettes au jeu de la concurrence qui, ultimement, départagera les gagnants des perdants. Loin de corriger les faiblesses de la structure industrielle canadienne, de consolider cette dernière et d'accroître son degré de diversification et d'autonomie en créant et en intégrant les filières les unes aux autres, en favorisant l'émergence des pôles de compétitivité, en faisant jouer à l'État par ses investissements productifs, ces sociétés d'État etc., un rôle dynamique dans [188] l'orientation du développement, la stratégie mise au contraire sur la

capacité d'adaptation spontanée de l'économie et la réallocation des ressources vers les industries et secteurs compétitifs.

Par ailleurs, on peut s'attendre à ce que la contrainte extérieure fasse davantage sentir ses exigences au détriment de l'autonomie nationale, du maintien de conditions de vie et de travail, et de l'emploi. Toute stratégie de restructuration implique des choix forcément discriminatoires et un certain coût social d'adaptation. Or, dans le cas présent, les choix ont d'abord été faits en fonction de la contrainte extérieure et de la contrainte de rentabilité. Ils ont aussi été faits en assimilant assez rapidement faut-il dire, d'un côté, la restructuration industrielle au redéploiement autour de deux axes, les ressources et le commerce extérieur d'un côté et de l'autre, l'amélioration de la position concurrentielle à l'augmentation de la productivité, flexibilité accrue des marchés et acquisition d'une plus grande mobilité des ressources. La politique vient à sa manière renforcer les tendances du marché, renforcer la tendance à la polarisation de l'économie entre ses différentes composantes sectorielles, renforcer la mise en ordre sauvage « par le bas », renforcer la spécialisation de l'économie canadienne, renforcer la complémentarité industrielle avec les États-Unis, etc..

Quelle orientation prendra le développement industriel futur du Canada ? C'est la question de fond. C'est pourtant la question à laquelle n'a jamais répondu et n'a jamais pu répondre la stratégie de développement du gouvernement fédéral, par choix mais aussi, à cause de toutes les incertitudes, des silences et des blancs qui pèsent sur les hypothèses et les présupposés de l'option néo-libérale retenue.

La seconde remarque concerne l'autre facette de la politique économique, la poursuite des politiques macroéconomiques restrictives.

La relance de l'activité économique est complémentaire à la restructuration industrielle, l'une revoie à l'autre par l'investissement, l'une conditionne l'autre également. Or, la mollesse de la reprise montre que les mesures budgétaires prises pour stimuler l'économie n'auront permis de relancer ni l'investissement ni la demande intérieure. La faiblesse de la demande intérieure est un élément explicatif important des difficultés actuelles de l'économie canadienne. Les données du tableau 5 montrent d'ailleurs que si, compte tenu des circonstances, l'investissement a maintenu une certaine vigueur jusqu'en 1982, tel n'est plus le cas

aujourd'hui (sauf au Québec et en Ontario). Tel n'est pas non plus le cas de la consommation privée et de la consommation publique.

Les données du tableau 5 montrent que la croissance des dépenses publiques a été depuis 1978 inférieure, sauf en 1982 en raison de leur rigidité à la baisse, à la croissance de la dépense nationale brute dans son ensemble alors que les dépenses personnelles ont connu un rythme de croissance languissant et en deçà de la croissance de la DNB en 1978, 1979 et 1981.

Les recherches du ministère des Finances confirment, de leur côté, que la reprise en 1983 a surtout été marquée [189] par un redressement des stocks et que la reprise de la consommation personnelle a été très en-deçà des données observées lors des reprises cycliques durant les années 1950 et 1960. Imputable en partie aux politiques restrictives et en partie à l'effet revenu négatif qu'engendre toute crise économique, *la faiblesse de la demande intérieure n'a pu compenser le ralentissement et l'instabilité* de la demande extérieure. Elle a aussi eu pour effet d'accentuer la sous-utilisation du potentiel de production et dans la mesure où l'investissement s'est maintenu, durant les années 70, d'engendrer une situation de suraccumulation de capital et une perte d'efficacité du capital productif.

La poursuite des politiques macroéconomiques en dépit du changement d'orientation de la politique économique est en grande partie responsable de cette faiblesse de la demande intérieure. Il devient dans ce cas contradictoire de préconiser des politiques de stimulation de l'investissement tout en maintenant des politiques restrictives, qui, en amont, alourdissent considérablement le coût financier du capital productif et en aval, maintiennent la production en deçà de son potentiel. Qui plus est loin de permettre la relance de l'accumulation du capital, cette politique débouche inévitablement, comme nous l'avons par ailleurs montré sur une crise financière de l'État ²²⁷. Accepté pour des raisons politiques et sociales, le déficit ne peut que suivre passivement la dégradation de l'activité économique faute d'être productif, faute d'être un instrument de relance de l'emploi.

²²⁷ Christian Deblock, « La politique canadienne : la nécessité d'une stratégie de développement », colloque ENAP, la privatisation des entreprises publiques, Montréal, novembre 1984.



[190]

Conclusion

Élu sous le thème du changement, le nouveau gouvernement conservateur veut, comme le laisse entendre l'exposé économique du ministre des Finances, M. Wilson (8 novembre 1984) « faire du changement de politique et du changement du mode d'élaboration de ces politiques » le défi du mandat qui, lui a été donné ²²⁸. Pour le moment du moins, aucune politique économique n'a été vraiment définie et formulée. Le temps est aux réflexions et aux interrogations. Déjà, cependant, l'énoncé de ce que le ministre des Finances appelle pompeusement « stratégie de renouveau économique » nous permet de ne pas douter de la direction qui sera prise. Deux parties composent cette « stratégie », soit la promotion de la croissance dans le secteur privé et le rétablissement de la marge de manœuvre financière de l'État. La communauté d'intérêt entre le développement du Canada et le développement du capital privé y est affirmée sans ambages, l'équivoque ayant déjà été levée par le gouvernement antérieur, et la réduction drastique du déficit budgétaire, objet des critiques virulentes tant des milieux d'affaire qu'académiques, devient la clé magique de la reprise économique. Les illusions de la reprise actuelle estompées, ceci ne peut qu'entraîner davantage d'incertitudes quant à l'orientation future du développement économique, davantage de contradictions entre les stratégies de relance et les mesures restrictives et, au bout du compte, davantage de crise, davantage de chômage.

L'urgence d'une politique industrielle se fait sentir plus que jamais. Politique industrielle, oui mais pas n'importe laquelle. Toute politique industrielle doit répondre à quatre questions centrales ²²⁹. Premièrement quel rôle jouera l'État dans l'orientation et la maîtrise du

²²⁸ Ministère des Finances, *Une nouvelle direction pour le Canada*, Ottawa, novembre 1984.

²²⁹ Ces quatre questions sont posées par Jacques de Bandt, « La politique industrielle : réponse de l'État-nation à la crise ? », dans *Revue d'Économie industrielle*, 1981. Un point de vue diamétralement opposé au notre est défendu par William G. Wakson, « It's still not time for an Industrial Policy », dans *Canadian Public Policy*, vol. X, juin 1984, pp. 201-210.

développement économique ? Deuxièmement, comment, de quelle façon et par quels moyens l'État va-t-il animer, influencer et agir sur les choix industriels ? Troisièmement, pour qui et aussi contre qui jouera la politique industrielle ? Autrement dit, à qui profitera-t-elle ? Quatrièmement enfin, quels seront les rapports de compatibilité entre la politique industrielle et celle des autres États ? Quatre types de questions, quatre types de réponse aussi. De la réponse choisie dépendra non seulement la sortie de crise et la relance du développement mais aussi et surtout la nature de ce développement et le modèle de société qui lui sera associé.

Christian Deblock

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

[191]

[192]



[193]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.

DOSSIER

“ÉTAT, POLITIQUE ÉCONOMIQUE ET DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DU QUÉBEC.”

Marc ROMULUS et Christian DEBLOCK

[Retour au sommaire](#)

Au Canada, tes provinces ont partiellement comblé avec le temps le vide laissé par la faiblesse et les carences du gouvernement central en matière de développement industriel et régional. Se refusant à adopter une véritable stratégie de développement industriel et à prendre, comme dans certains autres pays occidentaux, la voie de l'interventionnisme et de la planification en matière industrielle, le gouvernement central a jusqu'à récemment ²³⁰, concentré plutôt ses efforts sur l'encadrement et la régulation de la croissance. En fait, si intervention il y eut ce fut essentiellement pour des raisons de correction des inégalités, des distorsions ou des déséquilibres que pouvait engendrer, sur le plan spatial et sectoriel, un développement laissé à la responsabilité du secteur privé, dépendant de l'investissement étranger et largement fonction de la demande extérieure. Le gouvernement central chercha tout au plus à encadrer et à promouvoir un certain modèle d'industrialisation axé sur la substitution à l'importation, la spécialisation dans certaines séries de production où le Canada peut disposer d'un avantage

²³⁰ Voir Christian Deblock. « Fragilité du développement et impasse des politiques économiques, le cas du Canada », dans *Interventions économiques*, no 14, hiver 1984.

comparatif, la polarisation du tissu industriel sur le triangle Toronto-Windsor-Montréal et la maximisation des retombées de la présence des multinationales au Canada.

De toutes les provinces, c'est sans doute au Québec que l'État s'est le plus engagé sur le plan du développement économique et aujourd'hui encore, au moment où toutes les provinces se dotent de stratégies et de politiques industrielles, c'est le Québec qui présente, comme le rappelle Michael Jenkins ²³¹, la politique industrielle la plus articulée et la mieux élaborée ; il possède [194] surtout les instruments d'intervention les plus susceptibles de répondre à la crise structurelle actuelle. ²³² Ce phénomène mérite d'être souligné dans la mesure où la faiblesse des instruments d'intervention dans le domaine du développement industriel et la difficulté que peuvent éprouver le gouvernement central et ceux des autres provinces à élaborer une stratégie de développement contrastent singulièrement avec la situation qui prévaut au Québec. Depuis la « Révolution Tranquille », le Gouvernement québécois a joué un rôle non négligeable dans le développement et l'aménagement de l'espace socio-économique de la province.

L'engagement de l'État a répondu historiquement à une double nécessité au Québec : préserver l'intégrité de l'espace socio-économique national et répondre aux problèmes structurels d'un mal-développement, pour reprendre la terminologie consacrée. Ces raisons, mieux que quiconque, Jacques Parizeau les a résumées dans une entrevue à Québec Presse en février en 1970 : « Au Québec, il faut faire intervenir l'État. C'est inévitable. C'est ce qui nous donne une allure plus à gauche. Si nous axions au Québec 25 entreprises Bombardier et si nous avions des banques très importantes, la situation serait peut-être différente. Nous n'avons pas de grosses institutions, il faut donc les créer » ²³³. Aujourd'hui, l'engagement de l'État s'impose de nouveau,

²³¹ Michael Jenkins, *Le défi de la coopération. La politique industrielle dans la Fédération canadienne*, Ottawa, Conseil des sciences du Canada, 1983.

²³² Voir dans ce dossier, le texte du collectif, *Pourquoi des politiques industrielles ?*

²³³ Jacques Parizeau, « Au Québec, l'État doit intervenir », *Québec Presse*, 15 février. Sur l'analyse des rapports État/capital québécois, on consultera l'excellente thèse d'Yves Bélanger, *Genèse du développement de l'entreprise québécoise, 1850-1980*, Montréal, Département de sciences politiques, thèse

au Québec, au Canada et dans tous les autres pays. La mise en place de stratégies de développement industriel, national et planifié doit répondre à une double nécessité : assurer la régulation du développement économique national, entendons par là la préservation de l'espace national dans un contexte d'ouverture croissante de l'économie, donc d'adaptation, de dépendance et de spécialisation croissante, et permettre la maîtrise de la transition d'un modèle de croissance à un autre modèle de croissance.

*Cette question ne sera pas abordée directement dans ce texte. Nous voulons plutôt faire ressortir, à partir d'une analyse historique de l'intervention de l'État depuis la « Révolution Tranquille » puis d'une analyse empirique de l'évolution de la structure industrielle du Québec, les points faibles d'un interventionnisme dont il est difficile de contester l'utilité et la nécessité mais, dont il est aussi difficile de reconnaître qu'il ait porté tous les fruits auxquels on aurait pu s'attendre. En dépit d'instruments importants et nombreux dont s'est doté l'État québécois et malgré l'étendue de son champ d'intervention, l'absence d'une politique cadre constitue la principale lacune et la première cause du caractère mitigé des résultats obtenus en matière de développement économique. Cette lacune est aujourd'hui partiellement comblée avec *Bâtir le Québec I et II*, mais partiellement soulignons-le. C'est le premier point que nous nous efforcerons de mettre en lumière dans la première partie du texte ²³⁴. La seconde partie soulève la question du lien entre la performance modeste du secteur manufacturier québécois, le peu de modifications structurelles observables dans la matrice industrielle et la sous utilisation des instruments dont pouvait disposer l'État. En somme, malgré un engagement direct, important et, rappelons-le original au Canada et en Amérique du Nord, de l'État sur le plan de l'offre, ²³⁵ 195] on n'a pu constituer les filières de production et les*

de Ph.D.. Cette thèse constitue le premier essai d'analyse historique du développement du capital québécois.

²³⁴ Ce point fut pour des raisons différentes souligné notamment par Jean-P. Vézina dans : Ministère de l'Industrie et du Commerce, *Une politique économique québécoise*, Document de travail, Québec, gouvernement, 1974, et dans O.P.D.Q., « Prospective socio-économique du Québec », Québec, gouvernement, (sous-système économique : les gouvernements).

²³⁵ Une troisième faiblesse peut aussi être relevée : l'absence d'une véritable banque d'investissement au Québec. Les diverses sociétés d'État Financières et les ententes avec les institutions financières québécoises n'ont été qu'un

pôles de développement industriel qui auraient permis la consolidation du tissu industriel existant, une plus grande intégration des secteurs et industries entre eux et le redéploiement industriel, en particulier vers les secteurs des biens de production et vers les secteurs à élasticité de demande élevée. De cette absence de mutations profondes découlera une croissance modeste du secteur manufacturier, et de fait, de l'ensemble de l'économie québécoise.

Partie 1 : État et développement économique au Québec, 1960-1984.

I. La Révolution Tranquille (1960-1966).

État et économie : vers une nouvelle légitimité

Le retour du parti libéral au pouvoir en 1960 après une longue absence va marquer le début pour le Québec d'une période de bouleversements socio-politiques profonds et l'amorce d'un engagement nouveau de l'État tant sur le plan économique que social ²³⁶. Sur le plan économique, le problème principal auquel sera confronté le nouveau gouvernement sera de savoir comment, en s'appuyant sur l'État, assurer un meilleur développement économique du Québec. Le problème avait

palliatif. Voir à ce sujet, François Moreau, *Le capital financier québécois*, Montréal, Éditions coopératives Albert Saint-Martin, 1981 ; André Ryba, *Le rôle du secteur financier dans le développement économique du Québec : un essai en finance régionale*, Montréal, G.R.D.G., 1974.

²³⁶ Sur cette période, on consultera notamment, Dorval Brunelle, *La désillusion tranquille*, Montréal, Hurtubise/H.M.H., 1978 ; Dorval Brunelle, « Le capital, la bourgeoisie et l'État du Québec, 1959-1976 », 1978 ; dans Pierre Fournier, *Le capitalisme au Québec*, Montréal, Éditions coopératives Albert Saint-Martin, (sous la direction de) ; Maurice Saint-Germain, *Une économie à libérer : le Québec analysé dans ses structures*, Montréal. P.U.M., 1973 ; Guy Rocher, *Le Québec en mutation*, Montréal, Hurtubise/H.M.H., 1973.

plusieurs volets. Il s'agissait conjoncturellement d'assurer une croissance plus régulière et d'atténuer les effets des récessions dont le Québec a toujours souffert plus que l'Ontario, et sur le plan structurel, de contrer un mal-développement autrement dit, de freiner un lent déclin, de réduire les disparités régionales, etc. Ce sont autant de problèmes imputés aussi bien aux faiblesses structurelles de l'économie québécoise et de son capital autochtone qu'à l'absence des francophones aux centres de décision et aux politiques défavorables pour le Québec du Gouvernement fédéral. Face à ces problèmes, une idée centrale animera la gestion des affaires économiques et cimentera dans une perspective nationale la coalition au pouvoir : celle de faire de l'État un agent actif de transformation économique et sociale, un levier et un catalyseur du développement.

Dans la perspective d'un meilleur développement économique du Québec, d'un redéveloppement pourrait-on dire, l'engagement de l'État via trois directions. Il s'agira tout d'abord pour l'État de jouer un rôle plus actif sur le plan économique, en particulier du côté de l'offre. Une autre priorité sera de consolider les bases de l'accumulation existante notamment en renforçant le tissu industriel, en augmentant la transformation sur place des ressources naturelles, en améliorant la gestion, en favorisant la [196] concentration des entreprises, en créant des pôles de croissance et de manière générale, en appuyant les initiatives du secteur privé etc. C'est une dimension toute aussi importante de l'engagement de l'État que la précédente, car il s'agit d'impulser dans une perspective nationale l'émergence d'un nouvel entrepreneurship québécois, d'accroître la présence du capital autochtone dans les différents secteurs de l'économie et de favoriser la présence et la participation francophone dans les principaux centres de décision. Soulignons enfin la recherche d'un nouveau consensus social, en particulier avec les syndicats, et d'un nouveau climat social notamment dans le monde du travail.

L'engagement de l'État ira dans ces trois directions de façon plus directe et plus discrétionnaire que par le passé. Il faut cependant faire trois remarques. Tout d'abord, l'intervention de l'État sur le plan économique se voudra complémentaire au secteur privé, palliative et temporaire. Elle se voudra aussi respectueuse des règles du jeu du marché et de la concurrence, donc soumise aux contraintes de spécialisation et d'ouverture sur le Canada et l'extérieur. Il ne s'agira en aucune manière pour l'État, soulignons-le, de se substituer au secteur privé. Sur le plan

politique ensuite, en dépit d'une profession de foi nationaliste avouée, l'engagement de l'État ira, non pas dans la direction d'une autonomie politique véritable mais plutôt, vers un renforcement de la présence québécoise dans l'espace économique et politique canadien, de la préservation de l'autonomie économique et politique vis-à-vis des États-Unis. Enfin, sur le plan social, l'objectif sera surtout et avant tout de créer un nouvel environnement et de proposer un nouveau contrat social susceptible de favoriser un meilleur dialogue avec la classe ouvrière, et, du côté du capital, des conditions de production plus sereines. Ces remarques faites, il faut souligner, et c'est à ce niveau que se situe le point de rupture avec le passé, que doté d'une légitimité nouvelle et reconnue et d'un cadre analytique d'intervention, l'État québécois jouera dans la décennie 1960, un rôle positif majeur dans l'orientation du développement économique du Québec. Cette intervention embrassera quatre dimensions complémentaires : 1) l'amélioration du cadre institutionnel et des conditions environnantes de l'accumulation, 2) l'utilisation plus discrétionnaire de la politique budgétaire et de l'outil fiscal, 3) la mise sur pied de sociétés d'État et 4) l'élaboration d'un plan de développement et d'aménagement.

Les formes de l'interventionnisme.

1) *L'amélioration du cadre économique* n'est peut-être pas l'aspect le plus visible de la Révolution Tranquille. La création de conditions environnantes favorables aux affaires constituera néanmoins l'une des premières priorités du gouvernement libéral. Au niveau de l'appareil d'État tout d'abord, mentionnons les mesures de modernisation prises, comme la création de nouveaux ministères, l'embauche de personnel qualifié, les investissements d'infrastructure ou encore la constitution de services juridiques, financiers ou administratifs de support à l'entreprise privée. Rappelons sur le plan économique, les [197] appuis réitérés à l'entreprise privée, les programmes incitatifs en faveur de l'investissement, de la consolidation et de la restructuration des entreprises, etc. Sur le plan sociopolitique, la réforme du code du travail (1964), l'amorce d'une politique de revenu favorable à l'ajustement des salaires sur les gains de productivité et la création de concert avec le

gouvernement fédéral d'un système de sécurité du revenu constitueront entre autre chose, l'assise d'un nouveau contrat social.

2) *L'utilisation du pouvoir discrétionnaire de dépenser et de lever des impôts* tant à des fins de régulation de la demande que de gestion de l'offre constituera le deuxième pilier de l'intervention de l'État. L'investissement public, notamment, sera utilisé à des fins tant conjoncturelles que structurelles pour pallier au sous-investissement productif chronique. Rappelons les grands projets (Manic-Outarde, Expo-67, Métro de Montréal, etc.), les investissements routiers pour stimuler la localisation des industries dans les régions jugées prioritaires, les investissements d'infrastructure (hôpitaux, écoles, administration, etc.). L'utilisation de ce pouvoir discrétionnaire ne se limitera pas à l'investissement public. Il faut également souligner les mesures de soutien de la consommation privée, notamment par l'intermédiaire des programmes de transfert sociaux, et, du côté de l'offre, les diverses mesures fiscales de soutien ou de participation au capital risque. Résultat de ceci : en 1961, la part du Québec dans les dépenses publiques de toutes les administrations canadiennes représentait 23,1%, les dépenses courantes représentaient 24,1% et les dépenses de capital, 20,4%. En 1965, les parts seront respectivement de 27,9%, 28,3% et 26,9% et en 1969, de 29,1%, 29,5% et 27,6%.

3) *La création de sociétés d'État à vocation industrielle*, commerciale ou financière sera l'un des éléments notables de la politique économique de cette période²³⁷. Outil de transformation privilégié des structures économiques, de promotion sociale des francophones, les sociétés créées ou projetées seront de trois ordres, conformément aux fins qu'on leur assignera :

i) Les *sociétés financières* ((S.G.F.) : Société générale de Financement, 1962 ; Caisse de dépôt et placements, 1965 ; OCI/SDI, 1969/1971) auront pour objet de canaliser l'épargne vers

²³⁷ Sur les sociétés d'État, voir Pierre Fournier, *Les sociétés d'État et les objectifs économiques du Québec : une évaluation préliminaire*, Québec, La documentation québécoise, 1979 ; Carol Jobin, *La nationalisation de l'électricité au Québec en 1962*, Montréal, Éditions coopératives Albert Saint-Martin ; Jean-Claude Lebel, « Les sociétés d'État au Québec : un outil indispensable », *Le Devoir*, 28 et 29 janvier 1984 ; et conférence prononcée devant la Chambre de commerce du district de Montréal, 14 janvier 1984.

l'investissement productif. Les sociétés serviront aussi, par carence de banque d'affaire pour les petites entreprises et les industries considérées comme prioritaires. Elles apporteront un capital risque public au secteur privé, francophone en particulier, et permettront de réduire la dépendance de l'État québécois vis-à-vis des milieux financiers torontois.

ii) En vertu du « droit de garde » du domaine public, un certain nombre de sociétés industrielles seront aussi créées dans le secteur des ressources naturelles dans le but d'exercer un plus grand contrôle public sur leur exploitation, d'accroître le degré de transformation et de socialiser le risque d'investissement. Seront instituées, dans cette perspective, entre autres : l'Hydro-Québec : 1963 ; SOQUEM : 1965 ; REXFOR ; SOQUIP, 1969.

iii) Bien que toutes les sociétés instituées aient eu plus ou moins cet objectif, on peut néanmoins relever l'existence d'un certain nombre de [198] sociétés (ou de projets de sociétés) industrielles dont l'objet aurait été de polariser le développement industriel, de susciter la formation et l'émergence d'un capital industriel francophone et de permettre une plus grande diversification de la structure industrielle existante. Il faudra attendre dans une certaine mesure l'arrivée du PQ pour voir cette partie « inachevée » du programme économique de la Révolution Tranquille partiellement poursuivie avec la création de la SNA, de la SODIC, de Pétromont, etc. Mention doit cependant être faite de la création de SIDBEC en 1964, de SOMA et de l'attention particulière qui fut attachée à ces sociétés comme l'Hydro-Québec, REXFOR, etc.

4) Enfin, la cohérence et cet engagement nouveau de l'État sur le plan économique devaient être encadrés par une *planification consensuelle et indicative*. Celle-ci devait avoir pour objet de coordonner l'utilisation des différents instruments dont s'était doté l'État et d'introduire dans la prise de décision une vision à long terme d'un développement économique et régional équilibré ²³⁸. À cette fin, sera mis sur pied, en

²³⁸ Sur l'expérience de la planification au Québec, voir entre autres : Roland Parenteau, « L'expérience de la planification au Québec, 1960-1969 », *L'actualité économique*, 1971, pp. 679-696 ; Dorval Brunelle, *La désillusion tranquille*, op. cit. ; Jacques Benjamin, « Planification et politique au Québec », Montréal, P.U.M., 1974 ; Maurice Croisât, « Planification et fédéralisme », *Canadian Public Administration/Administration publique du Canada*,

février 1961, le Conseil d'Orientation Économique du Québec (C.O.E.Q.). Doté du double mandat de préparer un plan d'aménagement du territoire et de développement économique et de conseiller le Gouvernement du Québec sur toute question économique, le C.O.E.Q. devait être un lieu d'expertise et de concertation tripartite d'où émergerait la politique cadre du Gouvernement. Un comité ministériel de la planification, un comité permanent de l'aménagement des ressources (C.P. A.R) et des conseils économiques régionaux (C.E.R.) qui deviendront ultérieurement des conseils régionaux de développement (C.R.D.) devaient entre autres compléter les structures de la planification.

Le C.O.E.Q. remplira son mandat de conseil en recommandant notamment au gouvernement la création de la S.G.F., de la régie des rentes, de la caisse de dépôts et placement, d'un complexe sidérurgique, le regroupement et la nationalisation des compagnies d'électricité, etc. Par contre, l'élaboration et la rédaction d'un plan ainsi que la mise en place des structures décisionnelles, participatives ou verticales se heurteront à une absence de volonté politique évidente de la part du gouvernement d'aller sur la voie de la planification et à une résistance du milieu, tant de la part des milieux d'affaire et des syndicats que des corps intermédiaires, des régions et des ministères eux-mêmes. Conformément à ses propres recommandations, le C.O.E.Q. sera dédoublé en 1968 en un Conseil de développement et un office de la planification et flanqué de deux organismes consultatifs, le Conseil de la planification et la Commission interministérielle de la planification. Cette réorganisation administrative ne relancera pas le projet d'un développement planifié pour le Québec. Tout au plus, dans la foulée de la Commission La Haye (1968) sur l'aménagement du territoire et pour « répondre » à l'offensive du gouvernement fédéral, conservera-t-on l'idée de la

vol. XI, no 3, automne 1969, pp. 309-321 ; James Jan Gow, *Administration publique québécoise*. Textes et documents, Montréal, Beauchemin, 1970, 281 pages.

Parmi les documents officiels importants, voir : Rapport de la Commission provinciale d'urbanisme, chapitre 2, « Planification économique, aménagement du territoire et urbanisme », Québec, Gouvernement du Québec, 1968 ; Conseil d'orientation économique du Québec, *Le Conseil d'orientation économique du Québec, son statut, ses travaux*, Québec, C.O.E.Q., mars 1966 ; Conseil d'orientation du Québec, *Document de base en vue de la planification*.

planification en matière de développement agricole et régional, rôle dans lequel sera confiné par la suite l'OPDQ ²³⁹. L'idée de planification sera par la suite définitivement abandonnée par le gouvernement libéral de Robert Bourassa, et remplacée par celle plus neutre, moins engageante sur le plan politique, [199] d'une gestion rationnelle des ressources et de l'espace (budgets par programmes et missions, et OPDQ).

Un rapide bilan.

Nous ne reviendrons pas ici sur les causes de « l'essoufflement » de la Révolution tranquille et l'échec électoral de 1966 ²⁴⁰. Deux remarques concluront cependant cette période. La première, et c'est sans doute le fait le plus notable, l'engagement marqué de l'État dans l'orientation, voire dans la gestion, de la production et du développement économique, constitue une tentative qui ne sera peut-être pas toujours couronnée de succès. Elle sera aussi souvent mal acceptée, mais demeurera néanmoins une tentative originale durant les années 1960 de restructuration industrielle et de relance du développement impulsée par l'État. Néanmoins, la timidité avec laquelle l'État s'est engagé dans le redéploiement et la consolidation du secteur manufacturier fera que cette restructuration demeurera limitée, contrainte par les critères immédiats de rentabilité et sans lendemain, une fois l'appui de l'État retiré. Ceci aura entre autres conséquences de maintenir les sociétés d'État dans un certain isolement faute d'en avoir fait des pôles industriels et faute de choix clairs en matière de politique industrielle. Ceci aura pour conséquence de perpétuer les faiblesses structurelles de l'industrie québécoise et de freiner l'élan de restructuration et de diversification impulsé ailleurs par d'autres mesures.

La seconde remarque concerne la cohérence d'ensemble de la politique économique durant cette période. Nous avons souligné la volonté initiale de changement par rapport au passé, doublée d'un choix politique de faire de l'État un agent de progrès et de développement. Nous avons souligné aussi la constitution de nombreux instruments

²³⁹ Voir à ce sujet. *Interventions économiques*, no 8, « La question régionale », Montréal, 1982.

²⁴⁰ Voir à ce sujet, Dorval Brunelle, , *La désillusion tranquille*, *op. cit.*.

d'intervention et l'élargissement des fonctions de l'État. Le gouvernement n'est jamais parvenu (ou devrions-nous dire peut-être, n'a jamais vraiment voulu) « à formuler, comme le souligne Jean Vézina, de grands objectifs et à élaborer une politique économique d'ensemble »²⁴¹. Et ce qui est vrai de cette période, le sera encore davantage par la suite. Faute d'une politique cadre où auraient été clairement établis les priorités, les moyens et les places respectives des secteurs privé et public, l'action économique de l'État restera insuffisante, mal coordonnée et entrecoupée. Sans négliger le poids des contraintes (économie de marché, présence des investissements étrangers, cadre constitutionnel, etc.), cette absence de politique cadre, et de planification conduira à une sous-utilisation des ressources et des instruments de l'État, en particulier, des sociétés d'État.

II. Les années Bourassa (1970-1976).

Le problème du développement du Québec et les fonctions de l'État seront définis de manière différente dans la décennie 1970 que lors de la décennie précédente. Pour le gouvernement Bourassa, la Révolution tranquille paraissait avoir jeté les bases d'une accumulation et d'une croissance qu'il s'agissait dorénavant d'encadrer et de consolider en substituant [200] au dynamisme de l'État, le dynamisme du secteur privé. Dans cette perspective, la récession de 1970, « la plus sévère d'après-guerre », semblait davantage (contrairement à l'analyse qui avait été faite de la récession de 1957-1960) être l'effet d'un problème temporaire de croissance que le signe avant-coureur du blocage du modèle de croissance d'après-guerre ou l'effet de la persistance des problèmes structurels du Québec. Le contexte politique aussi était différent. Entre autres, l'arrivée de P.-E. Trudeau au pouvoir à Ottawa en 1968, farouchement opposé, on le sait, *au nationalisme de la Révolution tranquille*, allait aussi marquer une nouvelle approche de la part du gouvernement fédéral en matière de développement et de résorption des inégalités et déséquilibres régionaux. Ajoutons à ceci les liens beaucoup plus étroits que sous la Révolution tranquille entre le

²⁴¹ Jean Vézina, O.P.D.Q., *Sous-système économique : les gouvernements*, p. 43.

gouvernement et les milieux d'affaires peu réceptifs à la notion d'économie mixte ²⁴².

Retour aux idées d'avant la Révolution tranquille, retour à la tradition comme le prétend Jacques Parizeau ²⁴³ ? Peut-être pas tout à fait. La « période Bourassa » ne s'en caractérisera pas moins par un repli de l'État sur les fonctions plus classiques et par une ouverture plus grande du Québec aux investissements étrangers, un appui plus évident aux secteurs forts de l'économie, aux grandes entreprises et au secteur exportateur, et un déplacement du nationalisme, de l'économique au culturel. Comme nous l'avons aussi mentionné, la période Bourassa sonnera le glas de la planification et marquera le temps d'arrêt de l'interventionnisme direct. L'État sera dorénavant *dépensier* et *promoteur* du développement plutôt que ce levier de développement qu'on voulait qu'il fut durant la Révolution tranquille.

De cette nouvelle conception de l'État et du développement naîtront de nouveaux rapports entre l'État et l'entreprise privée, entre l'État et l'économie.

Les sociétés d'État seront restructurées (SGF, Sidbec, etc.), transformées en « auxiliaires de l'entreprise privée » ²⁴⁴ et soumises aux contraintes de rentabilité. Leur action sera aussi réorientée davantage vers les industries de pointe et à productivité élevée (SDI) et vers les grandes entreprises. Parmi les rares sociétés d'État qui seront créées durant la « période Bourassa », mentionnons la SDI (1971), la SDBJ et la SEBJ, et la SOQUIA (1974). Les entreprises, par contre, bénéficieront davantage de l'aide de l'État que ce soit sous forme d'allègements fiscaux, de subventions, de support technique, de programmes de création d'emploi, de recherche, de formation, etc. Agent dépensier, l'État renforcera sa présence dans le domaine des investissements publics et infrastructurels (Baie James, Stade Olympique), dans le domaine social (politique de salaire minimum, transferts sociaux, etc.) et dans le domaine de la régulation macroéconomique et conjoncturelle de l'activité économique. En somme, une politique keynésienne classique.

²⁴² Voir à ce sujet, Pierre Fournier, *Le patronat au pouvoir : 1970-1976*, Montréal, Hurtubise/H. M. H., 1979.

²⁴³ Jacques Parizeau, Introduction à la première édition, in Pierre Fréchette et al., *L'économie du Québec*, Montréal, H.R.W., 1980, p. XXV.

²⁴⁴ Pierre Fournier, *op. cit.*, p. 242.

Le gouvernement Bourassa saura dans une certaine mesure tirer profit des acquis de la Révolution tranquille et de la conjoncture économique relativement soutenue du début des années 1970. Comme nous le constaterons plus loin, le comportement assez favorable des indicateurs économiques [201] aura pour conséquence de créer un climat de confiance illusoire et de surévaluer la capacité de l'économie québécoise de maintenir, par son seul dynamisme interne et grâce à l'action encadrante et régulatrice de l'État, un rythme de croissance qui lui permette de se repositionner dans l'espace économique canadien et même, nord-américain comme c'était la prétention du gouvernement. Le modèle avait deux graves faiblesses.

La première faiblesse fut d'avoir substitué à l'intervention directe de l'État un interventionnisme de type incitatif et environnemental et, aux politiques de gestion de l'offre, une approche à la croissance par la gestion de la demande. Étant donné les problèmes structurels du Québec et la faiblesse du capitalisme autochtone, une telle conception du développement était manifestement insuffisante. Elle l'était déjà dans les années 1960. Elle le sera davantage encore dans la décennie 1970, lorsque l'économie québécoise et par-delà celle-ci l'économie canadienne, se trouvera aux prises avec des réalités nouvelles : essoufflement du fordisme, concurrence internationale accrue, repli progressif de l'investissement étranger vers les États-Unis et relocalisation de celui-ci vers de nouveaux horizons, etc. Le keynésianisme renforcé, à Québec comme à Ottawa, allait pendant un certain temps maintenir l'illusion d'une croissance (équilibrée ?) recouvrée. Et cette croissance, à son tour, maintenait l'illusion qu'il était suffisant pour l'État de compenser l'absence de politique d'offre restructurante par la dépense et des politiques environnantes.

La seconde faiblesse du modèle réside dans le coût croissant et les limites intrinsèques d'un modèle où l'État doit compenser la faiblesse relative du taux de croissance de la production et pallier à l'insuffisance d'investissement productif par une politique de dépenses et d'investissements publics. Insuffisante sur le plan de l'offre, comme nous venons de la dire, une telle approche ne peut que déboucher sur un cul-de-sac en raison de la pression fiscale croissante qu'induit le principe même de compensation et des germes de crise financière qu'elle contient dès lors que la croissance économique insuffisante ne parvient plus à

garantir l'équilibre des recettes et des dépenses. Les faits viendront confirmer ceci à la fin de la décennie.

III. De Bâtir le Québec 1 au virage technologique.

On peut distinguer deux périodes dans l'évolution de la politique économique québécoise, de 1976 à 1984. Les deux périodes correspondent à peu près aux deux mandats successifs du Parti québécois. La première période va de 1976 à la publication de *Bâtir le Québec* ; la seconde, de 1980 à aujourd'hui ²⁴⁵.

La politique économique du Parti québécois : 1976-1980

Élu dans une conjoncture politique, financière et économique difficile le gouvernement du Parti québécois va, durant son premier mandat, chercher sa voie tant en matière de développement économique qu'en matière de régulation macroéconomique. Sur le plan macro-économique, [202] le gouvernement, sous la direction du ministère des Finances, s'efforcera de réaliser un compromis entre équilibre budgétaire et équilibre macroéconomique d'une part, et entre soutien de la demande et resserrement de la gestion budgétaire, d'autre part. C'est toutefois surtout sur le développement structurel du Québec que le gouvernement concentrera ses efforts, notamment en redonnant priorité aux politiques d'offre et en cherchant à se doter d'une stratégie d'intervention au niveau des structures. Cette stratégie viendra tardivement, en 1979, et sera contenue dans cet énoncé de politique économique que sera *Bâtir le Québec 1*. Avant de revenir sur ce document, il convient

²⁴⁵ Voir Yves Bélanger et al., « Le capitalisme québécois », dans *Interventions critiques en économie politique*, no 6, hiver 1982, pp. 37-86 ; Pierre Fournier, *Capitalisme et politique au Québec*, Montréal, Éditions coopératives Albert Saint-Martin, 1981 ; Christian Deblock et Vincent van Schendel, « Quelques remarques sur les politiques économiques du P.Q. », dans *Interventions économiques*, no 9, automne 1982 ; Bernard Bonin et M. Polèse, *À propos de l'Association économique Canada-Québec*, Montréal 1980. E.N.A.P.

de noter que, si tâtonnement il y eut sans doute durant cette période quant à la voie à suivre, il ne faudrait surtout pas sous-estimer la « volonté de faire » du gouvernement : une volonté de faire qui se traduira premièrement par la réaffirmation du rôle de levier du développement de l'État, deuxièmement, par une politique affichée de développement du capital québécois ; et troisièmement, par la recherche d'un nouveau consensus social.

1) *La réaffirmation du rôle de l'État*. Conformément au programme de 1975, le rôle de l'État sera réaffirmé durant cette période tant dans le domaine du développement économique que du développement social.

L'idée maintes fois rappelée de renouer avec la tradition de la Révolution tranquille et d'en poursuivre l'expérience se traduira par la réaffirmation du rôle du secteur public dans le développement de la province et, comme nous le verrons plus loin, par une politique de concertation. Ainsi, faut-il souligner la création de superministères chargés de coordonner les différentes missions gouvernementales ; l'élargissement du champ d'action, l'augmentation du capital et la réorganisation des sociétés d'État existantes, la création de nouvelles sociétés (SNA, Petro-mont, SODEQ, SDC, SODIC, etc.) ; l'adoption d'une politique d'achat ; la mise sur pied de programmes de créations d'emplois (OSE) ; l'utilisation accrue de l'outil fiscal (REEL, REER, REA, etc.).

À la différence toutefois de la période de la Révolution tranquille, l'intervention de l'État sera moins directe et moins palliative. Le gouvernement cherchera à faire de l'État un associé à part entière, un partenaire de risque du capital québécois et un agent d'initiatives comme en témoignera la forme prise par les nouvelles sociétés d'État. Le recours de plus en plus fréquent à l'outil fiscal plutôt qu'aux programmes de dépenses constituera aussi un trait nouveau de la politique économique.

2) *La politique de développement du capital québécois* constituera un second axe prioritaire du gouvernement. Cette politique tiendra lieu de politique industrielle, le développement économique de la province étant, pour le gouvernement, assimilé par essence au développement d'un capital autochtone défini non plus sur une base ethnique comme dans les années 1960 mais, sur une base spatiale. La promotion de ce

capital sera affirmée, en particulier, dans les secteurs de base de l'économie [203] et dans les secteurs de pointe ou considérés comme promoteurs. Ensuite, dans la perspective dorénavant traditionnelle de donner au Québec et au capital québécois une place tant dans l'espace canadien que nord-américain, cette politique de développement aura pour objectif d'accroître la part du marché interne du capital québécois dans les secteurs notamment des télécommunications, du transport, de la finance, de l'agro-alimentaire et de la sidérurgie tout en augmentant la capacité d'exportation du Québec. D'un autre côté, à l'égard du capital étranger l'attitude gouvernementale sera de rechercher l'intégration des filiales étrangères, l'accroissement du contenu québécois des produits, l'accessibilité des firmes québécoises aux circuits d'achat et d'investissement des multinationales, etc.

3) *La politique de concertation et de participation* constituera, enfin, le troisième axe prioritaire de la politique économique québécoise. La formule des sommets, amorcée à partir de 1977, permettra notamment au gouvernement de se rapprocher des milieux d'affaires, de les rassurer et de les associer autant que les syndicats et les régions à des politiques économiques et sociales, tout en y trouvant un véhicule de diffusion de l'idée souverainiste. Durant ce premier mandat, le gouvernement poursuivra une politique sociale active conforme à l'image social-démocrate et réformiste du programme électoral du Parti québécois mais, aussi complémentaire à une politique économique axée, comme nous venons de le dire, sur la promotion du capital privé.

Bâtir le Québec I ²⁴⁶

Énoncé de politique économique du gouvernement. *Bâtir le Québec* arrive sans doute trop tardivement. C'est aussi un document, et, ce sera encore davantage le cas avec le *Virage technologique*, profondément marqué par le contexte de crise (crise de l'État, crise structurelle, etc.) et les débats souvent émotifs que cela provoque. Malgré ces réserves, *Bâtir le Québec* doit être considéré comme un document important, d'une part parce qu'il comble, en partie du moins, une lacune majeure de la politique économique et d'autre part, parce qu'il lève l'équivoque sur les rôles respectifs des secteurs public et privé ainsi que sur une éventuelle autonomie économique du Québec.

Les auteurs du document partent d'un constat : les politiques économiques suivies jusque là n'ont pu modifier substantiellement la structure industrielle du Québec. Les traits traditionnels et les faiblesses structurelles demeurent malgré les efforts entrepris : production de ressources, spécialisation dans les secteurs où la demande est peu dynamique et la valeur ajoutée limitée, vulnérabilité à la concurrence étrangère, faiblesse dans les secteurs nouveaux, etc. Le poids historique du mal-développement continue de marquer une économie québécoise lente à réagir et à s'adapter aux changements structurels. Contrairement au second document, *le virage technologique* qui, lui, introduira l'idée d'un virage structurel nécessaire, *Bâtir le Québec* demeure traditionnel dans ses solutions.

L'idée de nouveau modèle de [204] développement transparaît dans le document tout comme celle de virage à prendre, d'adaptation au changement, de transition, etc. Mais, la proposition principale consistera à renforcer le tissu industriel québécois à partir de la mise en valeur des ressources et des secteurs où le Québec dispose d'un avantage comparatif (agriculture, pêche, forêt, ressources minérales, potentiel

²⁴⁶ Pour une analyse de *Bâtir le Québec* et du *Virage technologique*, voir Peter Bakvis, « Le virage technologique ; comment débâter le Québec », *Interventions économiques*, no 9, automne 1982, pp. 40-50 ; Yves Bélanger, « Le projet économique du P.Q. », *Conjoncture politique au Québec*, no 1, février 1981, pp. 25-39 ; Yves Bélanger, « Le virage technologique. Bâtir le Québec, phase 2 », dans *Conjoncture politique au Québec*, no 2, automne 1982, pp. 209-214.

électrique, etc.), des secteurs exportateurs et des industries dites de base (chimie minérale, sidérurgie, pétrochimie, tertiaire de base). Deux thèses sont ainsi affirmées : celle de la spécialisation et celle de la consolidation de la structure industrielle sur ce que le gouvernement appellera les « atouts naturels du Québec ». Par le fait même, se trouve abandonné le modèle qui fut celui des années 1960 d'une économie québécoise plus diversifiée, mieux intégrée et, peut-être, davantage autosuffisante. Vient s'y substituer un modèle d'accumulation centré sur la constitution de filières de production intégrées, à la fois compétitives et inductrices, à la fois extraverties et polarisatrices, à la fois en amont et dans le tertiaire moteur, etc.

La « dynamisation » de l'entreprise privée et la formalisation du rôle de partenaire de l'État dans le capital-risque constituent les idées maîtresses d'un second volet du document. Si le premier volet fixe les priorités industrielles, ce second volet fixe quant à lui la voie à suivre du développement du capital québécois. Il définit aussi, bien que de manière vague, les responsabilités de l'État et les initiatives à prendre en direction du secteur privé dans la mise en forme d'un modèle d'accumulation résolument restructurant pour l'économie québécoise mais, largement dépendant de la réponse, de la capacité d'adaptation et du dynamisme du secteur privé. C'est le pari du modèle.

Le virage technologique et la relance de l'investissement privé

Réélu, sous le thème du « bon gouvernement » et avec une majorité écrasante malgré l'échec référendaire de 1980, le gouvernement du Parti québécois semblait entreprendre son second mandat, en 1981, là où il l'avait laissé et devoir adopter une attitude beaucoup plus agressive sur le plan économique. Les succès obtenus durant le premier mandat, le vote de confiance de la population, la situation économique difficile qu'allait connaître le Québec à partir de 1981 apparaissaient comme autant de facteurs qui pouvaient justifier une telle analyse. Qui plus est, la publication d'un second document majeur, *Bâtir le Québec, phase 2, Le virage technologique*, au début de l'année 1981 témoignait

de la volonté gouvernementale de faire du développement économique sa priorité ²⁴⁷.

En effet, une idée maîtresse traverse ce document : celle de la crise comme période de mutation industrielle et de révolution technologique. Sur la foi de cette hypothèse, les auteurs du document défendent la thèse de la nécessité pour le Québec de s'adapter à ces changements, de prendre le virage technologique [205] et d'opérer une restructuration industrielle vers les secteurs les plus prometteurs. Plutôt que de perpétuer le passé ou de tenter un rattrapage éphémère sur le plan du développement manufacturier, ce qui en soit constituait un constat d'échec des politiques passées, le *Virage technologique* avait pour lui l'originalité de proposer un *déplacement structurel* en direction des *secteurs à croissance forte* ou porteurs d'avenir et de fixer pour priorité au Québec de prendre les devants au Canada, dans l'investissement technologique et les secteurs de la haute technologie. Deviendront ainsi prioritaires les secteurs d'exportation, les secteurs à croissance forte comme l'industrie du matériel de transport, le matériel aérospatial, le matériel « off shore », le tertiaire dit moteur et bien entendu, les secteurs « high-tech », soit la micro-électronique, la bioindustrie, l'énergie, le transport, les fibres optiques, le plasma, l'hydrogène, etc.

Cette option du déplacement structurel vers de nouveaux secteurs moteurs, complétée par la thèse reprise de *Bâtir le Québec 1* de la consolidation du tissu industriel par création de filières intégrées dans ces secteurs de base que sont l'énergie, l'agro-alimentaire, les pêches, la forêt, les mines, le transport, le tourisme, etc. constitue un changement d'approche avec le passé. Cette nouvelle option demandait toutefois un

²⁴⁷ Il convient de noter la tentative du gouvernement fédéral de définir par l'intermédiaire du D.E.D.E.R. une politique *industrielle régionale* pour le Québec (D.E.D.E.R., *Perspectives de développement économique au Québec* ; décembre 1982). Les questions de la partisanerie politique et de la spécialisation régionale recherchée mises de côté, les objectifs et les priorités du gouvernement fédéral vont sensiblement dans la même direction que le *Virage technologique*. Sept objectifs ont été fixés : 1) la promotion des industries motrices : communications, bio-technologie, électrochimie, l'aéronautique et l'aérospatiale, le matériel de transport de surface, etc. ; 2) les préservations des industries clés (valeur ajoutée et emploi) : pétrochimie, pharmacie, équipement électrique, machinerie, etc. ; 3) l'amélioration de la productivité ; 4) l'amélioration de l'effort de recherche et développement ; 5) les ressources humaines ; 6) la promotion des exportations ; et 7) le développement régional.

choix politique clair en faveur, d'une part, d'une stratégie de *développement industriel* planifié et consensuel et, d'autre part, en faveur d'un *engagement direct*, sous des formes nouvelles, tant dans les secteurs à consolider ou les secteurs à promouvoir que dans la mobilisation des ressources. Tel ne sera pas le cas et tel ne pouvait être non plus le cas. L'approche va davantage dans le sens souhaité par les théoriciens libéraux de l'offre que dans le sens d'une gestion planifiée de l'offre.

Conformément à l'esprit de *Bâtir le Québec 1*, le *Virage technologique* ne propose ni l'idée de développement animé par l'État ni l'idée de planification et division à long terme. Les super-ministères institués à cette fin en 1976, ou à tout le moins à des fins d'une meilleure coordination de l'activité gouvernementale, n'existent plus. Et, de nouveau, c'est le ministère des Finances qui va, suite à la nomination du principal responsable du virage technologique, Bernard Landry, au nouveau ministère du commerce extérieur, assumer, seul le leadership en matière de politique économique. Ce retour aux traditions aura pour effet de redonner le primat à la gestion macroéconomique et à court terme de l'économie sur la gestion à plus long terme du développement et de freiner les initiatives gouvernementales au nom du sacro-saint équilibre budgétaire ²⁴⁸. Dans le prolongement de *Bâtir le Québec 1*, on conserve le principe de l'entreprise privée comme moteur du développement et la nécessité de voir l'État jouer une fonction de partenaire de cette dernière. Sera aussi repris le principe de concertation en particulier avec les régions. Mais, dans les faits, ce principe se heurtera aux contraintes budgétaires et à la politique d'affrontement avec le mouvement ouvrier.

La mise en œuvre du *Virage* [206] *technologique* n'a pas donné lieu pour les raisons invoquées précédemment à des mesures spectaculaires (en dehors des microordinateurs) ni à une implication financière marquée de la part de l'État dans la direction souhaitée du virage industriel (1982-1983 : 75 millions de dollars d'investissements ; 1983-1984 : 280 millions de dollars). L'attention accordée au développement économique n'a pas non plus été aussi importante qu'aurait pu le laisser présager l'emphase mise par le gouvernement dans son discours, sur

²⁴⁸ Voir à ce sujet. *Collectif Interventions* (1983), « Les budgets des gouvernements : mauvaise récolte pour l'emploi » ; Ginette Duseault et Claude Rioux, « Les discours dominants sur les finances publiques : une remise en question d'acquis sociaux » ; François Moreau, « Les finances publiques et le rôle de la Caisse de dépôt », dans *Interventions économiques*, no 11. 1983.

cette priorité. Néanmoins, deux traits marquants se dégagent dans la politique économique depuis 1980.

Premièrement, les choix industriels sont dorénavant précisés : spécialisation accrue, effort d'exportation, modernisation de l'appareil industriel, flexibilité accrue sur le marché du travail et surtout, consolidation et redéploiement du secteur industriel à partir des filières de production assises en amont, dans le tertiaire moteur et dans les secteurs en croissance et prometteurs. La redynamisation de la SDI, (financement de la technologie), la politique de tarifs d'électricité, la politique de conquête de marchés extérieurs par l'entremise du ministère du Commerce extérieur, les efforts en vue d'attirer l'investissement dans les secteurs lourds (aluminium, fer et acier, matériel de transports, etc.) ou encore l'appui sous forme contractuelle ou d'achats au secteur de la haute technologie témoignent de l'importance des efforts gouvernementaux et de la cohérence de cette intervention.

Deuxièmement, la politique de développement du capital québécois est de plus en plus franche : mesures fiscales en faveur des profits, de l'investissement, de l'épargne et des placements financiers ; programmes d'aide à la PME (« Plan Biron », Corvée habitation) ; participation accrue de la Caisse de dépôts et placements et de la SGF au capital risque, etc. Ces mesures visent à renforcer la « garde montante », selon l'expression de Jacques Parizeau, soit directement, soit, indirectement par une politique d'attrait du capital étranger ou des politiques de contenu québécois dans les produits fabriqués au Québec. Elles sont aussi prises de plus en plus au détriment de la fonction sociale de l'État, du maintien des acquis sociaux dans les domaines de la sécurité du revenu et des conditions de travail, et de la politique de concertation préconisée.

En résumé, si la transition vers un nouveau modèle d'accumulation est amorcée au Québec, la voie suivie est celle de l'« ajustement positif » et non celle de l'« ajustement planifié » et elle a d'abord et avant tout pour objectif d'assimiler le développement du Québec au développement du capital autochtone.

Conclusion.

Comme nous le soulignons dans l'introduction, le Québec dispose avec le *Virage technologique* d'une stratégie de développement industriel. Celle-ci s'avère toute aussi nécessaire que l'est l'intervention de l'État dans les affaires économiques. Il faut toutefois constater et, c'est là [207] que se situent les problèmes, que :

1) l'État, levier du développement, gestionnaire des fonds publics, animateur du développement et, aujourd'hui, partenaire du capital privé n'a toujours pas cet instrument qui impose une vision à long terme, une meilleure coordination ministérielle et la notion d'intérêt public qu'est le plan. Et, si une lacune a été comblée avec la publication du *Virage technologique*, soit l'absence d'une politique d'ensemble, l'idée de stratégie de développement industriel planifié fait, elle, toujours défaut.

2) la politique économique du Parti québécois reste comme antérieurement, inscrite dans les contraintes des règles du marché et de la rentabilité. Parler dans ce cas de politique de développement du capital québécois plutôt que de politique de développement national serait plus approprié.

3) Restait aussi à connaître la réaction d'un gouvernement fédéral hostile au P.Q. qui avait aussi de son côté ses propres plans de développement pour le Québec !

Partie 2 :

Développement et mutations du secteur manufacturier québécois : 1961-1984.

Avec toutes les réserves qu'il convient de rappeler, l'importance, le dynamisme et la composition sectorielle du secteur manufacturier rendent compte de la maturité de l'ensemble de l'économie d'une région ou d'un pays. Aussi, l'évaluation des résultats des politiques de l'État québécois peut se réaliser par la mesure de la performance de ce secteur. Cette mesure nous la ferons à partir de trois indicateurs : la production, les immobilisations et l'emploi. L'année 1961 nous servira de point de référence. Trois périodes d'analyse seront retenues : la décennie 1962-1971 ; la décennie 1972-1981 et la période récente 1980-1984. Nous

analyserons d'abord l'évolution du secteur manufacturier durant les deux décennies 1962-1971 et 1972-1981, et depuis 1980, en termes absolus et sur une base comparative. Bien que cette méthode puisse prêter le flan à certaines critiques en raison des déplacements d'activité et des changements démographiques, nous reprendrons la méthode usuelle de l'analyse de la performance du secteur manufacturier québécois comparée à celle de l'Ontario et au reste du Canada. L'objet de cette démarche sera de mesurer de manière brute, pourrait-on dire, les résultats des politiques mises en place depuis la révolution tranquille ; leurs objectifs, rappelons-le, étaient tout d'abord de relancer le développement économique et industriel du Québec puis, durant la période Bou-

[208]

Tableau 1

Produit intérieur brut par groupe d'industries ; Québec,
1961-1981 : répartition sectorielle et taux de variation (en
dollars constants, en pourcentage et en taux de variation)

INDUSTRIE	1961	En% du total	1962-1971	Eh % du total	En % 1961 à (1962-1971)	1972-1981	Eh % du total	En % (1962-1971) à (1972-1981)
Aliments et boissons	474	13,7	615,7	13,2	29,9	798,7	12,6	29,6
Tabac	102	3,0	101,1	2,2	-0,9	107,1	1,7	5,9
Caoutchouc et produits en matière plastique	64	1,8	108,6	2,3	69,7	168,0	2,7	54,7
Cuir	76	2,1	81,9	1,7	7,8	78,5	1,2	-4,1
Textile	158	4,6	233,7	5,0	47,9	356,4	5,6	52,5
Bonneterie	46	1,3	78,4	1,7	70,9	95,8	1,5	22,2
Vêtements	285	8,3	364,4	7,8	20,8	459,5	7,3	33,4
Bois	102	3,0	132,1	2,8	29,5	231,1	3,7	74,9
Meubles et articles d'ameublement	74	2,7	113,0	2,4	52,7	151,9	2,4	34,4
Papier et produits connexes	629	18,3	745,8	16,0	18,6	591,8	9,4	-20,6
Imprimerie, édition et activités connexes	168	4,8	212,0	4,5	20,2	349,2	5,8	64,7
Première transformation des métaux	237	6,9	332,8	7,1	40,4	445,1	7,0	33,7
Produits métalliques	233	6,7	338,5	7,3	45,3	466,2	7,8	37,7
Machinerie	87	2,5	117,0	2,5	34,5	239,4	3,8	4,6
Matériel de transport	168	4,9	373,5	8,0	22,0	416,4	6,6	11,5
Appareils et matériel électriques	149	4,3	263,7	5,7	77,0	428,5	6,8	62,5
Produits minéraux non-métalliques	129	3,7	167,6	3,6	29,9	218,7	3,5	30,5
Produits du pétrole et du charbon	46	1,3	57,9	1,2	25,9	90,7	1,4	56,6
Industrie chimique	175	5,0	264,6	5,6	51,2	430,0	6,8	62,5
Industries manufacturières diverses	46	1,3	77,0	1,6	67,4	152,9	2,4	98,5
TOTAL	3 450		4 658,7		35,0	6 311,2		35,5

Source : Bureau de la statistique du Québec, Statistiques principales des manufacturiers québécois (1984) ; Profil statistique du secteur manufacturier au Québec, 1971-1982 (1983). Statistique Canada, Industries manufacturières du Canada : niveaux national et provincial (31-203).

[209]

rassa, d'assurer la consolidation et la poursuite de la croissance. Enfin, nous étudierons, les mutations sectorielles dans la production, les immobilisations et l'emploi ²⁴⁹.

Évolution comparée du secteur manufacturier : Québec, Ontario, Canada.

*La production **

Ainsi que le montre le tableau 1, la croissance de la production du secteur manufacturier au cours de la décennie 1962-1971 par rapport à l'année 1961 se chiffre à 35%. Les hausses le plus importantes viennent des groupes de la fabrication de produits électriques (77%), et la bonneterie (70,4%), du caoutchouc et produits plastiques (69,7%), des industries chimiques (51,2%) et des meubles et articles d'ameublement (52,7%). Les groupes de fabrication d'équipements de transport, et de machinerie augmentaient de leur côté de 22% et de 34% respectivement ; le groupe des aliments et boissons, de 23%. La part des industries

²⁴⁹ Sur l'analyse du secteur manufacturier, voir entre autres : R. Jouandet Bernadet et al., *Les industries manufacturières du Québec*, Montréal, C.R.D.E., 1973 ; Maurice Saint-Germain, *Une économie à libérer : le Québec analysé dans ses structures*, Montréal, P.U.M., 1973 ; Pierre Fournier, *Le capitalisme au Québec*, op. cit., 1978 ; Ministère de l'Industrie et du Commerce, *Analyse comparative de la productivité manufacturière au Québec*, Québec, Gouvernement du Québec ; *L'évolution de la structure industrielle du Québec*, Québec, Gouvernement du Québec, M.I.C., 1973 ; *L'industrie manufacturière : perspectives de croissance par secteur*, Québec, Gouvernement du Québec, M.I.C., 1977 ; *Analyse structurelle à moyen terme de l'économie du Québec*, Québec, Gouvernement du Québec, O.P.D.Q., 1977 ; *Prospective socio-économique du Québec*, Québec, Gouvernement du Québec, O.P.D.Q., 1977 ; *Perspectives de développement économique au Québec*, Ottawa, Gouvernement, D.E.D.E.R. , décembre 1982.

* Les statistiques utilisées proviennent du Bureau de la statistique du Québec, de Statistique Canada et du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme.

du tabac accuse cependant une baisse (-0,9%), en dix ans, la production du tabac n'a tant augmenté que de 7%.

Durant la décennie 1962-1971, (voir tableau 2), la part de la production intérieure brute du Québec dans le secteur manufacturier passe de 67,9% de celle de l'Ontario en 1961 à 51,5% en 1971, soit une réduction de 16,4 points sur la période ; la moyenne décennale est de 57,9%. Rapportée à la production canadienne totale, la part du Québec passe pendant cette période de 32,7% (1961) à 27,8% soit une baisse de 5 points ; la moyenne est de 30,1% sur la période.

Apparemment, la décennie 1972-1981 ne témoigne pas d'une meilleure performance du secteur manufacturier québécois que la période précédente. La croissance de la production au cours de la deuxième décennie est semblable à celle de la première, soit 35,5%. Il faut cependant noter, comme le montre le graphique 1, que le secteur industriel a été durement touché par les récessions de 1970, 1975 et 1980, c'est donc dire, et ceci est confirmé par le graphique 2, que la performance globale de l'industrie québécoise, identique sur une base décennale à celle de la période précédente, fut en réalité meilleure qu'elle ne le paraît au premier abord. Les taux de croissance de la production furent, durant les périodes d'expansion, élevés, et globalement, la performance du Québec se compare à celle de l'Ontario. Le fait doit d'ailleurs être relevé. Si durant la décennie 1962-1971, la part de la production manufacturière québécoise dans la production canadienne a continuellement décru, tout comme le ratio Québec/Ontario, le « déclin » a été freiné au cours des années 1970 comme le prouvent les données rapportées sur le graphique 2.

[210]

Tableau 2
Immobilisations, emploi et produit intérieur brut par
groupe d'industries, Québec, Ontario, Canada, 1961-1981 :
part relative du Québec par rapport à l'Ontario et au Canada (en %)

	1961						1962-1971						1972-1981					
	Immobil.		Emploi		PIB		Immobil.		Emploi		PIB		Immobil.		Emploi		PIB	
	Q/Ont	Q/Can	Q/Ont	Q/Can	Q/Ont	Q/Can	Q/Ont	Q/Can	Q/Ont	Q/Can	Q/Ont	Q/Can	Q/Ont	Q/Can	Q/Ont	Q/Can	Q/Ont	Q/Can
Aliments et boissons	66,5	28,2	64,7	26,2	66,8	28,0	57,6	24,4	68,2	26,9	66,3	27,8	57,8	23,6	68,1	25,9	62,1	26,6
Tabac	65,3	39,5	238,3	68,4	280,7	77,2	106,6	50,2	197,8	64,8	179,5	64,3	125,1	55,0	156,0	58,3	117,1	53,9
Caoutchouc et produits en matière plastique	12,9	11,0	46,9	30,1	29,1	21,4	34,5	21,8	43,2	28,6	30,3	22,0	33,2	19,5	37,7	24,1	32,5	21,8
Cuir	94,7	47,4	121,0	52,3	102,8	48,4	80,1	40,0	110,9	50,0	102,2	48,0	49,7	31,2	91,5	45,0	86,7	43,5
Textile	249,3	64,4	172,0	61,1	—	46,3	100,7	45,5	149,6	57,1	—	45,6	110,9	48,8	113,8	49,8	88,6	44,4
Bonneterie	262,5	68,9	122,4	50,7	130,2	52,2	223,7	57,8	158,2	55,7	182,6	58,9	268,9	62,7	188,2	59,3	207,9	62,4
Vêtements	235,0	66,2	261,5	64,8	242,7	63,6	284,1	64,0	260,4	63,8	253,0	63,7	170,5	46,5	266,9	63,6	255,8	63,2
Bois	121,3	16,6	109,7	21,4	100,2	19,1	95,1	15,3	113,9	22,2	101,7	18,7	117,2	18,0	128,0	23,9	118,8	20,9
Meubles et arides d'ameublement	72,7	34,0	83,3	38,8	74,3	36,2	89,5	43,6	83,5	39,2	75,9	37,3	94,1	39,7	77,6	37,6	68,7	35,0
Papier et produits connexes	172,4	35,3	99,6	37,8	—	63,3	128,7	24,4	96,9	36,5	—	56,7	120,7	31,1	86,8	34,5	100,9	32,0
Imprimerie, édition et activités connexes	73,4	36,8	51,4	26,8	48,7	26,2	52,3	25,7	52,0	26,9	51,4	27,1	36,8	20,6	51,6	26,3	53,1	27,1
Première transformation des métaux	19,7	14,8	37,6	22,7	39,5	24,2	29,6	19,3	36,8	22,5	38,1	23,5	38,7	25,0	40,0	23,7	38,7	23,6
Produits métalliques	34,2	21,2	47,3	27,0	45,2	26,2	33,1	21,8	44,9	25,8	40,6	24,6	33,8	21,2	43,1	24,8	40,7	23,5
Machinerie	14,1	11,7	28,1	19,8	32,5	22,8	22,2	16,1	27,8	19,0	25,0	18,0	30,5	18,3	32,3	19,9	27,8	18,2
Matériel de transport	33,0	20,6	43,9	26,1	35,0	23,4	19,6	13,5	33,8	21,8	24,2	17,6	14,0	11,0	29,7	19,4	16,7	12,9
Appareils et matériel électriques	51,6	32,4	48,1	31,0	—	23,3	50,7	31,7	43,6	28,6	—	23,6	43,9	26,4	37,7	25,1	38,9	26,2
Produits minéraux non-métalliques	52,4	26,8	64,0	30,8	60,5	29,2	55,2	23,3	57,5	28,8	49,5	27,0	44,5	19,1	53,0	25,8	50,7	24,2
Produits du pétrole et du charbon	50,0	19,7	54,3	22,6	87,9	28,2	123,5	30,9	39,7	19,8	81,9	26,8	78,1	17,6	35,4	19,6	86,1	29,6
Industrie chimique	36,2	23,1	67,8	36,2	54,4	31,7	50,8	22,3	64,7	35,0	51,2	30,4	33,5	16,5	58,2	32,4	50,5	29,3
Industries manufacturières diverses	43,8	28,8	50,6	30,3	—	18,8	27,9	20,4	44,0	27,4	—	19,1	40,2	25,8	43,9	27,0	32,9	22,6
TOTAL	57,7	26,9	70,8	33,5	67,9	32,7	49,2	23,9	64,9	31,8	57,9	30,1	45,4	22,2	60,3	29,7	48,6	26,3

* Sauf biens capitaux imputés.

Source : Bureau de la statistique du Québec; Statistique Canada, *Industries manufacturières du Canada : niveaux national et provincial (31-203), La population active (71-001), Investissements privés et publics au Canada (61-205)*.

[211]

Les industries du papier et produits connexes subissent cependant une baisse de 20% par rapport à la décennie 1962-1971, la production du cuir diminue également de 4%. La bonneterie (52,5%) et les imprimeries et édition (67,4%) réalisent des hausses importantes. Les industries manufacturières diverses passent d'une augmentation de 97% à 98,6%. Soulignons la performance du secteur des biens en capital (fabrication d'équipements de transport, machineries, produits électriques). La production de matériel de transport maintient une bonne croissance (62,5%) alors que la production de machines a atteint plus que le double de celle de la décennie 1962-1971. Une comparaison sur une base décennale avec l'Ontario et l'ensemble du Canada montre que sur les deux décennies, en moyenne, le Québec a surtout vu ses positions consolidées ou renforcées dans les secteurs lourds de l'économie, soit ceux des produits métalliques, de la première transformation des métaux, de la machinerie et du matériel de transport (cf. tableau 1).

Le tableau 3 rapporte les taux de variation de la production manufacturière pour le Québec, l'Ontario et le Canada pour la période récente, soit 1977-1983 ainsi que les prévisions pour 1984 et 1985. Les don-

Tableau 3

Production du secteur manufacturier, Québec, Ontario, Canada, 1977-1985 (taux de variation, en dollars 1971)

Produit intérieur brut Québec, Ontario, Canada. 1974-1985
(dollar constant. 1971) (Taux de variation annuels)

PIB	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984*	1985*
Québec	5.7	-9	4.6	1.9	2.3	4.2	.7	1.6	-5.7	4.0	4.9	.6
Ontario	4.2	-7	4.5	2.6	2.8	3.0	-4	2.3	-4.3	4.2	5.7	.2
Canada	4.6	.9	3.1	2.6	3.2	4.0	1.3	2.8	-4.7	2.7	3.9	.8
PIB: industries manufacturières												
Québec	4.2	-5.1	3.9	1.5	3.7	4.5	.4	1.3	-12.6	6.7	7.4	-8
Ontario	2.9	-6.5	6.3	2.2	3.9	6.3	3.8	1.9	-11.0	7.3	9.1	-2.2
Canada	3.6	-5.8	6.3	1.9	4.9	3.8	-2.9	1.5	-12.1	6.2	7.1	-1.2
PIB : industries productrices de biens												
Québec	5.7	-2.5	4.0	2.0	1.9	3.3	.2	1.3	-10.9	4.8	6.9	-.5
Ontario	2.8	-5.7	5.2	2.1	.8	4.9	-3.4	1.8	-9.9	6.9	7.3	-1.7
Canada	2.4	-3.1	6.1	2.0	2.1	4.5	-7	2.0	-9.9	4.1	4.8	-2
PIB: industries productrices de services												
Québec	5.7	3.0	5.0	1.8	2.6	4.7	1.0	1.7	-2.7	3.1	3.8	1.2
Ontario	5.3	3.1	4.1	2.9	3.6	1.8	1.7	2.6	-.7	2.6	4.5	1.4
Canada	6.1	3.5	4.3	3.3	4.0	3.7	2.5	3.4	-1.6	2.0	3.4	1.4

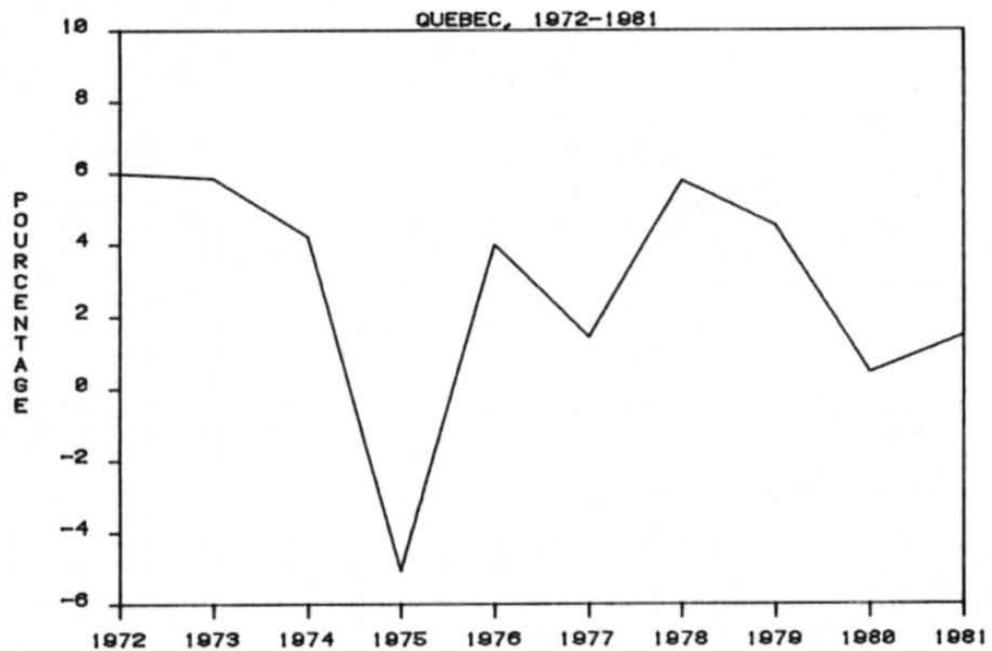
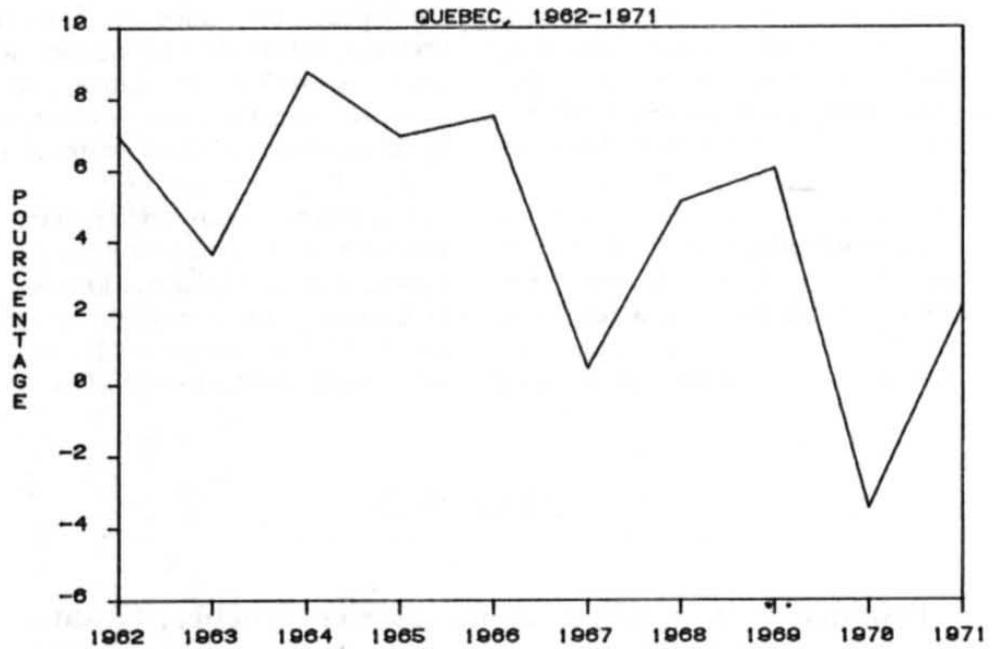
Note: (•) Prévisions.

Sources: The Conference Board of Canada, *Quarterly Provincial Forecast*, vol. 9, no. 2, November 1984.

[212]

Graphique 1

Production manufacturière du Québec, 1962-1981 (taux de variation annuelle)



[213]

nées révèlent la gravité de la récession de 1982 et le rattrapage de 1983 et 1984, inférieur toutefois à celui de l'Ontario. Elles montrent aussi que depuis l'arrivée du P.Q. au pouvoir, le Québec a connu une croissance de la production relativement comparable à celle de l'Ontario et du Canada dans son ensemble.

Les objectifs de mutation et de modernisation du secteur manufacturier des politiques de l'État québécois durant la Révolution tranquille exigeaient pour se réaliser, un déplacement ou un accroissement des investissements au profit des groupes d'industries cibles, notamment les industries de production de biens en capital qui possèdent des effets d'entraînement pour l'ensemble de l'économie, et les industries à élasticité de la demande élevée. Tel ne fut pas le cas.

En 1961, trois secteurs, le papier et produits connexes (18,3%), les aliments et boissons (13,7%) et le vêtement (8,3% de la production. Leur part dans la production est passée à 37% durant la décennie 1962-1971 et à 29,3% durant la décennie 1972-1981. Des trois industries, seule l'industrie des aliments et boissons a connu une relative stabilité (13,7% ; 13,2% et 12,6%) alors que l'industrie du vêtement a vu sa part moyenne tomber à 7,8% et à 7,1% durant les deux décennies alors que celle de l'industrie du papier tombait à 16,4% puis à 9,4% (voir tableau 1), cédant ainsi la première position aux aliments et boissons. Sauf, dans le cas du matériel de transport où l'augmentation de la part est à la fois notable et continue de 1961 à 1981, on ne peut vraiment parler de déplacements structurels marqués. Tout au plus, faudrait-il souligner l'augmentation de la part du textile, des produits métalliques et des appareils électriques durant la décennie 1960, l'augmentation de la part du secteur de la machinerie dans les années 1970 et l'augmentation graduelle et lente de la part de l'industrie chimique durant les deux décennies. En dehors du cas notable du matériel de transport, il n'apparaît guère possible de conclure à l'existence de mutations profondes dans la matrice industrielle du Québec de 1961 à 1981. Les modifications des parts relatives semblent plutôt imputables à des causes conjoncturelles qu'au ralentissement de la demande ou à l'effet de la concurrence qu'aux politiques gouvernementales.

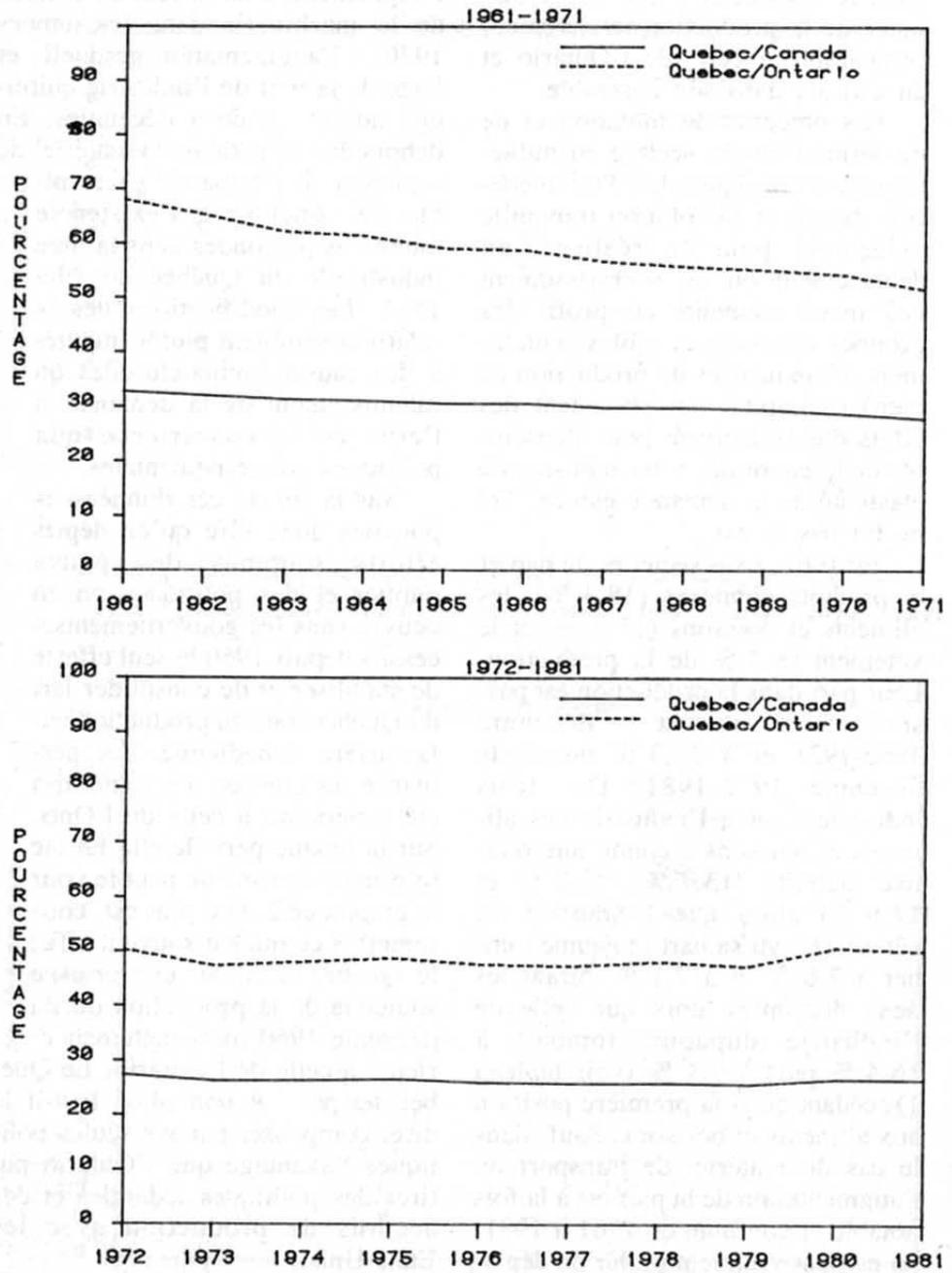
Sur la foi de ces données, nous pouvons donc dire qu'en dépit des efforts soutenus des pouvoirs publics et des politiques mises en œuvre

sous les gouvernements successifs depuis 1960 le seul effet a été de stabiliser et de consolider la part du Québec dans la production manufacturière canadienne. La performance du Québec n'a toutefois pas été supérieure à celle de l'Ontario. Sur la longue période elle fut même inférieure comme on peut le voir sur le graphique 2. Qui plus est, contrairement à ce qui est souvent affirmé, le Québec a connu une croissance soutenue de la production durant la décennie 1960 mais nettement inférieure à celle de l'Ontario. Le Québec ne pouvait non plus, faut-il le dire, compenser par ses seules politiques l'avantage que l'Ontario put tirer des politiques fédérales et des accords de production avec les États-Unis.

[214]

Graphique 2

Production manufacturière du Québec, Ontario, Canada, 1962-1981 : part relative du Québec (en pourcentage)



Source ; Industries manufacturières du Canada : niveaux national et provincial, Stat. Can. 31 203

[215]

Les immobilisations

L'investissement a constitué durant la Révolution Tranquille une priorité gouvernementale. Le graphique 3 nous permet de voir que contrairement à l'évolution de la production, le Québec est parvenu durant cette période à maintenir sous l'impulsion du gouvernement, un taux d'investissement suffisamment élevé pour que la part du Québec dans les immobilisations canadiennes totales et le ratio Québec/Ontario demeurent à un niveau relativement stable de 1960 à 1968. Le graphique 3 nous permet de voir également que la politique de soutien de la demande par la dépense et les investissements étrangers a semble-t-il porté fruit durant la période Bourassa. Après une chute assez spectaculaire des deux ratios susmentionnés de 1968 à 1971, les immobilisations au Québec ont connu un essor marqué pour retrouver, en 1974, les sommets de la décennie précédente. La fin de la décennie sera toutefois marquée par un recul assez prononcé de la part québécoise dans les immobilisations canadiennes totales ainsi que du ratio Québec/Ontario de 1974 à 1977.

Les données de longue période du tableau 2, indiquent que la part du Québec dans les immobilisations canadiennes fut en moyenne de 23,9% durant la décennie 1962 à 1971 (1961 : 26,9%) et de 22,2% durant la décennie 1972-1981. Comparées à l'Ontario, les immobilisations représentaient au Québec, 49,2% de celles de l'Ontario durant la décennie 1962-1971 (1961 : 57,7%) et 45,4% durant la décennie 1972-1981. Mais compte tenu de la production, ces données confirment une conclusion connue, celle de l'« efficacité » du capital moindre au Québec qu'en Ontario, que celle-ci soit définie en termes de valeur ajoutée créée par travailleur ou en termes de production par dollar investi en capital fixe.

Les données récentes nous permettent de constater qu'au delà des fluctuations cycliques, le Québec est parvenu à stabiliser sa position, tant vis-à-vis de l'Ontario que dans l'ensemble canadien pour l'améliorer substantiellement depuis 1982-1983. Il est significatif de constater que la baisse des immobilisations a été moindre au Québec qu'en

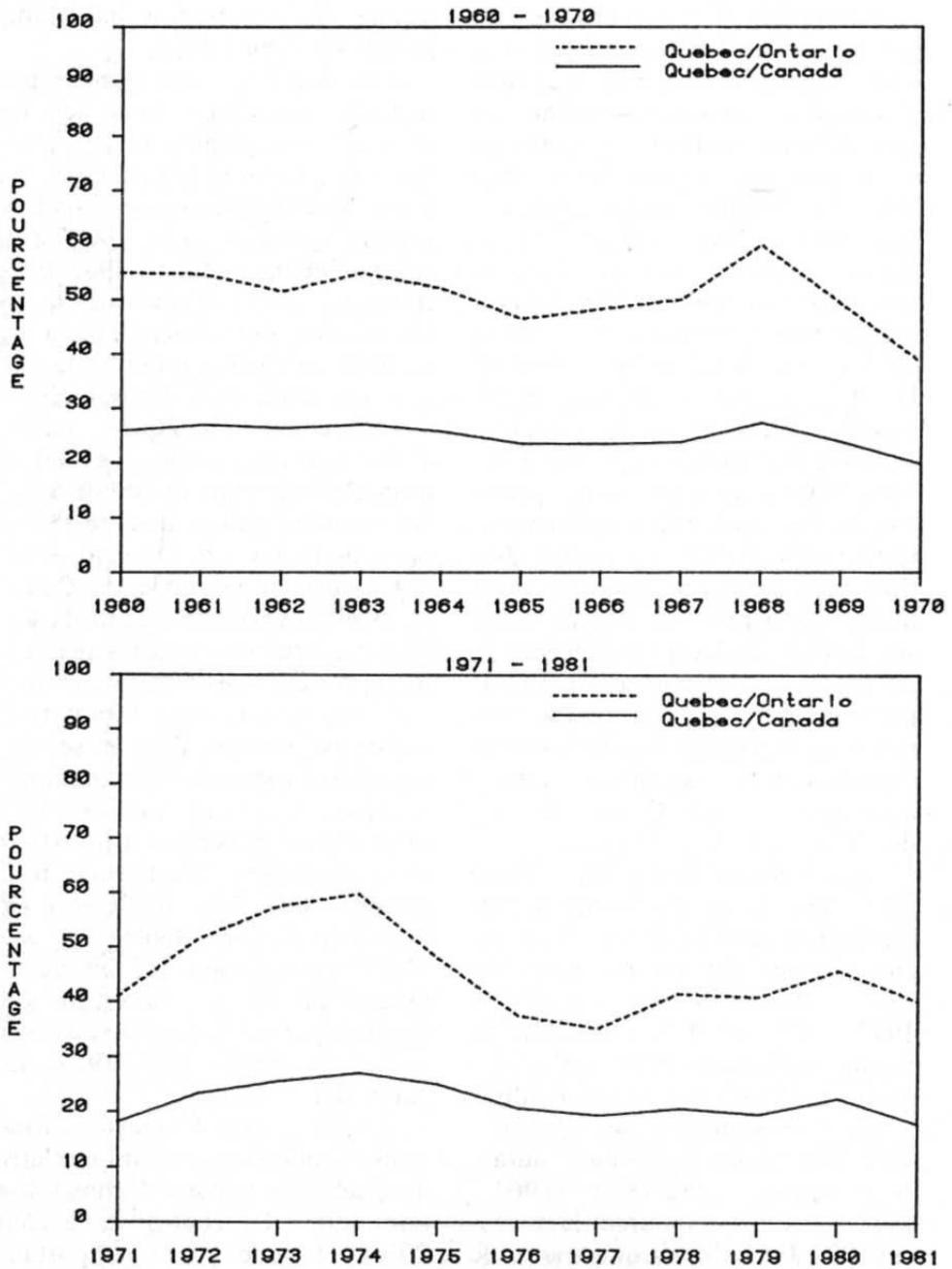
Ontario et que par rapport à l'ensemble du Canada comme l'indique le tableau 4. Qui plus est, alors que les estimations prévoient une hausse de 5,5% des immobilisations dans le secteur manufacturier en Ontario et de 4,4% pour l'ensemble du Canada en 1984, la variation sera de 41,6% pour le Québec. Rattrapage ? En partie certes, mais il faut aussi trouver l'explication dans l'importance des investissements dans les secteurs lourds de l'industrie (aluminium, fer et titane, etc.). Les données confirment un taux plus élevé d'investissement privé dans le secteur des biens durables que dans le secteur des biens non durables (tableau 4). Ceci n'enlève cependant au fait que le Québec ait été plus durement qu'à son tour par la crise et les récessions nécessaires depuis 1974-1975. Les gains sont relatifs !

Le graphique 4 vient confirmer l'amélioration de la position relative du Québec en matière d'immobilisations depuis le début de la décennie 80 après une chute importante

[216]

Graphique 3

Immobilisations dans le secteur manufacturier, Québec, Ontario, Canada, 1960-1981 : part relative du Québec (en pourcentage)



Source: Stat.Can., Investissements privés et publics au Canada, 6I 205.

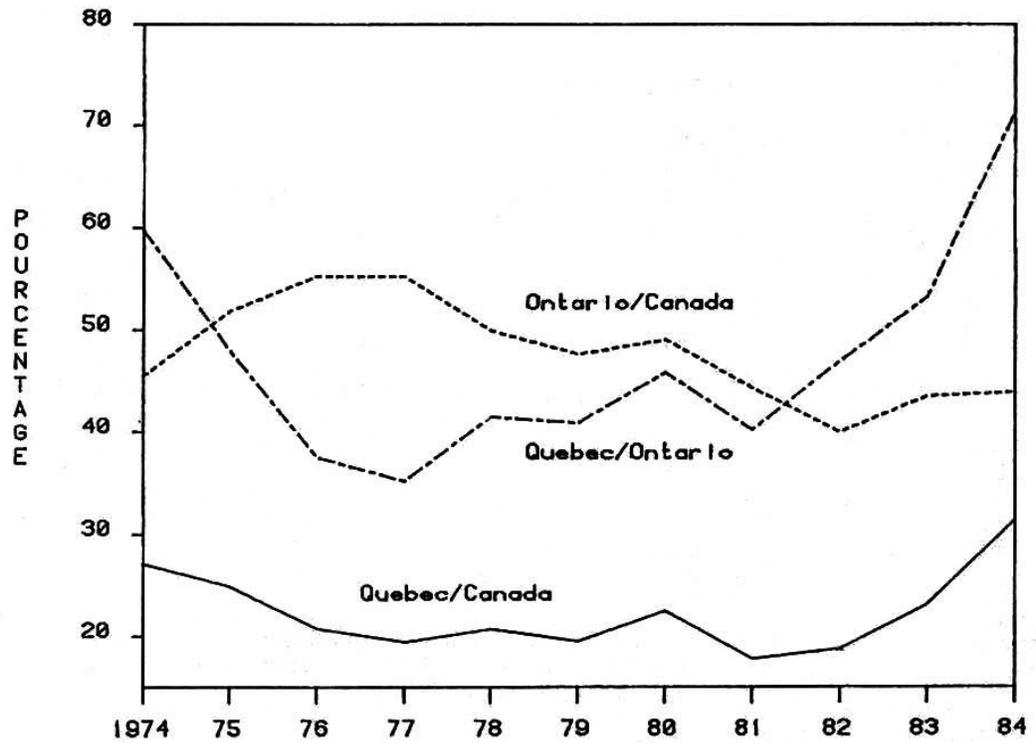
[217]

durant la récession de 1974-1976. Il faut d'ailleurs noter que la part du Québec en% par rapport à l'Ontario et au Canada atteint en 1984, 70% dans le premier cas et 30% dans le second cas, soit les taux les plus élevés jamais enregistrés depuis 1960. Ces résultats, encourageants pourrait-on dire, ne doivent pas nous faire oublier qu'en matière d'immobilisation comme en matière de production, il y a eu peu de déplacements structurels importants.

L'analyse des variations moyennes des immobilisations dans le secteur manufacturier (tableau 5) au cours des décennies 1962-1971 et 1972-1981, respectivement, montre que les quatre groupes majeurs (papiers et produits connexes ; aliments et boissons ; première transformation des métaux et industrie chimique) absorbent à peu près la moitié des investissements du Québec, soit 47,3% et 50,1% (1961 : 48,5%). Les industries du papier et produits connexes passent de 19,5% en 1961, puis de 17% à 16,9% de la première et de la deuxième décennie. Cette légère perte en importance n'empêche pas ce secteur de demeurer le secteur le plus important du secteur manufac-

Graphique 4

Immobilisations dans le secteur manufacturier, Québec, Ontario, Canada, 1974-1984 : parts relatives du Québec et de l'Ontario (en pourcentage)



[218]

Tableau 4
Immobilisations dans le secteur de la fabrication, Québec,
Ontario, Canada, 1981-1984 (taux de variation)

	Québec	Ontario	Canada
1981	3,8	18,2	30,7
1982	-5,0	-18,5	-9,8
1983	-5,8	-16,8	-23,4
1984	41,6	5,5	4,4

	Biens durables	Biens non durables	Total
1976	44,4	32,9	37,5
1977	32,0	36,8	35,2
1978	26,8	54,5	41,5
1979	27,0	57,7	40,9
1980	33,1	65,8	45,8
1981	31,1	51,9	40,2
1982	39,3	54,4	46,9
1983	43,6	63,2	53,2
1984	71,7	74,4	71,4

Sources : Statistique Canada, Investissements privés et publics au Canada 61-206 ; Direction des études économiques, D.G.R.P., MIC.

[219]

turier tant du point de vue de la production que des immobilisations. Les industries des aliments et boissons au deuxième rang en 1961 (15,9%) fléchissent progressivement au cours des deux décennies 11,3% et 9,1% en moyenne pour passer au quatrième rang après les industries de transformation des métaux et des produits chimiques. Les industries de première transformation des métaux voient d'ailleurs leur part passer en moyenne de 10,3% à 13,8% entre les deux décennies (1961 : 7,4%). Il s'agit là du secteur où le changement est le plus significatif puisqu'à part lui, force est de constater une certaine stabilité structurelle de 1960 à 1981.

L'emploi

L'ensemble du secteur manufacturier québécois fournissait 452 543 emplois en 1961. En 1982, le niveau est de 482 337. Les politiques de l'État québécois au cours des deux décennies visaient non seulement la transformation de la structure industrielle au Québec, mais également la création d'emplois permanents. Le deuxième objectif est implicite au

Tableau 5

Immobilisations par groupe d'industries, Québec, 1961-1981 :
répartition sectorielle et taux de variation
(en dollars constants, en pourcentage et en taux de variation)

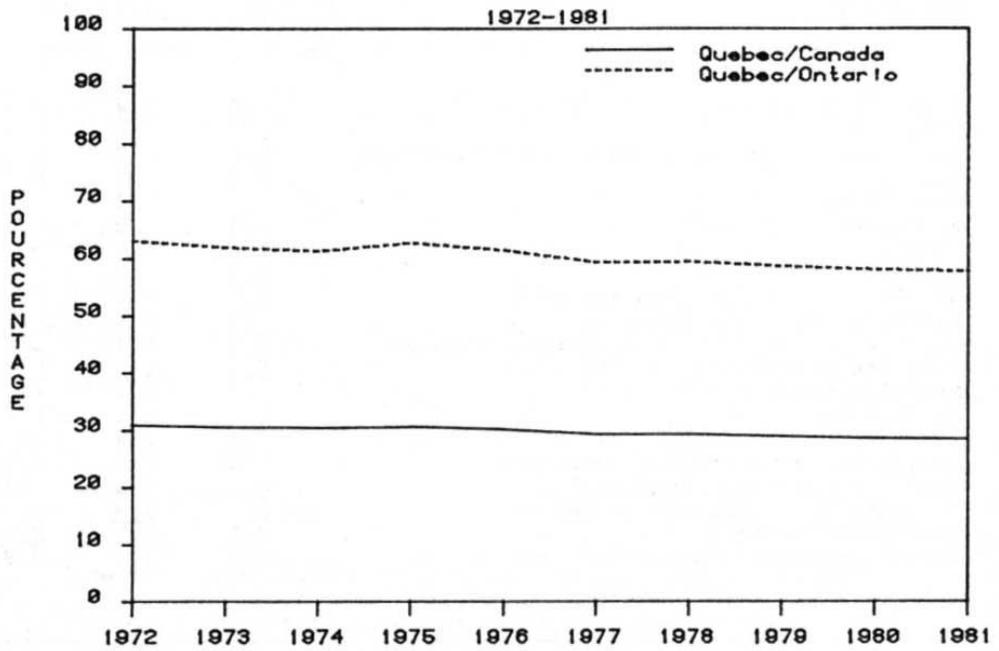
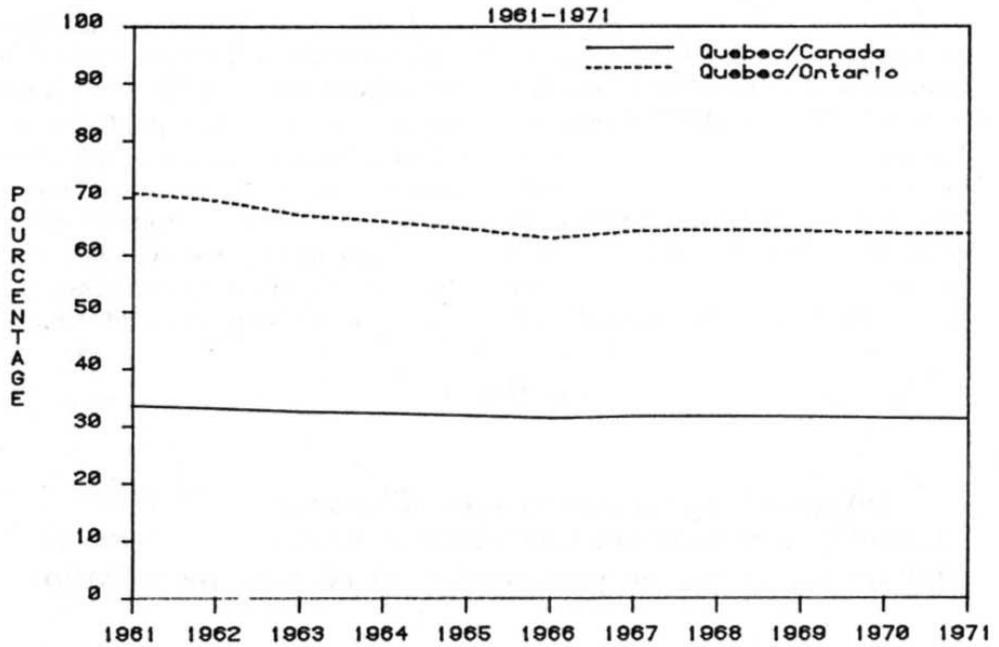
INDUSTRIE	1961	1971	1981
Aliments et boissons	<u>16,0</u>	<u>9,8</u>	<u>8,5</u>
Tabac	1,1	1,1	0,8
Caoutchouc et produits en matière plastique	0,6	0,5	0,2
Cuir	0,6	0,5	0,8
Textile	6,0	7,2	3,6
Bonneterie	1,4	2,2	0,5
Vêtements	1,6	1,4	0,6
Bois	2,5	3,4	2,7
Meuble et articles d'ameublement	0,5	1,1	0,6
Papier et produits connexes	<u>19,5</u>	<u>9,5</u>	<u>21,2</u>
Imprimerie, édition et activités connexes	3,8	3,1	1,4
Première transformation des métaux	<u>6,3</u>	<u>6,3</u>	<u>19,4</u>
Produits métalliques	2,7	4,2	2,9
Machinerie	0,9	1,8	2,3
Matériel de transport	3,3	2,8	4,5
Appareils et matériel électriques	3,3	8,0	3,8
Produits minéraux non-métalliques	4,1	3,0	2,6
Produits du pétrole et du charbon	2,2	9,8	4,8
Industrie chimique	<u>9,9</u>	<u>11,1</u>	<u>7,5</u>
Industries manufacturières diverses	1,9	2,0	0,9

Source : Stat. Can., *Investissements privés et publics au Canada*, 61 205.

[220]

Graphique 5

Emploi total dans le secteur manufacturier, Québec, Ontario, Canada, 1961-1971 : part relative du Québec (en %)



[221]

premier. Il faut bien sûr tenir compte du déplacement structurel historique vers le tertiaire. Mais, comme nous le verrons plus loin, le difficile déplacement des investissements vers les secteurs producteurs de biens de capital et les secteurs à croissance de la demande rapide a rendu plus incertain cet objectif. L'emploi demeure largement tributaire des secteurs dits « mous ». Les efforts de l'État québécois n'ont permis qu'une hausse de 10,8% des emplois du secteur manufacturier au cours de la période 1962-1971 par rapport à 1961, puis de 5% entre les deux décennies 1972-1981 et 1962-1971 de sorte que la hausse totale de l'emploi en vingt ans n'a atteint que 16% dans le secteur manufacturier québécois.

Le graphique 5 révèle que contrairement à ce qui s'est passé sur le plan de la production la part du Québec dans l'emploi n'a connu qu'un très lent déclin de 1961 à aujourd'hui. Déplacement des centres d'activité, mais aussi constat deux faits : l'industrie québécoise demeure essentiellement intensive en main-d'oeuvre, l'efficacité du capital demeure moins élevée qu'en Ontario et par rapport à la moyenne canadienne. Nous y reviendrons.

Le tableau 6 révèle que les hausses les plus importantes de la décennie 1962-1971, par rapport à l'année 1961 se localisent dans les industries de la machinerie taux de variation 34,5%, les industries du caoutchouc et produits en plastique (26,5%), fabrication de produits en métal (24,4%), meubles et articles d'ameublement (23,4%), des produits électriques (20,1%) et les industries de première transformation des métaux (18,6%). Toutefois, l'emploi chute de (17,4%) dans les produits du charbon et du pétrole, le cuir (9,9%) et dans les industries du tabac (5,1%). Entre la décennie 1962-1971 et 1972-1981, les hausses importantes se situent dans la machinerie (37,2%), les industries du bois qui passent de 12,9% à 33% au cours de la deuxième décennie ; le caoutchouc et matière plastique (19,7%), la première transformation des métaux (19%), les produits du charbon et du pétrole (16,4%). La chute s'accélère dans les industries du tabac et du cuir où l'on note des baisses d'emploi de 25,7% et de 21,1%. D'autres secteurs en hausse au cours de la première décennie enregistrent des baisses d'emploi au cours de la dernière, soit les industries du textile (-13,7%), les produits électriques (-7,5%), les aliments et boissons (-1,4%) et les produits minéraux non métalliques (-0,4%).

Comme nous l'avons dit plus haut, le Québec a été particulièrement touché par les récessions successives de 1980 et 1982. En effet, dans le secteur manufacturier, l'emploi a baissé de 4,2%, 8,6% et de 4,3% durant les années 1981, 1982, 1983 après avoir connu des augmentations de 2% en 1978, 6% en 1979 et de 2,3% en 1980. Les données préliminaires du (M.I.C.T.) Ministère de l'Industrie du Commerce et du Tourisme indiquent une augmentation de 3,3% pour les 9 premiers mois de 1984, de 3% pour l'année entière (estimation). Les données comparées aux données relatives à la production et aux immobilisations sembleraient indiquer que si, comme par le passé.

[222]

Tableau 6

Emploi total par groupe d'industries, Québec, 1967-1981 :
répartition sectorielle et taux de variation (nombre d'employés-es, en pourcentage et en taux de variation)

INDUSTRIES	1961	En % du total	1962-1971	En % du total	En % 1961 à (1962-1971)	1972-1981	En % du total	En % (1962- 1971) à (1972-1981)
	Aliments et boissons	55 264	12,2	59 274	11,3	7,3	58 431	11,1
Tabac	7 105	1,6	6 740	1,2	-5,1	5 318	1,0	-21,1
Caoutchouc et produits en matière plastique	8 974	2,0	11 355	2,2	26,5	13 597	2,6	19,7
Cuir	17 411	3,8	15 694	3,0	-9,9	11 659	2,2	-25,7
Textile	38 330	8,5	40 801	7,7	6,4	35 121	6,7	-13,9
Bonneterie	11 493	2,5	13 114	2,5	14,1	13 557	2,6	3,4
Vêtements	60 438	13,4	61 906	11,8	2,4	63 539	12,0	2,5
Bois	17 601	3,9	19 867	3,8	12,9	26 421	5,0	33,0
Meubles et articles d'ameublement	12 982	2,9	16 018	3,0	23,4	18 433	3,5	15,1
Papier et produits connexes	37 185	8,2	41 326	7,8	11,1	43 967	8,3	6,4
Imprimerie, édition et activités connexes	20 164	4,5	21 686	4,1	7,5	25 235	4,8	16,4
Première transformation des métaux	20 385	4,5	24 169	4,6	18,6	28 765	5,5	19,0
Produits métalliques	27 320	6,0	33 986	6,5	24,4	37 805	7,2	11,2
Machinerie	10 016	3,2	13 469	2,6	34,5	18 483	3,5	37,2
Matériel de transport	25 872	5,7	27 986	5,3	8,2	33 371	6,3	19,2
Appareils et matériel électriques	27 671	6,1	33 230	6,3	20,1	30 729	5,8	-7,5
Produits minéraux non-métallurgiques	13 334	2,9	14 359	2,7	7,7	14 301	2,7	-0,4
Produits du pétrole et du charbon	3 711	0,8	3 065	0,6	-17,4	3 569	0,7	16,4
Industrie chimique	22 964	5,0	25 499	4,8	11,0	26 905	5,1	5,5
Industries manufacturières diverses	14 323	3,2	14 929	2,8	4,2	17 482	3,3	17,1
TOTAL	452 543		501 450		10,8	526 386		5,0

Source: Stat. Can., *La population active*, 71 001

[223]

l'emploi demeure une variable fragile au Québec durant les récessions, un changement structurel paraît se dessiner en direction d'investissements vers des activités davantage « intensives en capital », davantage orientées aussi vers la rationalisation des activités productrices et vers les secteurs des biens durables.

La répartition de l'emploi par secteur indique que six secteurs créaient en 1961 plus de 50% des emplois manufacturiers, soit les industries du vêtement (13,4%), les aliments et boissons (12,2%), du tabac (8,5%), les industries du papier et produits connexes (8,2%), les appareils électriques et les produits métalliques (6%). De 54,5% des emplois du secteur en 1961, ces six groupes d'industries réduisent leur part à 51,4% et 51,1% respectivement au cours des décennies 1962-1971 et 1972-1981. Le déplacement sectoriel est malgré tout peu important.

Le groupe des industries du vêtement est sans conteste le plus intensif en travail. Attirant des parts relativement faibles des immobilisations dans l'ensemble du secteur, soit 1,6% en 1961, 1,3% en moyenne en 1962-1971 et 1,6% en 1972-1981, ce groupe maintient le premier rang en terme de part de l'emploi total du secteur manufacturier, soit 13,4% en 1961, 11,8% en moyenne de 1962 à 1971 et 12% en moyenne de 1972 à 1981. Le groupe des aliments et boissons occupe le deuxième rang qu'il maintient également malgré un fléchissement à 11,3% et 11,1% au cours de la première et de la deuxième décennie respectivement. Entre ces deux périodes, il subit une baisse d'emploi de 1,4% de sorte que le niveau de 1972-1981 ne dépasse celui de 1961 que de 5,7%. L'évolution de l'emploi dans ce groupe suit celle des immobilisations, bien que ces dernières décroissent plus rapidement (16% en 1961 ; 11,3% en 1962-1971 et 9,1% en 1971-1981). Les industries du papier et produits connexes fournissent 8,2% de l'emploi total en 1961, 7,8% et 8,3% respectivement au cours des périodes 1962-1971 et 1972-1981. Cette évolution relativement insensible de l'emploi dans ce groupe d'industrie, contraste avec son importance grandissante dans la répartition des immobilisations (9,5% en 1961, 17% en 1962-1971 et 1972-1981). Il absorbe une part de plus de plus importante des immobilisations tout en créant de moins en moins d'emplois.

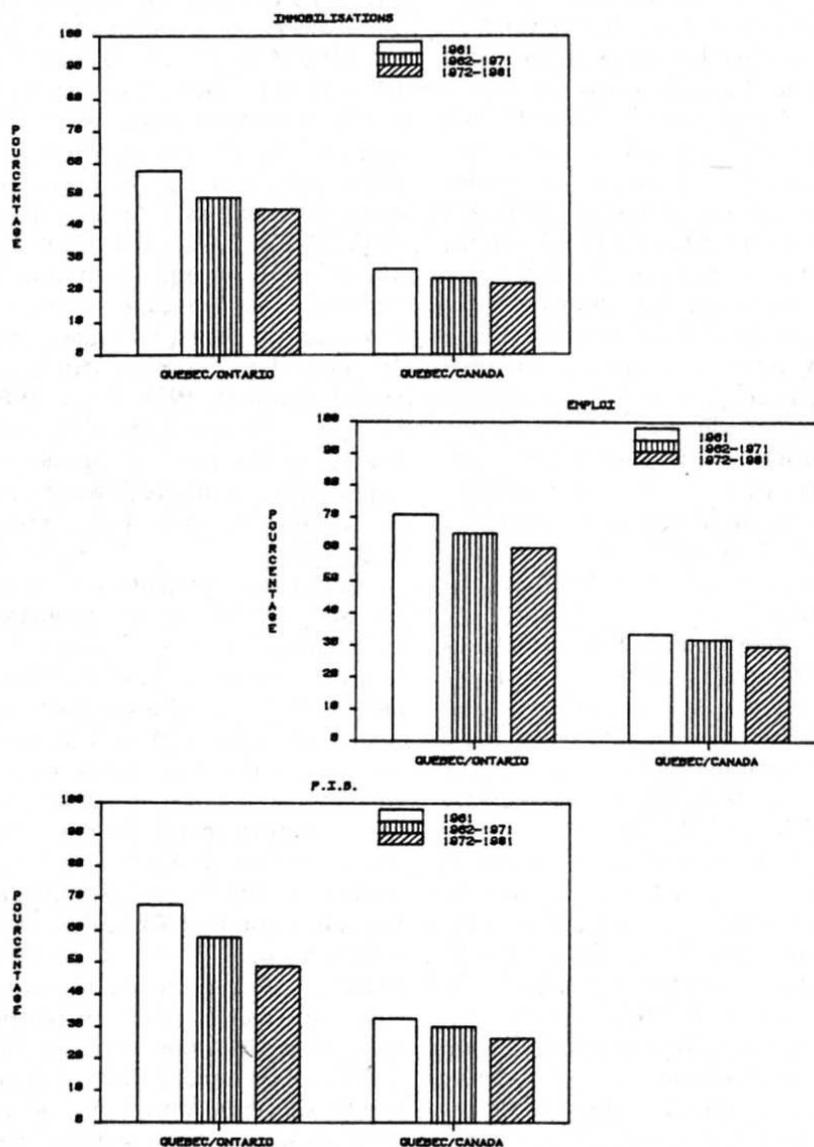
En résumé, que conclure de toutes ces données sur la production, les immobilisations et l'emploi ?

Les objectifs des politiques industrielles du Québec adoptées depuis les années 1960 visaient la modernisation de l'économie du Québec, mais aussi l'amélioration de la position économique du Québec par rapport à l'Ontario et à l'ensemble de l'économie canadienne. Sans aller jusqu'à conclure au déclin historique du Québec, force est de constater qu'après un recul marqué durant les années 1960, la position du Québec s'est tout au plus stabilisée durant les années 1970 (voir graphique 6). Puis, après un nouveau recul au tournant des années 1980, tout au plus, peut-on lancer l'hypothèse d'une relance du développe-

[224]

Graphique 6

Immobilisations, emploi et production dans le secteur manufacturier, Québec, 1961-1981 : parts relatives par rapport à l'Ontario et au Canada (en pourcentage)



Source : Bureau de la statistique du Québec, Statistiques principales des manufacturiers québécois (1984) ; Profil statistique du secteur manufacturier au Québec, 1971-1982 (1983). Statistique Canada, Industries manufacturières du Canada : niveaux national et provincial (31-203).

[225]

ment industriel et d'une amorce de redéploiement depuis 1983 notamment dans le secteur des biens durables. Le graphique 6 montre toutefois le recul en importance relative de l'économie québécois dans l'économie canadienne durant la période étudiée.

Il ressort aussi que la structure industrielle du Québec s'est peu modifiée depuis une vingtaine d'années (voir tableau 2). Assise sur des secteurs traditionnels à faible élasticité de la demande et fortement concurrencés, celle-ci n'est pas parvenue à opérer les mutations industrielles et les déplacements qui auraient permis une plus grande intégration intersectorielle, une croissance plus soutenue et une meilleure capacité d'adaptation à la crise des années 1970 et 1980. À lui seul le graphique 7 résume le « problème » du Québec. Le graphique compare les matrices industrielles du Québec et de l'Ontario. On le constatera, les compositions sectorielles des deux matrices ont peu évolué de 1961 à 1981. Le fait le plus significatif du graphique demeure toutefois la différence marquée entre les deux matrices. Alors qu'au Québec, les principaux secteurs industriels sont ceux des aliments et boissons, du papier, du textile/bonnêterie/vêtement, de la première transformation des métaux, des produits métalliques, du matériel de transport et des appareils électriques, en Ontario, les principaux secteurs industriels sont ceux du matériel de transport, des aliments et boissons, des appareils électriques de la première transformation des métaux, des produits métalliques, de la chimie et de la fabrication de machines.

De ceci, il ressort donc qu'un effet d'inertie pèse sur l'économie du Québec. Les politiques fédérales ou la présence des investissements étrangers ou encore une productivité plus faible qu'en Ontario imputable à la taille des entreprises ou aux insuffisances de gestion ne peuvent à elles seules expliquer un tel effet.

Conclusion.

L'absence d'une politique cadre qui aurait non seulement permis d'identifier clairement les priorités sectorielles, de mobiliser les ressources en conséquence et de combiner de manière plus efficace l'utilisation des différents instruments d'intervention de l'État constitue,

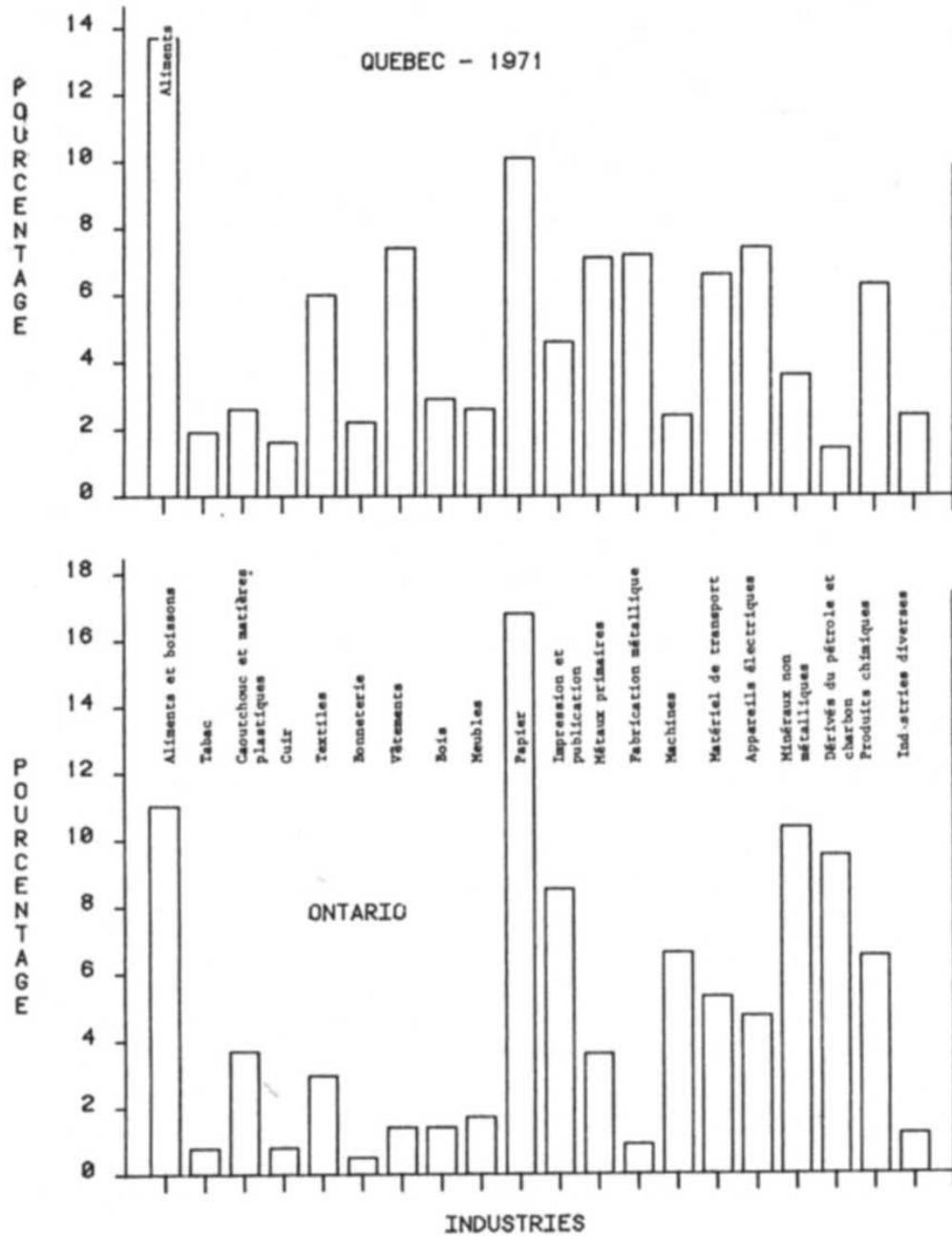
rappelons-le, une variable explicative majeure de cet état de fait. La performance de l'industrie québécoise montre qu'en comparaison de l'Ontario, où l'intervention étatique a été plus traditionnelle, moins axée sur l'offre, encore qu'il faille y apporter des nuances puisque l'intervention du gouvernement fédéral fut loin d'être neutre, l'« activisme » de l'État, faute d'une volonté politique de « produire des cohérences » (selon l'expression de B. Cazès), a été ambivalent, c'est le moins qu'on puisse dire.

À cette première variable explicative vient s'en ajouter une seconde. La politique d'offre fut, et c'est encore plus nettement le cas depuis 1976, essentiellement une politique de développement du capi-

[226]

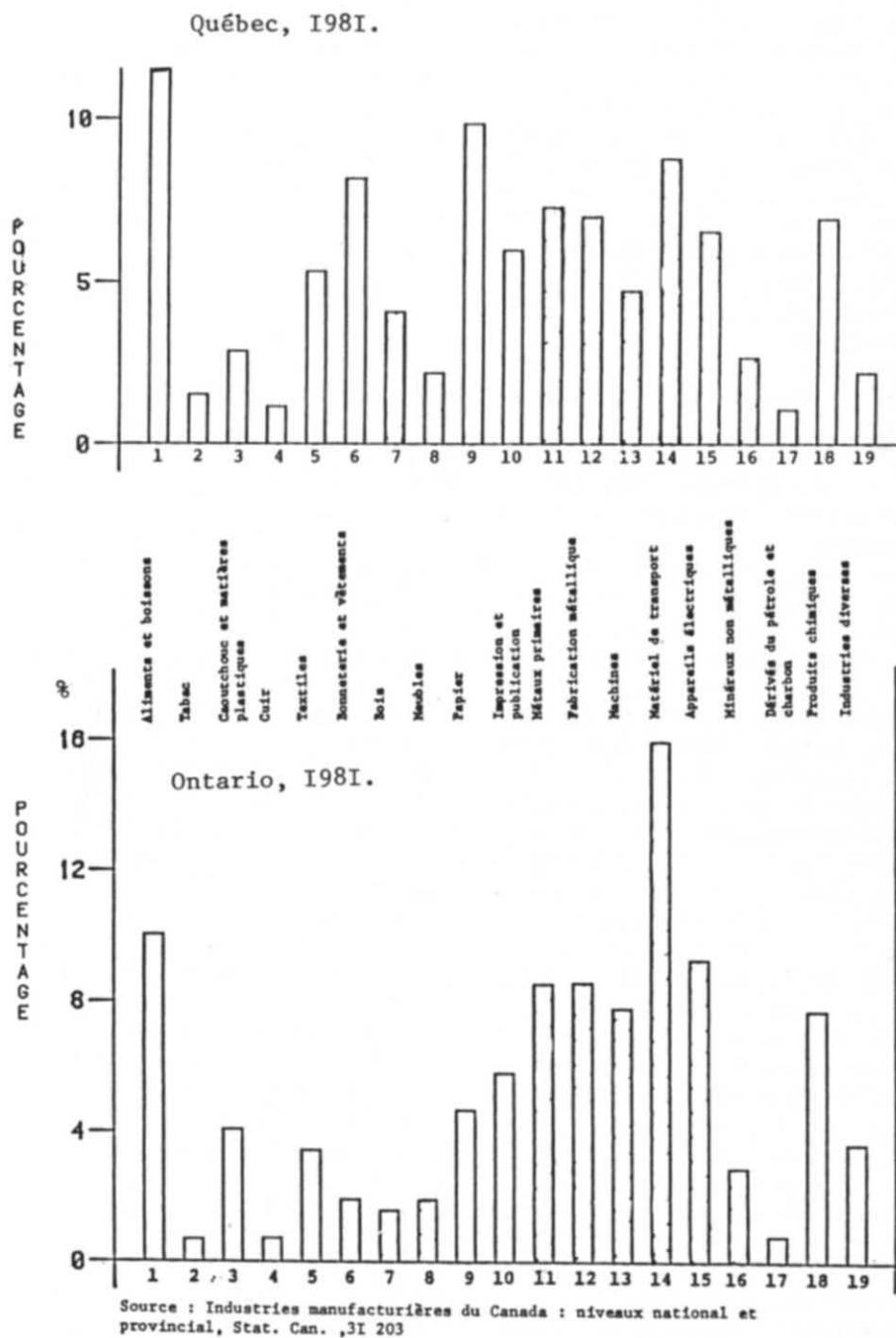
Graphique 7

Produit intérieur brut par industrie, Québec, Ontario, 1971 et 1981 (en %)



Source : Statistique Canada, Industries manufacturières du Canada : niveaux national et provincial, 31-203.

[227]



Source : Statistique Canada, Industries manufacturières du Canada : niveaux national et provincial, 31-203.

[228]

tal caractérisée par cinq éléments : une politique modérément discriminatoire en faveur du capital québécois, le « partnership » de l'État sur le plan financier, une politique de substitution du capital québécois au capital canadien, l'utilisation de l'outil fiscal et la maximisation des retombées des sociétés d'État et des multinationales étrangères. À mi-chemin entre la politique d'offre environnante traditionnelle et la politique industrielle volontariste, cette politique de développement du capital n'a pu produire tous ses effets faute d'être parvenue à polariser le développement industriel sur des « filières de production » et des « nœuds » qu'il s'agissait d'identifier (ce qui fut tardivement fait), puis de consolider et d'intégrer tant sur le plan horizontal que sur le plan vertical. Une telle approche eut exigé une politique beaucoup plus contraignante à l'égard des entreprises, beaucoup plus discriminatoire et agressive aussi pour les fins d'amélioration de compétitivité, de relance industrielle et de redéploiement recherché. Une telle approche eut aussi exigé un effort beaucoup plus marqué en direction des secteurs producteurs de biens de capital (équipement, matériel de transport, etc.), et surtout peut-être, en direction des sociétés d'État dont on aurait pu attendre davantage en termes de dynamisme et de polarisation du développement industriel. Comme le rappelle P. Fournier, leur utilisation n'a pas été pleine et entière. D'une part, parce qu'elles n'ont pas joué un rôle suffisamment agressif au niveau de la structure industrielle, étant plus souvent qu'à leur tour à la remorque des initiatives en provenance du secteur privé, et, d'autre part, soit parce qu'elles ont agi trop souvent comme des partenaires juniors du secteur privé, soit parce qu'elles ont davantage assumé les risques ou supporté le coût infrastructurel ou social de l'accumulation que joue le rôle polarisateur souhaité ²⁵⁰.

La marge de manœuvre dont dispose l'État et la portée de ses politiques sont forcément limités par la nature même du système économique et des relations politiques au sein de la confédération canadienne. Les gouvernements successifs ont toujours convenu d'accepter ces contraintes et d'inscrire leurs politiques économiques à l'intérieur de ces

²⁵⁰ P. Fournier, *Les sociétés d'État et les objectifs économiques du Québec*, op. cit., pp. 129 et suivantes.

limites. Le secteur privé et le gouvernement fédéral ont aussi toujours mal accepté l'intervention de l'État québécois sur le plan économique. Leur attitude fut souvent franchement hostile, plus que jamais depuis 1976. Mais, quoique on en dise le problème ne fut jamais que l'État intervienne mais, qu'il ne soit pas allé jusqu'aux limites de ses propres capacités sur le plan économique. Dans le débat actuel sur l'État, le texte voulait le souligner, le Québec ne souffre pas d'un problème de trop d'État ou de pas assez d'État, une critique trop souvent entendue, mais plutôt d'un manque d'assurance et de détermination quant au rôle moteur que peut jouer l'État dans l'orientation du développement, et, en corollaire, ou par voie de conséquence, d'un manque de coordination entre les différents instruments et leviers dont peut disposer [229] l'État. En un mot, la planification, expérience avortée des années 1960, fait cruellement défaut au Québec.

Novembre 1984.

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

[230]

[231]

Nos 14-15.
POLITIQUES INDUSTRIELLES

DÉBAT

[Retour au sommaire](#)

[232]

[233]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.

DÉBAT

**“ANALYSE DE LA STRUCTURE
SOCIO-PROFESSIONNELLE DE
LA MAIN-D’ŒUVRE QUÉBÉCOISE,
1971-1981”**

Dorval BRUNELLE et Pierre DROUILLY

Et c'est là (...) qu'est le secret du bonheur et de la vertu, aimer ce qu'on est obligé de faire. Tel est le but de tout conditionnement : faire aimer aux gens la destination sociale à laquelle ils ne peuvent échapper,

Aldous Huxley : Le meilleur des mondes.

[Retour au sommaire](#)

L'étude de la classification socioprofessionnelle de la main-d'oeuvre sert à étudier le marché de l'emploi. Subsidiairement, l'analyse sert également à des fins de planification. C'est dire que l'instrument qu'est la classification des professions ne vise pas seulement à mesurer ou à évaluer l'état du marché de l'emploi, puisqu'il est aussi utilisé à des fins d'établissement de programmes par les fonctionnaires de l'immigration lorsqu'ils traitent les demandes des futurs immigrants ou par les fonctionnaires des bureaux de main-d'oeuvre dont c'est la fonction de recevoir et de traiter les demandes d'emploi et de les diriger vers les ouvertures disponibles sur le marché du travail. Cet instrument est également utilisé par les fonctionnaires provinciaux de la main-d'oeuvre.

À cette double fin, le Canada a perfectionné un instrument appelé la *Classification canadienne descriptive des professions* (la C.C.D.P.), lui-même [234] inspiré en bonne partie du *Dictionary of Occupational Titles* (D.O.T.) américain.

Les fonctions de la C.C.D.P. sont nombreuses :

La « Classification canadienne descriptive des professions » a été rédigée dans le but de faciliter les recherches et les analyses sur les professions, l'organisation des enquêtes, les recensements et la compilation des statistiques, l'établissement de programmes de formation et d'éducation, le fonctionnement de services d'orientation et de placement, de réadaptation et d'immigration, ainsi que la mobilité des travailleurs et la gestion du personnel et autres travaux dans les entreprises industrielles et commerciales ²⁵¹.

La publication, ces derniers mois, de données du *Recensement de 1981*, nous offre l'occasion de mettre à jour certaines informations et nous offre également l'occasion de soumettre à la critique la grille d'analyse de la C.C.D.P. Si les renseignements maintenant disponibles permettent de suivre l'évolution de la structure socio-professionnelle du Québec sur la période de dix ans qui nous sépare du précédent *Recensement*, celui de 1971, ces renseignements nous justifient aussi de remettre en question la nomenclature utilisée.

À un premier niveau, on pourrait dire d'un recensement décennal qu'il nous fournit en quelque sorte une radiographie de la société sur laquelle il a été appliqué. En effet, il peut être hasardeux d'établir autre chose que des descriptions de phénomènes sur la base des données de recensements, en laissant ouverte pour d'autres travaux d'analyse la question du repérage des causes qui permettent en dernière analyse d'expliquer les écarts ou les transformations intervenues dans l'évolution du marché de l'emploi. En d'autres mots, on ne pourrait expliquer les modifications intervenues dans le marché de l'emploi sans faire intervenir des variables qui échappent à une telle grille de classification et qui, de toutes façons, échappent à la collecte de données faite par un recensement de la population ; on n'a qu'à penser aux contraintes posées par l'accumulation des profits d'entreprises, ou celles posées par l'évolution de la politique économique des États ou des gouvernements

²⁵¹ Classification canadienne descriptive des professions, tome 1, page XI.

qui déterminent en définitive la configuration de l'emploi mieux que ne le font les multiplications des descriptions d'occupations.

À un second niveau toutefois, la classification des professions ne fait pas que refléter l'état du marché du travail, elle l'interprète et, plus fondamentalement elle vise à le gérer. Il est intéressant de relever à cet égard que les classifications de ce genre sont élaborées à partir d'un cadre philosophique libéral où à chaque individu correspond un métier pour lequel il est en définitive prédestiné ; ici, la notion de « métier » rend bien compte de cette perception en vertu de laquelle chacun s'oriente ou devrait être orienté vers l'activité qui correspond à un ensemble de critères objectifs analytiquement délimités ou délimitables : sous cet angle, la classification, loin d'être neutre, reflète une certaine idéologie face au travail et au marché du travail :

[235]

« À chacun son métier » est un adage courant qui prend tout son sens lorsqu'on considère les aptitudes, les intérêts précis et les dispositions particulières qu'il faut, sans parler d'études et de formation spéciale, pour bien exercer un métier ²⁵².

Comme quoi le travail n'est jamais une obligation ou une nécessité mais, au mieux, un choix délibéré entre des individus et des talents. Ceci étant établi, il ne saurait être question, sous prétexte que l'instrument est idéologiquement et politiquement biaisé, de rejeter d'emblée toutes les informations qu'il peut fournir. Bien au contraire, une grille d'analyse à contenu plus social, voire même critique, ne pourrait être élaborée que sur la base d'un approfondissement des limites propres à l'instrument dont nous disposons. Il importe alors d'utiliser les résultats de la collecte des données des recensements en cherchant à élaborer une véritable « structure socioprofessionnelle de manière à faire correspondre du mieux possible l'analyse socio-professionnelle au monde concret du travail dans lequel des phénomènes comme la hiérarchie, le pouvoir, le savoir ou la simple peine à accomplir une tâche ont plus de poids et de pertinence que l'idée d'un éclatement entre une multitude de métiers qui se disputent le talent d'une armée de travailleurs

²⁵² *Idem*, tome 2, page X.

formellement égaux et libres de choisir selon leurs penchants ou leurs inclinations.

Dans la présente étude, nous procéderons en deux temps : en première partie, nous étudierons d'abord succinctement la C.C.D.P., ses fonctions et ses limites, ensuite de quoi nous proposerons de regrouper les données fournies sur la base d'une division fondamentale entre le travail manuel et le travail intellectuel. En deuxième partie, nous concentrerons l'analyse sur un ensemble de problèmes plus spécifiques comme le travail des femmes, les rémunérations et la précarité. Pour conclure, nous chercherons à ouvrir l'étude des catégories socioprofessionnelles sur la perspective plus vaste de l'analyse des rapports entre les classes afin d'établir un début de connexion entre la structuration proposée ici et l'étude toujours empiriquement complexe des classes sociales.

1. La classification

Le principe de construction de la classification des professions a été élaboré aux États-Unis : à chaque profession correspond un code où est consigné un ensemble de renseignements concernant les « conditions d'ambiance du travail, les activités physiques liées au travail, la durée de la formation, et les fonctions du travailleur d'après le code « Données-Personnes-Choses » ²⁵³.

Nous reprendrons rapidement ces éléments un à un afin de jeter quelque lumière sur la fonction de cet outil qu'est la C.C.D.P.

Le critère de base qui sert à construire toute la classification des professions est avant tout descriptif, c'est « le genre de travail effectué » auquel on adjoindra « d'autres caractéristiques pour préciser la nature du travail » ²⁵⁴.

²⁵³ *Idem*, tome 1, page XI.

²⁵⁴ *Idem*, tome 1, page XIII.

[236]

C'est sur cette base que la C.C.D.P. définit et circonscrit ses « grands groupes », « sous-groupes », et « groupes de base ».

Cette description est construite à partir des « caractéristiques physiques et matérielles » suivantes : des « conditions d'ambiance » (CA) comme « le bruit, les risques mécaniques, la fumée et la poussière », et des « activités physiques » (AP) classées en sept ensembles de mouvements selon qu'il faudra a) faire appel à la force ou pas (« travail sédentaire, léger, moyen, lourd, très lourd ») ; ou selon qu'il faudra b) « grimper ou garder l'équilibre » ; c) « se pencher, s'agenouiller, s'accroupir ou ramper » ; d) « tendre les bras, manipuler, travailler avec les doigts ou tâter » ; e) « parler » ; f) « entendre » ; et g) « voir »²⁵⁵. S'ajoutent enfin les « fonctions du travailleur en égard aux Données-Personnes-Choses »²⁵⁶.

L'ensemble de ces critères et caractéristiques sert ainsi à définir, pour chacune des 14 300 descriptions de professions regroupées en 498 groupes de base pour fins de manipulation statistique, un ensemble de « normes professionnelles » d'accessibilité à la profession en question.

À cette discipline s'ajoutent les deux « caractéristiques professionnelles » suivantes : la formation générale (FG) et la préparation professionnelle spécifique (PPS).

Ainsi, la C.C.D.P. établit six niveaux de formation générale qui circonscrivent autant de dispositions indispensables à l'exercice d'un ensemble de professions. L'on a alors, pour ce qui concerne le raisonnement par exemple, au premier niveau, le niveau 6, « l'application des principes de la pensée logique ou scientifique à un vaste champs de

²⁵⁵ *Idem*, tome 2, page 1485.

²⁵⁶ On peut, pour expliquer le fonctionnement de cette grille, reprendre quelques exemples de la Classification : « La plupart (des) professions consistant en travaux élémentaires et manuels, et les tâches accomplies par les travailleurs se définissent comme suit :

<i>Données</i>	<i>Personnes</i>	<i>Choses</i>
Copier	Parler-Signaler	Alimenter- retirer
Comparer	Servir	Manutentionner »

Idem, page 1489.

problèmes théoriques et pratiques » et, au dernier, le niveau 1, « faire preuve de bon sens pour suivre des directives simples » ²⁵⁷.

De la même manière la C.C.D.P. établit neuf niveaux de préparation professionnelle spécifique qui vont de la « simple démonstration » (niveau 1) à plus de « dix ans d'expérience » pour exercer certaines professions très qualifiées (niveau 9).

À cet ensemble de caractéristiques décrivant le métier, on adjoint pour les 498 groupes de base un « profil de qualification » comprenant des « facteurs d'aptitude », des « facteurs d'intérêt » et des « indices de tempérament ». On dénombre onze « facteurs d'aptitudes » qui vont « depuis l'intelligence », l'« aptitude verbale », « numérique », jusqu'à des facteurs plus physiques comme « la dextérité digitale », « la dextérité manuelle » ou la « discrimination des couleurs ». Ainsi chaque groupe de base se voit attribuer des cotes significatives « pour la bonne exécution du travail » pour chaque facteur d'aptitude.

La C.C.D.P. distingue neuf « facteurs d'intérêts » comme « aimer les travaux qui donnent du prestige et confèrent l'estime des autres » ou comme « aimer le travail routinier, concret et organisé ». Pareillement, on classe douze « indices de tempérament » comme « aimer exercer une influence sur les gens » ou « aimer les tâches répétitives ou de courte durée ». C'est ainsi que, pour être vétérinaire, le candidat « doit aimer et respecter les animaux, c'est une des conditions essentielles [237] au choix de ce métier » ²⁵⁸ alors que, pour être travailleur des abattoirs, le candidat « doit aimer les activités où le côté technique l'emporte sur le facteur humain. Il doit aimer travailler avec des choses et des objets comme des couteaux, des tranchoirs et des scies » ²⁵⁹.

On trouvera une illustration des définitions d'occupations de la C.C.C.P. et de la codification utilisée par celle-ci dans les exemples reproduits en Annexe I, à savoir les professions de « juge », « secrétaire », « confectionneur de pretzels » et « sexeur ».

Au-delà de son caractère passablement surréaliste, ce quadrillage théorique sert des fonctions de gestion sociale indéniables où il s'agit désormais d'adapter le demandeur d'emploi à l'ensemble des activités

²⁵⁷ *Idem*, page 1489.

²⁵⁸ *Idem*, tome 2, page 122.

²⁵⁹ *Idem*, tome 2, page 521.

pour lesquelles il est le mieux disposé, intellectuellement et physiquement. À cet égard la *classification* part d'un processus fondamental, la parcellisation du travail et, sur cette base, elle s'ouvre à des fins de gestion du marché du travail.

Elle jouerait ainsi, au niveau du marché du travail, un rôle qui n'est pas sans évoquer celui qu'assume la psychologie sociale industrielle au niveau des relations de travail, de sorte que les deux dimensions se compléteraient et se renforceraient mutuellement. Ce serait alors grâce à cette double pression que

le travail se mue maintenant en dextérité de détail où seule une capacité particulière souvent proche du réflexe, ou un complexe de capacités, est sollicitée. L'individu entier, total, n'est plus que sa carcasse. Il ne se présente plus en tant qu'individu, mais en tant que partie d'individu : yeux, mains, bras... La dislocation du sujet comprend l'exclusivité d'une capacité sur toutes les autres, voire même l'atrophie des autres par l'hyperspécialisation. Atrophie qui s'étale jusqu'à la radicale coupure entre les capacités intellectuelles et manuelles ²⁶⁰.

1.1. Catégories professionnelles et structure socio-professionnelle

La C.C.D.P. regroupe les 14 300 descriptions d'occupations en 498 « groupes de base » sur la base de l'homogénéité dans la description de la tâche. À leur tour ces 498 groupes de base sont réunis en 81 « sous-groupes » eux-mêmes fondus dans 22 « grands groupes » qui constituent la forme la plus agrégée, et aussi la plus utilisée pour fins de présentation statistique, de la C.C.D.P.

On peut déjà adresser une critique préalable à la C.C.D.P. au niveau de la constitution même des groupes de base. Ainsi la description toute formelle des tâches amène la C.C.D.P. à adjoindre les apprentis, les aides, les adjoints, les assistants, les auxiliaires, etc. dans les groupes de base de travailleurs qualifiés correspondants, faisant fi ainsi de toute la hiérarchie [238] de pouvoir qui détermine les conditions d'exercice

²⁶⁰ Jean Ellezam, *Groupe et capital. Un nouveau mode social de produire le travailleur*, Hurtubise H.M.H., coll. « Brèches », 1984, page 39.

du travail. Mais cette critique demeure en quelque sorte assez gratuite dans la mesure où le groupe de base est le niveau le plus désagrégé pour lequel on dispose de données statistiques ²⁶¹.

La C.C.D.P. reconnaît par contre des catégories topiques particulières, à savoir a) les directeurs ; b) les surveillants et contremaîtres ; c) les techniciens-spécialistes et techniciens ; d) les contrôleurs, vérificateurs, essayeurs, trieurs et échantillonneurs, les inspecteurs et agents chargés de l'application des règlements ; et e) les manœuvres, que nous avons retenues pratiquement telles quelles dans la mesure où elles font l'objet d'une définition générique relativement cohérente dans le rapport au pouvoir et le rapport au savoir.

Mais alors que la C.C.D.P. disperse ces groupes de base particuliers à travers les sous-groupes et grands-groupes de la classification sur la base des activités industrielles, nous avons choisi de les maintenir comme catégories fondamentales d'une classification socio-professionnelle.

En effet la critique principale que l'on peut adresser à la C.C.D.P. est de regrouper les professions sur la base d'une multitude de critères mal explicités mais dont l'intelligibilité se retrouve dans la classification des activités industrielles. C'est ainsi qu'au niveau des 22 grands-groupes on retrouve en filigrane la distinction classique entre secteurs primaire, secondaire et tertiaire, et à l'intérieur de ceux-ci des distinctions fondées sur les activités économiques. Par exemple, dans le secteur primaire on retrouve les grands-groupes agriculture, chasse et pêche, forêts, mines et carrières ; dans le secteur secondaire on retrouvera la distinction entre le premier traitement des matières premières, l'usinage des matières et la fabrication des produits finis, alors que dans le secteur tertiaire on retrouvera la distinction entre le travail de bureau, le commerce et les services, les professions libérales (direction, sciences, sciences sociales, religion, enseignement, médecine, arts) faisant l'objet des premiers grands-groupes de la classification. Restera enfin les secteurs économiques problématiques dans cette description

²⁶¹ Étant donné la parenté entre la C.C.D.P. et le D.O.T. on consultera A.R. Miller, D.J. Treiman, P.S. Cain et P.A. Ross, *Work, jobs and occupations*. National Academic Press, Washington, 1980, pour une critique exhaustive du D.O.T. américain.

des activités économiques : la construction, les transports, la maintenance, les communications.

À l'intérieur de ces grands groupes interviendront toutes sortes de facteurs de regroupement régionaux qui seront bien souvent empreints de ce que l'on a déjà appelé « l'empirisme coloré des classements bricolés »²⁶². Ainsi les travailleurs scientifiques seront regroupés suivant une classification des sciences très rudimentaire qui n'est pas sans rappeler la hiérarchie des sciences développée par Auguste Comte au début du XIX^e siècle (mathématiques, sciences physiques, sciences de la vie, sciences sociales) alors que les enseignants seront regroupés par niveaux scolaires (primaire, secondaire, collégial, universitaire) ; ainsi les médecins seront regroupés par disciplines médicales alors que le grand groupe religion ne sera pas ventilé par type de religion.

Les travailleurs de services quant à eux seront regroupés par type de service (protection, alimentation, logement, nettoyage, services personnels) à travers lesquels on retrouve les [239] « besoins naturels » alors que dans les transports on retrouve une classification du type à pied - à cheval - en auto (transport aérien, ferroviaire, fluvial, maritime, automobile). Dans le secteur de la production on retrouve des regroupements faits tantôt selon la technique utilisée (chimie, électricité, mécanique, etc.), tantôt selon la matière ouvrée (minerai, métal, argile, verre, pierre, plastique, caoutchouc, bois, fourrure, cuir, etc. dans laquelle on reconnaît les règnes minéral, végétal, animal) ; tantôt selon le type de produit fini (matériel électrique, aliments, boissons, textile, etc.). C'est cette juxtaposition de logiques classificatoires déduites de représentations locales et hétérogènes de l'espace social et de l'activité humaine qui amène la C.C.D.P. à mettre dans le même grand groupe le préposé à la patinoire avec la vedette de hockey professionnel parce qu'ils œuvrent tous les deux dans les sports et les loisirs, mais à ne pas mettre dans le même grand groupe le conducteur de wagonnets dans l'usine de l'Alcan et le conducteur à la gare de triage du CN puisque l'un sera rattaché au premier traitement des matières alors que l'autre sera affecté aux transports.

²⁶² Pour une critique de classification socio-professionnelle, voir Alain Desrosières et Laurent Thévenot, « Les mots et les chiffres : les nomenclatures socio-professionnelles », *Économie et Statistique*, n° 110, avril 1979.

Bref, les regroupements faits par la C.C.D.P. sont à toutes fins pratiques inutilisables pour les besoins d'une structure socio-professionnelle dans la mesure où ils évacuent complètement les deux rapports fondamentaux entre le détenteur de pouvoir ou de savoir et le simple exécutant. Nous allons alors proposer une structuration des occupations qui a l'avantage d'être exhaustive, et de prendre en compte certaines divisions fondamentales qui caractérisent le marché du travail.

1.2. Travail intellectuel et travail manuel

La distinction entre travail manuel et travail intellectuel pose vraisemblablement plus de problèmes théoriques qu'aucune autre ; elle en pose davantage que les distinctions classiques entre « arts libéraux » et « arts mécaniques » ou que la division économique entre travail productif et travail improductif. De surcroît, elle a été politisée par tout un courant marxiste et elle a servi à des fins de critique de toute prestation de travail intellectuel qui n'était pas conforme à une ligne théorique prédéfinie et ce genre de détournement de sens a contribué à invalider la pertinence de la distinction elle-même ²⁶³.

Concédonsons au moins que la division a pour nous une valeur heuristique ou méthodologique bien que toutes ses implications philosophiques, sociales et psychologiques demeurent relativement inexploitées ²⁶⁴.

Cela veut dire que nous nous contenterons d'appliquer cette démarcation à partir de la grille utilisée par la C.C.D.P. elle-même, en croisant les activités intellectuelles qui y sont définies avec les activités manuelles retenues. Seront donc définis comme travailleurs manuels tous ceux pour lesquels la prestation de travail ne comprend qu'un nombre très réduit d'activités intellectuelles — comprendre une directive, obéir

²⁶³ Voir en particulier, Alfred Sohn-Rethel, *Intellectual and Manual Labour. A critique of Epistemology*, Macmillan, Londres, 1978 ; ou encore Yannick Maignien, *La division du travail manuel et intellectuel*, Paris, Maspéro, 1975.

²⁶⁴ Pour une analyse des implications théorique et historique de l'implantation de ce processus dans le capitalisme, voir D. Brunelle, *La raison du capital*, Hurbubise H.M.H., coll. « Brèches », 1980. Voir aussi Hannah Arendt, *The Human Condition*, Doubleday Anchor Books, N.Y., 1959, pp. 79 et ss.

— et comprendre essentiellement un ensemble d'activités physiques bien définies.

[240]

Le travailleur intellectuel, quant à lui, aura à s'engager dans les activités intellectuelles plus hautes sur la grille de la C.C.D.P., alors que le nombre d'activités physiques obligatoires est nul ou à peu près ; en d'autres termes — et c'est peut-être là le fondement social le plus concret de la distinction —, le travailleur intellectuel peut faire ce qu'il veut de son corps : il dispose d'une autonomie physique plus ou moins totale.

Sous cet angle d'analyse, la principale division qui caractérise l'ensemble du processus de travail dans la société actuelle est celle qui oppose le travail intellectuel et le travail manuel, ainsi que l'ont relevé des chercheurs comme Braverman aux États-Unis ou comme André Gorz, Baudelot, Establet et Malemort en France ²⁶⁵.

Or, cette division se retrouve à peu près telle quelle dans la construction de la Classification. Nous lui donnerons par contre un contenu plus lourd en inscrivant le travailleur intellectuel et le travailleur manuel dans un rapport de pouvoir, alors que la C.C.D.P. se contente de poser entre toutes les occupations de fausses équivalences objectives. Enfin, ajoutons que l'avantage de notre approche réside aussi dans le fait qu'elle est susceptible de rendre compte de l'intérieur en quelque sorte du phénomène même de la fragmentation et de cerner une des causes essentielles de ce processus, alors que la démarche positiviste des concepteurs de la C.C.D.P. doit s'en remettre aux seules causes externes comme la maturité de l'économie ou les exigences du marché du travail pour expliquer la parcellisation et la décomposition des tâches. C'est à partir de

²⁶⁵ Cf. H. Braverman, *Labor and Monopoly Capital, The Degradation of Work in the Twentieth Century*, N.Y., Monthly Review Press, 1974 (traduit en français chez F. Maspéro et publié en 1976) ; André Gorz (éd.). *Critique de la division du travail*, Éd. du Seuil, coll. « Politique », 1973 ; C. Baudelot, R. Establet et J. Malemort, *La petite bourgeoisie en France*, Maspéro, 1974.



[241]

Tableau I
Structure socio-professionnelle de la main-d'oeuvre au
Québec 1971-1981 (en milliers et en pourcentages)

	1971				1981			
	H	F	Total	%	H	F	Total	%
Directeurs	63	11	74	3,8	126	36	162	5,6
Travailleurs intellectuels	169	123	292	15,0	248	235	483	16,8
Travailleurs manuels	1063	491	1554	79,8	1337	850	2187	76,3
cols blancs	(317)	(354)	(671)		(391)	(644)	(1035)	
cols bleus	(746)	(137)	(883)		(946)	(206)	(1152)	
Armée, police, pompiers	27	0,5	28	1,4	34	2	36	1,3
TOTAL	1322	625,5	1948	100%	1745	1123	2868	100%

Source : Statistique Canada, *Recensement du Canada de 1981*, cat. 92-920.

[242]

cette grille d'analyse que nous serons par la suite conduits à réévaluer la pertinence de certaines distinctions de base entre spécialistes et techniciens, entre employés et manœuvres.

Néanmoins, sans pousser plus loin l'analyse pour le moment, c'est à travers les résultats que nous avons obtenus que nous légitimerons la démarche que nous avons suivie.

2. Analyse d'ensemble des données

Dans un premier temps, nous avons cherché à structurer les catégories socio-professionnelles en tâchant de concilier deux exigences, à savoir respecter la logique même de la Classification et appliquer les quelques déplacements d'occupations imposés par l'application de notre propre grille d'analyse. Le lecteur trouvera en Annexe 2 la correspondance entre notre nomenclature et celle de la C.C.D.P.

À partir d'une distinction de base entre travail intellectuel et travail manuel, nous avons retenu les quatre grandes catégories suivantes : a) les directeurs ; b) les travailleurs intellectuels ; c) les travailleurs manuels ; et enfin d) l'armée, la police et les pompiers, une catégorie qui n'avait pas sa place dans les trois autres.

Si, en stricte logique, il n'était pas nécessaire de distinguer les directeurs des autres travailleurs intellectuels, nous avons quand même maintenu la distinction d'abord parce qu'elle est importante dans la C.C.D.P. qui en fait un « titre principal », ensuite parce que la séparation fait mieux ressortir une distance entre rapport de pouvoir et rapport au savoir qui serait escamoté autrement.

Nous avons alors retenu comme travailleur intellectuel au sens strict, les six groupes d'occupations suivants : les professionnels, les spécialistes, les techniciens, les enseignants, les artistes et le clergé.

Quant aux travailleurs manuels, nous avons inclus sous ce titre tous ceux que l'on désigne généralement comme cols blancs et comme cols bleus. Pourquoi les avoir réunis ? Pour la raison bien simple que « dans le secteur salarié du commerce, la structure de l'emploi se confond de plus en plus avec celle en vigueur dans l'industrie »²⁶⁶, comme c'est également le cas dans le secteur des services²⁶⁷. Il n'est donc plus justifié de faire d'une distinction aussi descriptive qu'est la distinction entre cols blancs et bleus une catégorie de base mais bien, à l'inverse, de prendre la ressemblance entre tous ces travaux comme point de départ, quitte à rétablir par après la distinction entre les employés et les ouvriers, dans la mesure où, en économie en particulier, elle s'avère significative pour délimiter l'importance relative de l'emploi selon les secteurs industriels.

Les données du Tableau I nous montrent d'abord que, de toutes les occupations, c'est encore et toujours l'emploi dans les occupations manuelles qui croît le plus significativement, comptant pour 69% de l'emploi total créé entre 1971 et 1981, même si le poids de l'ensemble des travailleurs

²⁶⁶ Baudelot, Estabiet et Malemort, *op. cit.*, page 122.

²⁶⁷ Cf. H. Braverman, *op. cit.*, page 122.

[243]

Tableau II
Structure socio-professionnelle : travailleurs intellectuels
(en milliers et en pourcentages)

	1971				1981			
	H	F	Total	%	H	F	Total	%
Directeurs	63	11	74	20	126	36	162	25,2
Professionnels	61	7	68	19	78	22	100	15,5
Spécialistes	13	3	16	4	23	13	36	5,6
Techniciens	35	47	82	22,5	57	96	153	23,8
Enseignants	38	59	97	26,5	56	81	137	21,2
Artistes	17	5	22	6	28	17	45	7,0
Clergé	5	2	7	2	6	5	11	1,7
TOTAL	232	134	366	100	374	270	644	100

Source : Idem que tableau 1

[244]

manuels décline quelque peu en 1981 (à 76,3%), par rapport à ce qu'il était dix ans plus tôt (79,8%).

C'est dire que, malgré toutes les voies ouvertes à la qualification et l'attrait pour les occupations plus prestigieuses, il y a au-delà de 2 millions de Québécois qui sont confinés dans des fonctions manuelles et, comme nous le verrons à la section suivante, rémunérés en conséquence d'ailleurs.

L'autre élément d'importance à tirer du tableau concerne la féminisation qui touche toutes les grandes catégories mais qui, dans les faits, se concentre essentiellement dans la catégorie des travailleurs manuels cols blancs, c'est-à-dire auprès des employés dans les commerces et les services, comme nous aurons également l'occasion de le détailler ci-après.

À ce niveau très général, cette première manipulation ne nous apprend pas grand chose que nous ne sachions déjà ²⁶⁸. Il faut alors entrer quelque peu dans le détail et explorer chacune des grandes catégories retenues afin de faire ressortir la pertinence de la nomenclature proposée.

Le Tableau 2 fait état de la structure socio-professionnelle des travailleurs intellectuels, incluant pour les besoins de la cause, le grand-groupe des directeurs.

La répartition demeure passablement stable sur les dix années retenues, encore que certains contingents aient vu leur importance relative décroître comme ce fut le cas pour les professionnels, les enseignants et le clergé, trois types d'occupations traditionnelles qui le cèdent progressivement en importance face aux directeurs et aux nouvelles spécialisations. À cet égard, le Recensement de 81 fait encore état d'une augmentation importante du contingent des enseignants, mais il faut se souvenir que les mesures prises par le gouvernement du Québec à leur endroit à l'hiver 81 n'ont en tous leurs effets qu'à compter de l'automne 82.

Néanmoins, l'analyse des données du Tableau 2 appelle deux autres remarques : la première concerne l'augmentation importante du nombre des directeurs et des directrices, de sorte que celles-ci amélioreraient quelque peu leur position (de 15 à 22,2%) sur dix ans ; la seconde remarque porte sur la progression parallèle des occupations de spécialistes et de techniciens où le nombre de ces derniers s'accroît plus rapidement que le nombre des spécialistes. Ce paradoxe s'expliquerait assez facilement au fond si l'on accepte de penser que la complexification croissante des processus de travail dans notre société, au lieu d'universaliser, pour ceux qui s'y adonnent, le travail intellectuel, le fragmente et le hiérarchise au contraire en concentrant des fonctions intellectuelles les plus hautes sur un nombre réduit d'individus, tandis que le soutien technique qu'exige l'exercice de ces fonctions deviendrait de plus en plus lourd. C'est d'ailleurs très précisément auprès des techniciens qu'opère le processus de la déqualification du travail de sorte que ce groupe est systématiquement menacé par une détérioration

²⁶⁸ Cf. D. Brunelle, « [La structure occupationnelle de la main-d'oeuvre québécoise, 1951-1971](#) », *Sociologie et sociétés*, vol. 7, n° 2, novembre 1975, pp. 67-88.

d'occupations qui glissent alors au niveau d'occupations manuelles pures et simples. On n'a qu'à penser à ce qui s'est produit historiquement avec la télégraphie, jadis une véritable profession, aujourd'hui un travail on ne peut plus automatisé et manuel, on n'a qu'à penser à ce qui est arrivé à l'ensemble des occupations de bureau qui étaient autre-

[245]

Tableau III.
Structure socio-professionnelle : travailleurs manuels

	1971				1981			
	H	F	Total	%	H	F	Total	%
Surveillants	83	22	105	6,8	89	38	127	5,8
Employés	183	321	504	32,5	191	532	723	33,0
Vendeurs	51	11	62	4,0	111	75	186	8,5
Contremaîtres	62	3	65	4,2	87	7	94	4,3
Contrôleurs	13	5	18	1,2	23	10	33	1,5
Ouvriers	556	102	658	42,3	707	161	868	39,7
Manœuvres	115	26	141	9,1	130	28	158	7,2
TOTAL	1063	490	1553	100%	1338	851	2189	100%

Source : Idem que Tableau I

[246]

fois presque accouplées à la gérance, qui se sont spécialisées, socialisées, déqualifiées et qui ne constituent plus qu'un vaste ensemble d'occupations manuelles.

Le Tableau 3 quant à lui nous présente la structure socio-professionnelle des travailleurs manuels découpée selon sept grands groupes qui correspondent à peu de choses près à ceux que retient la C.C.D.P. Il n'y a pas de grande surprise ici, sinon relever que les femmes se retrouvent de plus en plus nombreuses chez les employées, et de moins en moins chez les ouvriers et les manœuvres. Nous assistons ainsi à un phénomène de féminisation de certains grands groupes et à la masculinisation

d'autres, processus qui va de pair avec la faible amélioration du poids des femmes dans presque toutes et chacune des occupations. Toutefois, ni le premier processus, ni le second n'empêchent la formation et la consolidation de ghettos féminins d'emplois comme nous allons le voir maintenant.

3. Analyses spécifiques

Pour ne pas allonger indûment les manipulations et afin de demeurer au niveau d'une estimation d'ensemble qui permet de faire ressortir les résultats les plus importants de l'analyse que nous proposons, nous nous en tiendrons dans cette section à étudier les trois questions liées au sexe, au revenu et à la précarité de l'emploi.

3.1. Les ghettos d'emplois

Nous le relevions à l'instant : si les femmes ont, en théorie, un accès égal à toutes les professions et occupations, cette situation ne se vérifie pas dans les données. À côté de gains peu significatifs mais probablement très symboliques, gains en vertu desquels on peut trouver des femmes dans des métiers auparavant réservés aux seuls mâles — les policiers ou les chauffeurs d'autobus par exemple —, il n'en demeure pas moins que certains grands groupes ont tendance à se ghettoïser d'une part ²⁶⁹, que les occupations féminines demeurent très concentrées dans des activités qui ne sont souvent rien d'autre qu'une vaste socialisation des tâches assumées naguère par la Mère — le lavage, le repassage, le nettoyage, l'« élevage » des enfants et la prodigation des soins ²⁷⁰.

²⁶⁹ Ce phénomène est bien connu des chercheurs, citons, à titre d'exemple, Karen Al-Aidroos, « Les différences biologiques entre les hommes et les femmes justifient-elles l'existence de ghettos d'emploi ? », *Les Cahiers du Socialisme*, n° 7, hiver-printemps 1981, pp. 53-66.

²⁷⁰ Comme l'a relevé Francine Descarries-Bélanger, *L'école rose... et les cols roses*, Ed. Albert Saint-Martin et C.E.Q., 1980, voir son tableau 2, page 48. Sur le sexisme implicite dans la définition même des professions et dans

En fait, en cumulant les effectifs des 25 occupations les plus importantes sur les 498 que compte la C.C.D.P., on atteint déjà 67% de toute la main-d'oeuvre féminine en 1981 et 65,5% en 1971, et si l'on s'en tient aux dix premières occupations, aussi bien en 1971 qu'en 1981, on obtient près de la moitié de la main-d'oeuvre féminine totale (47% dans les deux cas). On trouvera la liste en question au Tableau 4.

Il importe d'ajouter une remarque significative concernant le rapport entre l'instrument dont nous nous servons et la question des femmes : le contenu essentiellement masculin des définitions a pour effet de grossir les contingents de femmes sous une même description d'occupation. Pour le dire autrement, les concepteurs de grilles d'analyse des occupations semblent davantage en mesure d'établir de subtil *distinguo* dans les occupations mâles,

l'établissement des profils de qualification du D.O.T. on consultera A.R. Miller, D.J. Treiman, P.S. Cain et P.A. Ross, *op. cit.*

[247]

Tableau IV

Les vingt-cinq principales occupations de la main-d'oeuvre féminine, 1971-81

N° CCDP	Occupation	Rang en 81	Rang en 71	nb : (000) en 81	nb : (000) en 71
4111	Secrétaires sténos	1	(1 ^e)	113	(78)
4131	Teneuses de livres	2	(7 ^e)	75	(22)
5135	Agents commerciaux, vendeuses	3	(23 ^e)	61	(8)
4133	Caissières	4	(8 ^e)	57	(22)
8563	Couturières	5	(5 ^e)	52	(27)
6125	Serveuses, hôtesses	6	(6 ^e)	44	(23)
3131	Infirmières diplômées	7	(9 ^e)	38	(20)
2731	Institutrices	8	(2 ^e)	36	(32)
4197	Employées de bureau	9	(3 ^e)	29	(28)
6121	Cuisinières	10	(18 ^e)	22	(9)
4113	Dactylographes	11	(15 ^e)	22	(H)
2733	Professeures au secondaire	12	(11 ^e)	21	(17)
4171	Réceptionnistes	13	(19 ^e)	21	(9)
6191	Concierges, femmes de ménage	14	(24 ^e)	19	(8)
5130	Chefs des ventes marchandises	15	(17 ^e)	18	(10)
3135	Aides-infirmières	16	(12 ^e)	18	(15)
3134	Infirmières-auxiliaires	17	(21 ^e)	16	(18)
6143	Coiffeuses	18	(16 ^e)	14	(10)
4199	Autres employées de bureau	19	(25 ^e)	12	(5)
9317	Emballeuses	20	(20 ^e)	11	(9)
4143	Opératrices de machines de traitement de données	21	(27 ^e)	11	(5)
1171	Comptables, vérificatrices	22	(28 ^e)	11	(4)
4175	Téléphonistes	23	(22 ^e)	11	(8)
6149	Travailleuses des services personnels	24	(10 ^e)	10	(19)
6147	Gardiennes d'enfants	25	(35 ^e)	10	(3)
Total cumulatif				752	(410)

Sources : Idem que Tableau I

[248]

mais ils seraient relativement inefficaces pour exercer les mêmes discriminations quand il s'agit de cataloguer les occupations féminines maintenant.

En effet, si l'on met en parallèle le nombre de catégories d'occupations et l'effectif total par catégorie, il ressort de cette comparaison que c'est essentiellement dans les fonctions d'employées que se retrouvent les plus importants contingents — le terme de secrétaire est ici l'appellation passe-partout qui permet de regrouper les occupations les plus diversifiées sous un même chapeau. Le même manque de discrimination ne joue pas dans le cas des ouvriers où subsiste une foule de métiers. Chez les hommes on retrouve le même phénomène que dans les groupes de manœuvres et des agriculteurs.

3.2. Le revenu

Le Recensement n'est pas le seul,

Tableau V

Revenus d'emplois moyens des travailleurs à temps plein à longueur d'année
en dollars courants, Québec, 1971 et 1981,

	1971		1981	
	H	F	H	F
Directeurs	\$14 802.	\$8 184.	\$29 068.	\$18 599.
Intellectuels	10 888.	6 816.	26 887.	20 016.
Manuels				
- cols blancs	7 249.	4 259.	17 720.	11 860.
- cols bleus	6 631.	3 609	17 504	10 188
- agriculteurs	4 207.	2 787	12 643	7 714
Armée, police pompiers	£ 345.	5 953	23 227.	16 083
Moyenne	7 759.	4 711	20 561.	13 935

Note : En 1971, la longueur d'année : 40 semaines et plus. En 1981, ta longueur d'année : 48 semaines et plus.

Source : Statistique Canada, *Recensement du Canada de 1971*, cat. 94-767 et *Recensement du Canada de 1981* cat. 92-930.

[249]

ni le meilleur instrument d'analyse des rémunérations. Il existe en effet toute une panoplie de données sur le sujet, allant depuis la comptabilité fournie par les entreprises jusqu'aux statistiques fiscales qui ont l'in-signifiant avantage d'être plus fiables et, surtout, d'être produites à des intervalles plus courts, permettant alors de cerner des variations de conjoncture dans le processus de répartition du revenu. Ces données nous autorisent de surcroît à établir des comparaisons importantes entre catégories de salariés et de cerner des discriminations fondées sur des critères objectifs comme la santé financière de l'entreprise et la syndicalisation, ce que le Recensement n'autorise évidemment pas.

Tableau VI

Pourcentages de la main-d'oeuvre et de la masse salariale, Québec, 1981.

	% main-d'oeuvre temps plein	% masse salariale
Directeurs	13.1	18.5
Travailleurs intellectuels	16.3	21.3
Cols blancs	21.6	18.6
Cols bleus	43.1	36.7
Armée/police	2.5	2.8
Agriculture	3.5	2.1
TOTAL	100%	100%

Source : Idem que le Tableau V

Quoi qu'il en soit pourtant de ces limites, l'instrument que nous utilisons ici a quand même son utilité dans la mesure où il sert à établir une hiérarchie des revenus dans le moyen terme et, à ce titre, les résultats qu'on peut en tirer sont loin d'être négligeables pour cerner une véritable structuration des rémunérations. Sous cet [250] angle, les découpages que nous avons effectués précédemment trouvent une confirmation passablement éclairante dans une étude des rémunérations.

Il s'avère intéressant de relever que la structuration proposée en trois grands groupes se trouve en quelque sorte validée dans la mesure où elle correspond à une hiérarchie des rémunérations. On trouvera les données correspondantes portées au Tableau 5.

Il ressort de ce tableau que la hiérarchie des salaires n'est pas substantiellement différente en 1981 de ce qu'elle était en 1971, chez les hommes en tout cas. Pour les femmes, par contre, la situation des travailleuses intellectuelles a nettement pris les devants puisque le revenu moyen de ce grand groupe dépasse celui des directrices.

Si l'on met ensuite en parallèle le poids relatif de chaque grand groupe et le revenu, il ressort que les deux premières catégories, celle des directeurs et des travailleurs intellectuels perçoivent un revenu supérieur de 10% à leur importance relative, ainsi qu'il apparaît au tableau 6.

Le graphique I reprend ces mêmes données en établissant maintenant la distinction entre les hommes et les femmes pour les occupations principales.

permet en particulier de faire ressortir ce qui était gommé dans le tableau 6, à savoir la discrimination systématique exercée contre les femmes à tous les niveaux et pour toutes et chacune des occupations retenues, encore que la dispersion s'avère plus faible chez celles-ci qu'elle ne l'est chez les hommes.

En effet, si l'on calcule la dispersion sur la seule base de données fournies par les tableaux précédents c'est-à-dire pour les seuls travailleurs à temps plein il y a un rapport de 1 à près de 3 entre les plus bas et les plus hauts revenus pour les hommes, alors que ce rapport est de 1 à 2,5 pour les femmes. Si l'on tenait toutefois compte du facteur de précarité dont il sera question ci-après, il s'avérerait que la dispersion dans la rémunération serait plus grande chez les femmes que chez les hommes.

3.3. La précarité

Pourtant le phénomène le plus troublant sur lequel nous avons buté en travaillant de la sorte les données du Recensement de 81, c'est sans contredit celui de l'accroissement de la précarité de l'emploi.

Non pas que le phénomène soit inexploré, loin de là. Il appartient même à un ordre de rajustement stratégique important mis en place dans les économies capitalistes développées au tout début des années 80. En vertu d'une redéfinition appliquée à ce moment-là, l'emploi n'est plus une « variable cible », comme c'était le cas dans les années 1945-75, ni même la « variable d'ajustement » des années 75-80, mais bien une « variable ajustée »²⁷¹. En d'autres mots, ni le plein emploi, ni même un seuil précis de chômage ne sont envisagés comme des objectifs sociaux sinon, à l'inverse, un certain seuil ou niveau de développement auquel il importe alors de préparer et d'ajuster le marché du

²⁷¹ Ce sont là trois périodes de la politique de l'emploi au Canada élaborées par le collectif de la revue. Cf. « Emploi et politiques économiques au Canada », *Interventions économiques*, printemps 84, n° 12-13, pp. 91-107.

travail. En vertu de cette approche l'emploi devient ni plus ni moins que la variable dépendante du système économique. Il s'ensuit une démultiplication des programmes d'emploi d'un côté et un accroissement de la précarité de l'autre. Dans ces conditions, [251] la précarisation passe au rang des stratégies nouvelles et devient, par le fait même, un indicateur de la transformation intervenue dans le marché du travail.

Or, la double conclusion à laquelle on en arrive grâce à la manipulation des données de recensement est la suivante : non seulement les données sur la précarité confirment-elles la validité empirique de la hiérarchie des occupations que nous avons retenue dans notre nomenclature, mais elles révèlent surtout que le phénomène de la précarité est beaucoup plus étendu que ne le laisse transparaître d'autres instruments statistiques, comme l'enquête mensuelle sur la population active de Statistique Canada, par exemple.

Tableau VII

Travailleurs à temps plein, longueur d'année, en %, Québec, 1971 et 1981.

	1971		1981	
	H	F	H	F
Directeurs	88.1	64.7	82.4	66.3
Travailleurs intellectuels	73.1	55.9	68.8	50.6
Travailleurs manuels				
cols blancs	75.3	54.9	62.2	44.9
cols bleus	59.5	46.5	51.7	37.6
Agriculteurs	66.6	53.1	57.0	38.4
Armée, police pompiers	86.0	58.4	76.0	43.9
Moyenne	67.3	53.6	59.8	45.7

Source : Statistique Canada. *Recensement du Canada, 1971*, catalogue 94-782. Statistique Canada, *Recensement du Canada 1981*, catalogue 92-919.

Nous allons donc reprendre ces deux éléments dans l'ordre. En premier lieu, ainsi que l'illustre le tableau 7 ci-dessous, le statut d'employé à temps plein est de moins en moins [252] généralisé au fur et à mesure que l'on descend dans l'échelle des occupations. Le statut suit en fait celui des rémunérations analysées à la sous-section précédente.

Règle générale, plus la rémunération est élevée, plus le « privilège » du travail à longueur d'année s'applique. Le même processus se retrouve chez les femmes, bien que l'ensemble des femmes souffre ici d'une discrimination sociale par rapport aux hommes, comme c'est le cas au niveau de la rémunération.

Le graphique 2 illustre ces processus pour les deux sexes, et pour l'année de base 1981.

En deuxième lieu, le Recensement permet d'évaluer l'ampleur de ce phénomène de manière beaucoup plus stricte que ne le peuvent faire d'autres instruments comme l'enquête mensuelle sur la population active où l'on ne tient compte, en définitive, pour départager les travailleurs à temps plein des travailleurs à temps partiel, que du nombre d'heures travaillées par semaine. Le Recensement, quant à lui, en plus du nombre d'heures/semaine tient compte du nombre de semaines travaillées dans l'année. Notre tableau et notre graphique ne retiennent alors que les temps plein véritables, c'est-à-dire ceux et celles qui ont effectivement travaillé 48 semaines ou plus surtout à temps plein. L'enquête mensuelle sur la population active quant à elle n'est susceptible de cerner que la dimension strictement conjoncturelle du phénomène de la précarité.

Alors cette nouvelle contrainte se répercute dans les chiffres de manière significative puisque là où l'enquête mensuelle fait ressortir que le « temps partiel... correspond à 15,3% de tous les emplois en 1983 »²⁷², les données du Recensement indiquent que le temps partiel au sens large sur la semaine ou l'année, comptait déjà pour 32,7% de l'emploi total chez les hommes et 46,4% chez les femmes en 1971, mais pour 40,2% et 54,3% respectivement en 1981, une détérioration dans la sécurité stratégique d'ampleur aussi bien de la part des gouvernements que des entreprises face à cet enjeu.

²⁷² Cf. Bernard Houle, « L'insécurité d'emploi », *Interventions économiques*, op. cit., pp. 63-82, à la page 67.

En termes clairs, au delà du tiers des emplois dans lesquels sont engagés les hommes et plus de la moitié des emplois dans lesquels sont engagées les femmes ne sont pas des occupations à temps plein pendant toute l'année. Pour des cohortes importantes de travailleuses et de travailleurs, la précarité s'est installée comme un véritable mode de travail, touchant près de 44% des hommes et 55% des femmes chez les employés, 49% des hommes et 63% des femmes chez les ouvriers, 63% des hommes et 67% des femmes chez les manœuvres.

Conclusion

L'avantage du recours à l'étude des catégories socio-professionnelles, c'est que cette étude permet de faire ressortir les modifications intervenues dans le marché du travail et d'ouvrir l'analyse critique sur l'utilisation d'un instrument essentiel dans la théorisation et la planification de la main-d'œuvre.

S'il a ses avantages pourtant, l'instrument a aussi ses limites dans la mesure où il ne permet pas de prendre en compte le sort réservé à la main-d'œuvre dite « inactive » — les étudiants, le travail domestique — encore que, ces derniers temps on assiste à une tentative d'ouverture sur ce genre [253] de problème. Enfin, dans la mesure où il ne tient compte que de la main-d'œuvre occupée, cet instrument ignore à toutes fins pratiques le sort des prestataires du bien-être social et des autres inoccupés — invalides, retraités, etc. Bien sûr, pour étudier les classes, il faudrait tenir compte de toutes les catégories sociales, mais l'on peut déjà, malgré ces limites évidentes, mettre à contribution l'analyse des catégories socio-professionnelles pour faire avancer notre compréhension de l'évolution du marché du travail dans la société.

L'avantage de ce genre de démarche c'est qu'elle permet de faire la jonction entre la théorie des classes et la recherche empirique sur les classes. L'on peut alors vérifier quelques hypothèses concernant en particulier les places respectives occupées par le travail manuel et le travail intellectuel, les rapports entre hommes et femmes sur le marché du travail, ou la croissance des fonctions spécialisées.

Or, il ressort d'une manipulation sommaire des données du recensement sur cette question quatre conclusions importantes :

- 1- le travail manuel demeure, et de loin, la catégorie où les emplois sont les plus nombreux ;
- 2- certaines fonctions tendent de plus en plus à se sexiser, malgré l'accroissement de la place des femmes dans l'ensemble des occupations ;
- 3- dans le travail intellectuel, la croissance des fonctions peu qualifiées l'emporte de beaucoup sur l'augmentation des postes de spécialistes ;
- 4- enfin, la précarité est en voie de devenir la caractéristique la plus marquée du marché du travail.

Dans ces conditions, les catégories les mieux rémunérées et les moins précaires le sont essentiellement à cause de leur place dans la chaîne du pouvoir ou du savoir plutôt qu'à cause de leur qualification intrinsèque.

Ces conclusions contredisent les résultats de bon nombre de travaux entrepris à partir du recensement dans la mesure où ceux-ci font plutôt ressortir :

Une augmentation importante de la part occupée par les travailleurs cols blancs dans la structure socioprofessionnelle, ce qui traduirait une évolution qualitative du marché de la main-d'oeuvre qui s'orienterait vers une démultiplication des occupations « propres » et une marginalisation des fonctions « salissantes » ;

Une égalisation des postes de travail dans la mesure où les femmes établiraient progressivement leur présence à tous les niveaux de la structure socioprofessionnelle ;

Une ouverture sur les fonctions qualifiées assumées par les spécialistes et les techniciens ;

Un accroissement de la mobilité ascendante dans le système, à laquelle correspondrait un accroissement de la richesse pour l'ensemble des travailleurs.

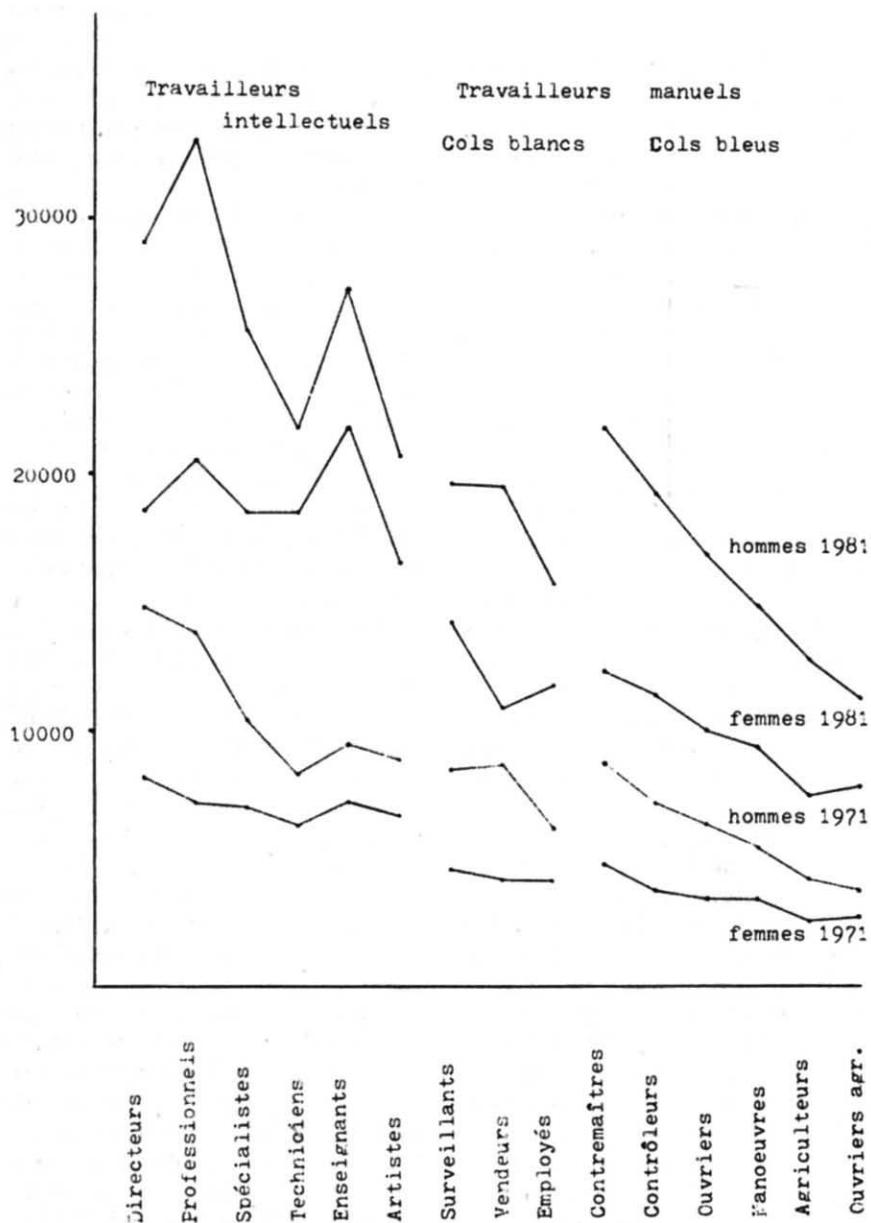
Pourtant à un niveau plus théorique, c'est aussi la validité de la distinction entre travailleur intellectuel et travail manuel que nous avons

voulu réinstaurer dans ces pages. En effet, il s'est avéré à la suite de nos démonstrations qu'une division de cette nature, appliquée au point de départ de manière tout à fait descriptive et analytique, se trouve validée dans la confirmation que sont venues apporter les manipulations subséquentes sur la rémunération et sur la précarité.

[254]

Graphique 1

Revenus moyens en dollars courants
Québec, 1971-1981

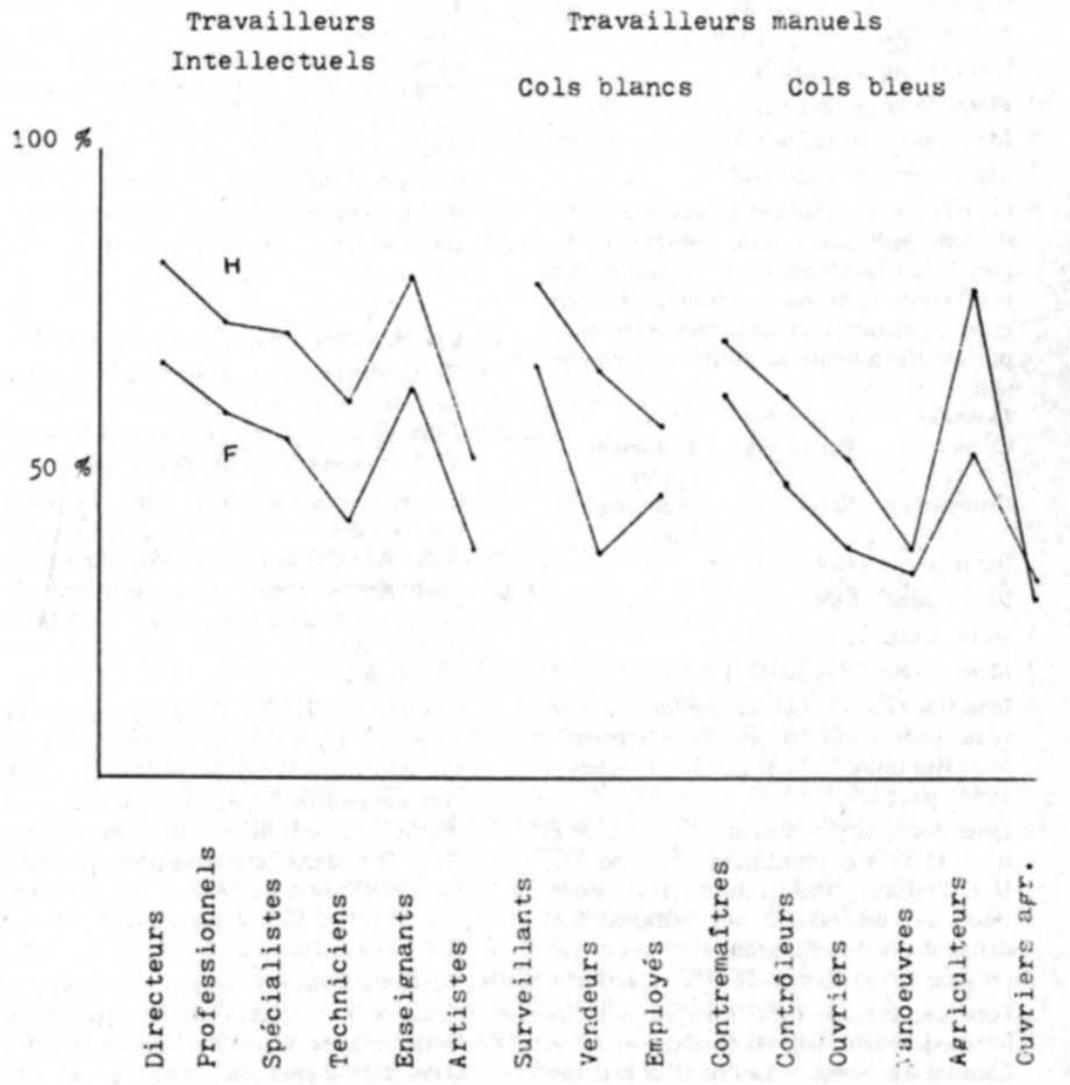


Source : Recensement du Canada, 1971, cat. 94-767 et Recensement du Canada, 1981, cat. 92-930.

[255]

Graphique 2

Pourcentage de la main-d'œuvre à temps plein et à longueur d'année, 1981



Source : Idem que graphique 1.

[256]

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

[257]

Annexe I

2341-110 JUGE (serv. gouv.) DPC :108

FG : 6 PPS : 9 CA : I AP : S 5 6

Entend les causes en matière civile ou criminelle et rend la justice en qualité de membre d'un tribunal :

Interprète la loi et établit des règles de procédure dans les causes pour lesquelles il n'existe aucune jurisprudence établie en vertu de la loi ou de la décision antérieure d'un tribunal d'instance supérieure. Lût ou entend les allégations des parties dans les causes civiles ou criminelles qui ne sont pas entendues devant jury. Examine et apprécie la preuve présentée et rend son jugement sur la foi de cette preuve. Dans les causes entendues devant jury, renseigne les membres du jury sur les points de droit pertinents à la cause. Prononce la condamnation des coupables à la peine prévue par la loi dans les affaires criminelles, ou fixe le montant des dommages-intérêts ou détermine le règlement

approprié en matière civile.

Peut présider un tribunal particulier et être désigné en conséquence, par exemple :

Juge de la cour d'appel

Juge de la cour du Bien-être social

Juge de la cour supérieure

Juge de la division des tutelles et curatelles

Juge du tribunal de première instance

Magistrat

8213-178 CONFECTIONNEUR DE PRETZELS (boul.) DPC : 685
FG : 3 PPS : 4 CA : I 3 AP : L 3 4 7

Assure le fonctionnement des machines automatiques qui mélangent, coupent, tordent, cuisent au four et au cuiseur. salent et sèchent la pâte servant à la confection de pretzels. en exécutant toute combinaison des tâches suivantes :

Règle les rouleaux et les couteaux de la machine pour façonner la pâte aux dimensions prescrites. Met la pâte dans la trémie de la machine et fait démarrer la machine à confectionner les pretzels. Observe l'avance de la pâte dans la machine afin de déceler tout produit irrégulier et de dégager la machine des obstructions éventuelles. Allume le four et règle le thermostat du cuiseur, du four et du séchoir aux températures voulues. Verse, dans la trémie du four, les quantités prescrites de sel. de bicarbonate de soude et d'eau. Surveille l'acheminement des pretzels non cuits, par le transporteur jusqu'au four, et les redresse au besoin à l'aide d'une tige recourbée. Goûte les pretzels cuits, en examine la couleur et règle la vitesse du convoyeur ou la température du cuiseur, du four et du séchoir conformément aux normes de fabrication.

Peut placer les pretzels non cuits sur le convoyeur du four en inversant les plateaux chargés de pretzels.

[258]

4111-110 **SECRÉTAIRE** (bureau) DPC :364

secrétaire sténographe.

FG : 4 PPS : 6 CA : I AP : S 4 5 6 7

Fixe les rendez-vous, répond aux demandes de renseignements, prend la dictée et libère son employeur de certains travaux de bureau et de certains détails administratifs et affaires courantes de moindre importance, en exécutant toute combinaison des tâches suivantes :

Lit et transmet le courrier reçu. Joint les dossiers pertinents aux lettres qui demandent réponse de l'employeur. Prend la dictée en sténographie ou sur une sténotype et transcrit en dactylographie les notes sténographiques ou les enregistrements au dictaphone. Rédige et dactylographie la correspondance. Classe la correspondance et autres documents. Répond aux demandes de renseignements par téléphone ou transmet l'appel à la personne compétente et effectue des appels à l'extérieur. Fixe les rendez-vous pour son employeur et les lui rappelle en temps voulu. Reçoit les visiteurs, s'enquiert du motif de leur visite et les introduit auprès de l'employeur ou de la personne compétente. Dresse et dactylographie des rapports statistiques. Dresse les procès-verbaux des réunions.

Peut classer des documents confidentiels touchant le personnel. Peut établir les itinéraires des voyages et faire les réservations nécessaires. Peut être désigné selon les fonctions, par exemple :

Secrétaire juridique Secrétaire médicale Secrétaire privé Secrétaire aux rendez-vous

7199-114 SEXEUR (agric.) DPC : 687

FG : 3 PPS : 5 CA : I AP : L 4 7

Détermine le sexe des poussins :

Examine les organes génitaux des poussins en retournant le pli de la peau à l'anus ou en introduisant un anuscope dans l'anus. Place les poussins dans des boîtes suivant le sexe.

Annexe II

Correspondance entre la nomenclature proposée et celle de la C.C.D.P.

Directeurs = grand groupe 11 (direction, administration et professions connexes) sauf les comptables et vérificateurs (1171)

Professionnels = comptables et vérificateurs (1171), architectes et ingénieurs (2141 à 2159), psychologues (2315), droit et jurisprudence (2341 à 2349), médecins spécialistes (3111 à 3119), pharmaciens (3151), diététiciens (3152), optométristes (3153)

Spécialistes = spécialistes dans les sciences physiques (2111 à 2114), dans les sciences de la vie (2131, 2133),

[259]



[260]

dans les mathématiques et la statistique (2181, 2183), dans les sciences sociales (2311, 2313, 2319) et dans la bibliothéconomie, la muséologie et l'archivistique (2350, 2351)

Techniciens = grand groupe 21 (sciences naturelles, génie et mathématiques), 23 (sciences sociales), 31 (médecine et santé), sauf les professionnels et les spécialistes, plus les pilotes d'avion (9111), les contrôleurs aériens (9113) et les officiers de marine marchande (9151) moins les groupes de base 2160, 3135 et 3139

Enseignants = grand groupe 27 (Enseignement et secteurs connexes)

Artistes = grand groupe 33 (Arts plastiques, décoratifs, littéraires et secteurs connexes) sauf les groupes de base 3371, 3375 et 3379 (personnels auxiliaires dans les sports et les loisirs).

Clergé = grand groupe 25 (religion)

Surveillants = les groupes de base désignés comme tels dans la C.C.D.P. (code finissant par un zéro) dans les grands-groupes 41 (travail administratif), 51 (commerce) et 61 (services) sauf les surveillants dans les services personnels (6160, 6190), plus les gérants (6131), les contremaîtres du transport aérien (9110) et les contremaîtres en exploitation de matériel électronique (9550). Plus 2160.

Employés = grands groupes 41 (travail administratif), 51 (commerce) et 61 (services) sauf les vendeurs, les surveillants, l'armée/police/pompiers, quelques groupes de vendeurs ambulants, chauffeurs-livreurs et gardiens (5143, 5145, 5193, 6115, 6119) et les employés subalternes dans les services personnels (6133 à 6139, 6160 à 6199) plus les employés des communications (9551 à 9559). Plus 3135 et 3139.

Vendeurs = groupes de base 5133 à 5135, 5141, 5171 à 5177 et 5191

Contremaîtres = les groupes de base désignés comme tels dans la C.C.D.P. (code finissant par un zéro) dans les grands groupes 71 à 99, plus les surveillants dans certains services personnels (6160, 6190, 9910) et les capitaines de bateaux de pêche et officiers mécaniciens de navires (7311, 9153).

Contrôleurs, vérificateurs, essayeurs, trieurs, échantillonneurs et inspecteurs et agents chargés de l'application des règlements = les

groupes de base désignés comme tels dans la C.C.D.P. (code finissant par un six) dans les grands groupes 81 à 99.

Ouvriers = grands groupes 73 à 99 sauf les contremaîtres, les contrôleurs, les manœuvres, les pilotes et contrôleurs aériens (9111,9113), les officiers de marine marchande (9151), les employés des communications (9550 à 9559), plus le personnel auxiliaire des sports et des loisirs (cf. artistes) et certains groupes subalternes dans les services (cf. employés).

Manœuvres = les groupes de base désignés comme tels dans la C.C.D.P. (code finissant par un huit) dans les grands groupes 75 à 99.

Armée/police/pompiers = groupes de base 6111, 6112, 6113, 6116 et 6117

Agriculteurs = groupes de base 7112 et 7131

Ouvriers agricoles = groupes de base 7182 à 7199.

[261]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.

DÉBAT

**“PARTENARIAT SOCIAL
ET ACTIONNARIAL OUVRIER.
Du rachat d’entreprise
au « Fonds de Solidarité »”**

Louis GILL

Le partenariat social de Schreyer et Lalonde...

[Retour au sommaire](#)

Dans son dernier discours du Trône prononcé à Ottawa en décembre 1983 à l’ouverture de la deuxième session de la 32^e législature, l’ex-gouverneur général du Canada Edward Schreyer lançait un appel à la « collaboration de tous les canadiens pour ramener la prospérité ». Il annonçait l’intention du gouvernement de présenter un programme destiné à créer une nouvelle alliance entre le monde des affaires, les syndicats et le gouvernement. Le 15 février suivant, le ministre des Finances Marc Lalonde dans son discours du budget disait vouloir traduire en actes ce programme de partenariat. « Mon budget, disait-il, vise à créer des emplois par le partenariat », un partenariat qui « ne peut être imposé par la loi, (mais qui) doit reposer sur le sens profond des intérêts économiques communs ». Renforcer notre compétitivité, compresser nos coûts, être plus productifs, tels sont les défis à relever. Un nouveau partenariat national entre travailleurs, entreprises et gouvernements serait à ses yeux le moyen le meilleur pour y arriver.

Il rendait publique comme première mesure dans cette voie l'entente intervenue plus tôt entre les représentants du milieu des affaires et du monde du travail sur le mandat du *Centre Canadien du marché du travail et de la productivité*. Il annonçait la mise sur pied d'un régime de participation des employés aux bénéfices de l'entreprise et un élargissement de l'aide fiscale aux régimes d'achat d'actions par les employés *.

... et de Turner

Cette formule de contrat social entre les « partenaires » économiques n'est pas nouvelle au Canada. On se rappellera notamment qu'elle était mise de l'avant en mai 1975 comme [262] moyen de contrer l'inflation par nul autre que John Turner, alors ministre des Finances. Celui-ci proposait « un projet d'accord volontaire entre les agents de l'économie, sur l'évolution des prix et des salaires ». Ce projet ne devait pas être retenu par le gouvernement Trudeau qui optait quelques mois plus tard, en octobre 1976, pour une loi anti-inflation, la loi C-73, loi contre laquelle le mouvement ouvrier canadien allait se mobiliser dans un mouvement d'opposition qui culminait dans le déclenchement de la première grève générale des travailleurs canadiens le 14 octobre 1976.

PQ et partenariat : une ligne de politique générale

La formule n'est pas nouvelle non plus au Québec où, dès l'arrivée du Parti québécois au pouvoir en novembre 1976, la concertation a été mise de l'avant par le gouvernement Lévesque comme une ligne de politique générale qui ne cessera de s'affirmer jusqu'à aujourd'hui. Le premier acte d'éclat de ce gouvernement, annoncé dans le discours

* Après les élections du 4 septembre 1984 qui ont porté le Parti conservateur au pouvoir, Brian Mulroney reprenait les mêmes thèmes de la concertation tels qu'énoncés dans le Discours du Trône prononcé le 5 novembre par le nouveau gouverneur-général, Mme Jeanne Sauvé.

inaugural de mars 1977 avec l'orientation sous-jacente fut la convocation du Sommet économique de Pointe-au-Pic de mai 1977, suivi immédiatement de neuf « mini-sommets » sectoriels tenus de septembre 1977 à décembre 1978, puis d'un deuxième Sommet en mars 1979 à Montebello. Dans la perspective où tous et toutes sont considérés comme également responsables de la situation de crise que traverse l'économie, il est essentiel d'en arriver à une « compréhension commune des problèmes et à un dialogue de bonne foi ».

L'enthousiasme du gouvernement fut à son comble lorsque ses efforts visant à organiser la concertation, débouchèrent, au Sommet de Québec d'avril 1982, sur des mesures précises réunissant l'accord du patronat et des directions syndicales et impliquant les travailleurs dans des opérations de concours direct au financement de secteurs de l'activité économique comme *Corvée-habitation*, ou dans la constitution de capital de risque à mettre à la disposition d'entreprises nécessiteuses comme le *Fonds de Solidarité de la FTQ*.

Mouvement ouvrier : oui ou non à la concertation ?

Les politiques de concertation, qu'elles soient envisagées au niveau de l'entreprise par les diverses formes de participation à la propriété, à la gestion, à la répartition des profits, ou au niveau de l'économie toute entière dans l'établissement d'un contrat social entre les prétendus partenaires sociaux, sont les politiques de dernier ressort auxquelles tente universellement de recourir la bourgeoisie lorsqu'elle a épuisé tous les autres moyens pacifiques et qu'elle se sent devenir incapable de contenir seule le mouvement revendicatif de la masse de la population. Son aptitude à mettre en œuvre cette politique de dernier ressort dépend au plus haut point de l'attitude des directions ouvrières face à cet appel du pied à la collaboration que leur adressent patronat et gouvernements.

Dans de nombreux pays, principalement en Europe, où la participation avait pu être institutionnalisée grâce au rôle clef joué notamment par les partis-ouvriers social-démocrates, on ne peut que constater depuis quelques [263] années le rejet croissant par la masse des travailleurs des formes diverses de concertation, de contrat social, de

restrictions « volontaires » imposées au nom du « mieux-être collectif ». En Grande-Bretagne ce fut d'abord à partir de 1976, le rejet par les travailleurs du fameux « contrat social » qui avait vu le jour sous le gouvernement travailliste de Wilson avec l'accord de la direction du Trade Union Congress (TUC) et qui limitait les hausses salariales à un niveau inférieur au taux d'inflation. Le mouvement de rejet n'a cessé de s'amplifier par la suite contre les politiques du gouvernement Thatcher pour atteindre son point culminant avec la très dure grève des mineurs commencée en juin 1984. En République fédérale d'Allemagne la participation institutionnalisée, allant du niveau de l'entreprise avec la formule du « Mitbestimmung » jusqu'à celui de l'État où régnait un consensus social tacite reposant sur la participation active des organisations syndicales, a été également l'objet d'attaques en règle par un mouvement revendicatif des travailleurs qui exprime simultanément leur volonté d'une reprise en main de leurs organisations. La très importante grève déclenchée en juin 1984 par les travailleurs et la métallurgie regroupés dans le puissant syndicat IG Metall pour la réduction de la semaine de travail à 35 heures sans réduction de salaire est l'expression consommée de la rupture du consensus social entre patronat, syndicats et gouvernements. Le processus en cours en France où les travailleurs sont de plus en plus engagés dans un mouvement d'affrontement contre les politiques de sauvetage du régime du profit mises en œuvre par les partis ouvriers (PS-PCF) au pouvoir avec la collaboration des dirigeants syndicaux, est également une expression de ce que la politique de dernier ressort, fondée sur la prétendue communauté d'intérêts entre « partenaires » sociaux, est de plus en plus difficile à faire accepter à la masse de la population.

Au Canada, la direction de la centrale pan-canadienne qu'est le Congrès du Travail du Canada (CTC), dans un Manifeste rendu public en 1976 et intitulé *Manifeste du Monde du Travail pour le Canada*, se déclarait ouvertement favorable à la participation. Ce manifeste, qui se voulait alors une réponse à la loi C-73 de contrôle des salaires, mettait de l'avant le projet social de la direction du CTC qu'elle définissait elle-même comme un projet de « corporatisme » social. Il réclamait l'institutionnalisation de la concertation entre syndicats, patronat et gouvernements, « la participation dans le pouvoir de faire des décisions à caractère économique et social ».

Au Québec, les dirigeants des trois centrales, FTQ, CSN, CEQ, devaient dénoncer sans équivoque le projet de corporatisme social, de concertation tripartite proposé par le CTC dans son Manifeste. Ils le faisaient à l'occasion de la préparation de la grève générale pan-canadienne du 14 octobre 1976, soulignant qu'il ne pouvait être question de concertation des travailleurs avec le patronat et le gouvernement dans la gestion de l'économie capitaliste.

***Au Québec :
Participation, oui. Unité syndicale, non***

Cette position de principe correcte ne devait toutefois nullement constituer [264] un obstacle à la participation des mêmes dirigeants ou de leurs successeurs à tous et chacun des Sommets économiques et mini-sommets sectoriels et/ou régionaux convoqués par le gouvernement Lévesque dont le parti était élu au pouvoir en novembre 1976 à peine un mois après leur déclaration. Il ne s'agissait pas de concertation, disaient-ils, mais d'être « présents partout où les intérêts des travailleurs sont en cause ». Alors que la division inter-centrales permanente rendait impossible le Sommet des seules organisations ouvrières pourtant d'une absolue nécessité pour décider d'un plan d'action unitaire à entreprendre face à la concertation anti-ouvrière patronale et gouvernementale, la participation aux sommets tripartites gouvernementaux, elle, était possible. Les mêmes arguments, fondés sur la soi-disant « politique de présence », sont apportés à la défense de la participation des centrales aux divers organismes gouvernementaux de concertation que sont la *Commission de la Santé et de la Sécurité au Travail* (CSST) le *Conseil Consultatif du Travail et de la Main-d'oeuvre*

Bourassa et le partage des profits.

Mais le Parti Québécois est-il seul sur la scène politique du Québec à promouvoir la concertation, les formules de participation des travailleurs à l'actionnariat, au partage des bénéfices, à la gestion conjointe avec les patrons, etc.. ? Sans faire ici un inventaire des protagonistes de ces formules, il n'est pas sans intérêt de rappeler les positions défendues en 1976 par le chef du Parti libéral du Québec Robert Bourassa alors qu'il était premier ministre. Participant à un colloque organisé par le Conseil du patronat du Québec sous le thème « L'entreprise et le partage des profits », Bourassa, cherchant « les voies d'une nouvelle concertation des efforts des employeurs et des employés au sein de l'entreprise québécoise », se faisait le défenseur de la formule de la participation des travailleurs aux bénéfices de l'entreprise, comme formule « d'intéressement » des travailleurs au « progrès de l'entreprise ». Bourassa expliquait que cette formule, favorisant la formation d'une épargne nouvelle et le développement des investissements lui était inspirée par une loi du 22 juin 1967 adoptée sous De Gaulle par le gouvernement français, mesure annonciatrice de l'esprit du référendum sur l'État corporatiste tenu par De Gaulle deux ans plus tard en 1969 après la grève générale de mai-juin 1968 et qui allait conduire à sa démission. Bourassa s'appuyait également sur une position favorable au partage des profits rendue publique par le Conseil du Patronat du Québec dans son rapport annuel de 1974. Il lançait un appel à la concertation de toutes les forces du Québec en vue d'assurer l'épanouissement de la collectivité. Il va sans dire que ce discours répandu ici, au Québec et au Canada, et les politiques en lesquelles il trouve son expression, n'ont rien d'un phénomène local.

[265]

(CCTMO), le Conseil du Statut de la femme, ou pour réclamer une présence syndicale accrue comme à la Caisse de dépôt et de placement. La CEQ qui avait dans les années 70 adopté une position claire de non-participation à ces organismes, revient aujourd'hui sur ces positions. Fait à noter, ce renforcement de la participation des organisations syndicales aux organismes gouvernementaux de participation, s'accompagne en sens inverse d'un effritement croissant de la concertation syndicale et à une accentuation des divisions.

L'attitude des directions syndicales face à la participation trouve aussi son expression dans leur persistance à refuser d'engager quelque action dans le sens de l'amorce de la construction d'une alternative politique de classe. Le PQ a désormais démontré hors de tout doute sa faillite la plus complète. Les travailleurs n'ont rien non plus à attendre du PLQ, cela se passe de démonstration. « Que ferons-nous aux prochaines élections ? » C'est la question que se posent des dizaines de milliers de travailleurs et de travailleuses. Cette question est laissée sans réponse par les dirigeants ouvriers, alors que ceux de la FTQ continuent à apporter un soutien ouvert au gouvernement et qu'ils tentent par ailleurs d'engager les travailleurs dans une nouvelle aventure, celle du *Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec*. Les travailleurs seront appelés à souscrire du capital de risque à mettre à la disposition des entreprises, dans le but soi-disant de contribuer à créer ou à préserver des emplois, et à participer en somme à leur manière à la gestion d'une économie dont le moteur est le profit, dans laquelle il est vu comme normal après tout que chaque « partenaire » fasse sa part.

La naissance du Fonds de Solidarité de la FTQ

Le Fonds de Solidarité de la FTQ est une initiative qui s'inscrit dans les formes de partenariat social souhaitées par le ministre Marc Lalonde. Rappelons d'abord que la direction de la FTQ s'est adressée en premier lieu au gouvernement qui, à sa demande et avec un empressement inhabituel, a soumis à l'Assemblée nationale un projet de loi instituant le Fonds, le projet de loi 192 déposé le 10 juin 1983 et adopté en troisième lecture douze jours plus tard. Ce n'est qu'après l'adoption de la loi, six mois plus tard en décembre 1983, que la direction de la FTQ invitait ses membres, réunis en Congrès à se prononcer sur ce « projet ». Le Congrès, pourtant l'instance décisionnelle suprême de la centrale, était ainsi placé devant l'invitation d'entériner un fait accompli ; de sanctionner en quelque sorte une loi les concernant adoptée par l'Assemblée nationale à la demande de leurs dirigeants. Passons sur le caractère « démocratique » inusité d'une telle démarche pour souligner le fait qu'en dépit du déploiement de toute la machine nécessaire pour obtenir l'adhésion du congrès, 20% des délégués au Congrès se sont néanmoins opposés au projet. L'importance accordée par la direction de la

FTQ à cette initiative s'est manifestée par la suite dans les efforts publicitaires déployés pour « vendre » le projet aux syndiqués de la base dans les syndicats affiliés, dans les locaux, dans les conseils du travail. L'adhésion au Fonds étant individuelle et [266] volontaire, on comprendra qu'il y a beaucoup à faire si on veut atteindre l'objectif de 125 000 adhérents la première année et 250 000 dès la deuxième année, c'est-à-dire le nombre d'adhérents qui, selon les hypothèses de la FTQ, chaque adhérent contribuant en moyenne à raison de deux heures de salaire par mois, permettrait au Fonds de disposer de 200 millions \$ au bout de trois ans, somme grâce à laquelle le Fonds compte créer ou maintenir 45 000 emplois.

Une résolution d'appui au Fonds de solidarité de la FTQ accompagnée d'une proposition pour que le Congrès du Travail du Canada étudie la possibilité d'un projet semblable à l'échelle du Canada tout entier a été amenée au congrès du CTC à Montréal en mai 1984 par le Syndicat National de la fonction publique provinciale. Elle n'a finalement pas été débattue par le congrès. Une résolution contraire, présentée à l'initiative des Ouvriers unis de l'électricité par plusieurs syndicats et conseils du travail, était également soumise au Congrès. Cette résolution visait à amener le Congrès à rejeter les formules d'actionnariat ouvrier comme moyen de résoudre les problèmes de mises à pied et de fermeture d'entreprises et à intensifier sa campagne en faveur d'une stratégie industrielle et de la nationalisation des banques.

Des subventions au capital par l'actionnariat ouvrier

Selon les termes de la loi 192, le Fonds de solidarité de la FTQ est un fonds d'investissement en capital de risque. Ce capital alimenté par la vente d'actions, d'abord auprès des syndiqués de la FTQ mais aussi dans la population en général, doit être investi principalement dans les petites et moyennes entreprises, « en vue de créer, maintenir ou sauvegarder des emplois au Québec ».

La formule, de prime abord, peut sembler novatrice. Si on y regarde de plus près, on est forcé de constater que, si elle se distingue par la forme d'autres formules de participation à la propriété, à la gestion, au

partage des bénéfiques, elle ne s'en distingue pas du point de vue du contenu. L'actionnariat ouvrier, du moins sur le continent nord-américain, a davantage jusqu'ici pris la forme de l'achat d'actions de l'entreprise qui embauche comme à Bell Canada par exemple, de la création de coopératives ou encore du rachat d'entreprises par les travailleurs. Le rachat d'entreprises sur le point de fermer, par les travailleurs mis à pied qui en deviennent les actionnaires propriétaires, a pris, au cours des dernières années marquées par l'approfondissement de la crise, une ampleur particulière notamment aux États-Unis. Le mensuel *Le Monde diplomatique* d'avril 1984 y consacre un dossier qui fait l'état de toute une série d'expériences du genre dont certaines concernent des entreprises de plusieurs milliers de travailleurs. Plus près de nous, au Québec, diverses expériences de ce type ont également vu le jour. La mieux connue d'entre elles est incontestablement celle de Tricofil, expérience dans laquelle la direction de la FTQ a d'ailleurs joué un rôle clé. Tirant le bilan d'échec qui s'impose de cette expérience qui s'est soldée en 1981 par la fermeture définitive de l'usine, Louis Laberge président de la FTQ, déclarait le 3 février 1984 à l'occasion du lancement officiel [267] de la campagne de souscription publique pour le financement du Fonds de Solidarité de la FTQ, que sa centrale ne s'engagerait plus jamais dans ce genre d'expérience et surtout que la formule du Fonds de Solidarité n'avait rien à voir avec celle de Tricofil.

En vérité, dans les deux cas, il s'agit bel et bien d'actionnariat ouvrier. La seule différence réside dans le fait que dans le premier cas les travailleurs sont actionnaires de l'usine dans laquelle ils travaillent. Le lien est direct. Il n'y a pas de séparation entre la propriété du capital et son application à la production. La forme du capital qui est ici à l'œuvre est celle du capital industriel. Dans l'autre cas, le lien n'est plus direct. Le Fonds de Solidarité joue le rôle d'intermédiaire entre les actionnaires et les entreprises auxquelles le financement est accordé. Le Fonds permet la séparation entre l'origine du capital et son application à la production. La forme du capital qui est ici à l'œuvre est celle du capital financier. Voilà la seule différence ! Pour le reste, les mêmes motivations sont à l'œuvre : le capital investi doit rapporter des profits, l'investissement doit être rentable. Les mêmes conditions rendent possible cette rentabilité : son financement à même un prélèvement, quelle qu'en soit la forme, des revenus du travail en faveur du capital.

Toutes les expériences de rachat d'entreprises par les travailleurs, impliquant avant tout l'achat d'actions de l'entreprise à même les épargnes des travailleurs ou par déduction d'une fraction du salaire, sont toujours par ailleurs accompagnées de formes diverses de réduction des conditions de travail, et en particulier de réductions de salaires sans parler du nombre substantiel de mises à pied qu'elles ne réussissent pas à empêcher. Comme l'explique l'article déjà cité du *Monde Diplomatique*, dans la totalité des cas de rachats d'entreprise, le rachat a été accompagné de l'acceptation de réductions de salaires de l'ordre de 20 à 25%, comme condition du maintien de la rentabilité de « leur » entreprise.

Les actions du Fonds : un investissement à fonds perdus

La ponction sur les revenus du travail en faveur du capital n'en est pas moins réelle lorsqu'elle est prélevée sur les fonds de pension comme dans le cas de Corvée-Habitation. Elle n'en est pas moins réelle non plus dans le cas du Fonds de solidarité de la FTQ. L'argent contribué ici est à toutes fins utiles un investissement à fonds perdus. Au terme d'un délai de 60 jours suivant la date d'achat des actions du Fonds, il n'y a aucun moyen d'en récupérer la valeur équivalente en argent avant l'âge de la retraite. Sauf en cas de décès, le Fonds n'est tenu de racheter les actions qu'à cette échéance. Il est par ailleurs impossible de transférer ces actions à une autre personne par vente ou autrement.

Aura-t-on pourtant la certitude de récupérer sur demande les montants investis, une fois arrivé à l'âge de la retraite ? Il n'y a rien de moins sûr. D'abord, les actions n'ayant aucune valeur nominale, elles seront rachetées par le Fonds « au prix de rachat fixé par le Conseil d'administration deux fois l'an sur la base de la valeur du Fonds telle qu'établie par des [268] experts ». Le prix de rachat des actions, fondé sur la situation financière du Fonds peut donc être nettement inférieur à la somme déboursée lors de l'achat. D'autre part, stipule le Fonds, compte tenu des règles de solvabilité à respecter et des diverses échéances que le Fonds aura à rencontrer, « le paiement du prix de rachat de vos

actions pourrait être retardé tant et aussi longtemps que le Fonds ne saurait l'effectuer sans contrevenir à ces règles de solvabilité » ²⁷³.

Le cul-de-sac des actions isolées

D'aucuns reconnaîtront d'emblée le caractère évident de ces diverses formes de redistribution des revenus du travail en faveur du capital, condition du maintien de sa rentabilité. Mais, diront certains, les travailleurs ont-ils vraiment le choix ? La question se pose précisément dans ces termes à des milliers de travailleurs et travailleuses qui sont placé-e-s devant la perspective de la fermeture de leur entreprise et des mises à pied et pertes d'emplois qui risquent de s'ensuivre. Il est effectivement tout-à-fait compréhensible que, livrés à eux-mêmes dans une situation désespérée

dont ils sont contraints de n'entrevoir de solution que dans le seul cadre isolé de « leur » entreprise, entre deux maux ils soient amenés à opter pour le moindre. La responsabilité de ces fausses solutions faisant porter aux travailleurs le fardeau financier de la survie de l'entreprise n'incombe donc pas aux travailleurs isolés qui cherchent désespérément chacun de leur côté, entreprise par entreprise, un moyen de s'en sortir. La responsabilité incombe aux directions ouvrières qui, faute de perspectives, faute d'une action globale au compte du travail, débouchant nécessairement sur le terrain politique, maintiennent les travailleurs dans cet isolement, les « guident » le cas échéant dans la voie de faillite de la solution isolée qu'est le rachat de leur entreprise.

Mais la formule du Fonds de solidarité n'est-elle pas justement le moyen de dépasser l'isolement, de déborder le cadre étroit de l'action engagée entreprise par entreprise, d'amener par la solidarité entre tous les travailleurs, les contributions financières des uns à la rescousse des autres ? Lorsque Louis Laberge déclare qu'il n'y a rien de commun entre l'expérience-échec aujourd'hui reniée de Tricofil et le Fonds de solidarité, il s'appuie précisément sur le fait que l'actionnariat ouvrier qui caractérise le Fonds s'alimente de sources diverses qui sont

²⁷³ Document d'information du Fonds daté du 2^e jour de février 1984, Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, Montréal, p. 9.

canalisées par le Fonds vers d'autres destinations. Le caractère mystificateur de cette « action d'ensemble » n'en est que plus grand.

Défense de l'entreprise ou défense des revendications

L'objectif proclamé du Fonds de Solidarité est de contribuer à « créer, maintenir ou sauvegarder des emplois au Québec ». Mais surtout, précise clairement la publicité du Fonds, celui-ci « vise à être rentable ». La « viabilité économique sera le critère de base » à partir duquel les investissements seront orientés. La nature même du Fonds, comme celle de tout fonds d'investissement, est de fructifier. La rentabilité de l'investissement est une contrainte qui s'impose au [269] Fonds de Solidarité comme à tout autre fonds et cela demeure vrai même si on tente d'atténuer la portée de cette réalité en expliquant que le Fonds, étant sous gestion syndicale, ne recherchera pas nécessairement à tirer le profit *maximum* de ses investissements. Dès lors le principe moteur du Fonds qu'est l'investissement rentable est-il compatible avec l'objectif déclaré qu'est le maintien et la création d'emplois ? Comment les gestionnaires de n'importe quel fonds d'investissement, fût-il de « solidarité » et sous gestion syndicale, peuvent-ils échapper à la loi de la concurrence et de la rentabilité ?

D'autre part, si on pose la « viabilité économique » comme critère de base, le maintien de l'emploi est-il compatible avec le maintien ou l'amélioration des autres conditions de travail ? Comment les gestionnaires d'un fonds d'investissement comme le Fonds de Solidarité de la FTQ pourront-ils dans ce cas avoir une attitude différente de celle que commande la rentabilité face à ces questions ? Comment le C.A. du Fonds réagira-t-il face aux entreprises auxquelles il octroie du financement lorsque celles-ci poseront ces exigences à leurs salariées ? Octroyant du capital de risque, le Fonds peut par ses représentants participer à la gestion directe des entreprises dans lesquelles il investit. Comment agira-t-il lorsque la rentabilité de l'entreprise posera à ses gestionnaires la question des mises à pied, ou celle de la réduction ou du gel des salaires par exemple, comme condition du maintien de l'emploi ? Il devra se soumettre à la loi du profit, y compris contre l'emploi si cela

l'exige sous peine de cesser d'exister comme Fonds d'investissement au sens propre du terme.

Dans la lutte pour le plein emploi, une revendication centrale refait de plus en plus surface aujourd'hui dans tous les pays du monde capitaliste industrialisé ; la réduction du temps de travail, sans réduction de salaire. Une prise de position claire face à cette revendication était l'un des enjeux majeurs du congrès de la FTQ de décembre 1983, après qu'un Colloque organisé quelques mois plus tôt en mai et réunissant plusieurs centaines de membres de cette centrale se soit prononcé à une écrasante majorité en faveur de cette revendication malgré une position contraire défendue par la direction. Refusant de proposer une position de Centrale pour la réduction du temps de travail sans réduction de salaire, la direction de la FTQ a soutenu une résolution laissant aux syndicats locaux le choix de déterminer eux-mêmes s'ils doivent, « en tenant compte de leur rapport de force et de la situation de l'entreprise », tenter ou non de négocier une diminution de travail sans réduction de salaire. Cette position qui laisse la porte ouverte aux réductions du temps de travail avec réductions de salaire, par exemple dans les cas où on invoquerait la situation de l'entreprise pour les justifier, est une position tout à fait compréhensible si on l'envisage dans la logique du profit, de la « viabilité économique », qui est notamment le critère de base du fonctionnement d'un Fonds de Solidarité dont la finalité est de fructifier.

Mais nous voilà précipités de nouveau dans les luttes isolées, entreprise par entreprise. L'action d'ensemble que semblait ouvrir le Fonds de Solidarité atteint ainsi rapidement ses limites. Elle s'arrête à la collecte des fonds

[270]



[271]

auprès des syndiqués. Une fois ces fonds transférés des poches des travailleurs aux coffres de l'entreprise privée, transformés en capital, la mission du Fonds est accomplie. Son travail est terminé. Tout au plus sera-t-il complété par les services d'expertise de gestion qu'il entend offrir aux entreprises récipiendaires. Le travail salarié en sort isolé et affaibli par le rejet au second plan de ses intérêts spécifiques et le refus des directions d'engager le plan d'action concerté nécessaire pour en assurer la défense inconditionnelle. Le capital, lui en sort renforcé, d'abord par l'apport d'argent frais fourni grâce aux contributions des travailleurs qui lui sont acheminées par les bons soins du Fonds de Solidarité et surtout par la faiblesse des forces du travail qui lui font face en rangs dispersés.

La voie des concessions

La forme de partenariat social qu'est la mise sur pied de fonds d'investissement syndicaux, dont la finalité par nature est de fructifier, amène naturellement à épouser la logique des investisseurs, à voir les choses avec l'œil de la rentabilité, des profits. Les lois du marché et de la concurrence sont plus fortes que les bonnes intentions. Qu'on le veuille ou non, elles s'imposent à tous, y compris à ceux qui voudraient donner au capital une allure civilisée, dont les intérêts sous gestion syndicale, deviendrait conciliables avec ceux du travail. Les syndicats ne peuvent être simultanément des deux côtés de la clôture. La défense, sans concession, des revendications des travailleurs exige le plus complète indépendance des syndicats face au patronat et au gouvernement. La participation des travailleurs, sous quelque forme que ce soit, à la gestion de l'économie au compte de leurs intérêts est une utopie dans le régime fondé sur la propriété privée des moyens de production.

Il n'y a pas non plus de « démocratie économique » à laquelle pourraient aspirer les travailleurs sous le régime du capital. Ce terme a souvent été utilisé pour justifier les formules diverses d'autogestion, de co-gestion, de pouvoir dans l'entreprise, alors que les leviers centraux de l'État sont toujours aux mains de la bourgeoisie et que les forces du marché continuent à s'exercer, imposant concurrence et rentabilité à

des entreprises qui sont toujours privées. Il est aujourd'hui de nouveau utilisé par les défenseurs du Fonds de Solidarité de la FTQ qui, présentant cette expérience comme un moyen privilégié de « favoriser la formation des travailleurs et des travailleuses dans le domaine de l'économie », la désignent également comme le moyen de réaliser cette vieille revendication du mouvement ouvrier qu'est l'ouverture des livres comptables. Une ouverture, pourrait-on préciser, qui, lorsque réalisée sur la base d'une vision commune entre « partenaires sociaux » des objectifs à poursuivre pour assurer la rentabilité nécessaire, a un tout autre contenu que l'ouverture réclamée comme moyen de contrer les plans anti-ouvriers du capital et constituer un point d'appui dans une lutte qui oppose des intérêts irrémédiablement inconciliables.

En ce qui concerne le Fonds de Solidarité de la FTQ, l'expérience de ce cul-de-sac pourrait bien se faire plus vite que l'on pense. En témoigne l'incapacité des dirigeants, malgré tous les efforts déployés, à réunir [272] jusqu'à ce jour un intérêt significatif chez les syndiqués « de la base », c'est-à-dire hors de la couronne des dirigeants syndicaux intermédiaires et des quelques intellectuels et figures du monde patronal chez qui on a pu recruter le gros des premiers adhérents au Fonds. À la fin de juin 1984, le PDG du Fonds, Claude Blanchet annonçait que quelques cinq mois après le lancement officiel de la campagne de souscription (le 3 février 1984), le nombre de souscripteurs du Fonds s'élevait à 1 000 et que les sommes récoltées étaient de 600 000 \$ *. L'objectif initial annoncé par la FTQ dès mars 1983, était de récolter respectivement pour les trois premières années 32 millions \$, 73 millions \$ et 96 millions \$. Les 200 millions \$ ainsi obtenus au bout de trois ans permettraient de créer ou préserver 45 000 emplois. L'objectif de la première année était par la suite révisé à la baisse, à 12 millions \$. Avec 600 000 \$ au bout de cinq mois, il y aura fort à faire pour récolter les 12 millions \$ de la première année. Avec 1 000 adhérents après cinq mois, il y aura aussi beaucoup à faire pour réaliser l'objectif de 125 000 adhérents la première année et 250 000 dès la deuxième année.

La voie que désigne le mouvement réel

* À la mi-novembre 1984, on faisait état de 2 millions \$.

Quelle voie s'ouvre donc hors des formules de partenariat social où les travailleurs n'ont rien à gagner ? N'y aurait-il donc que la perspective caricaturale de l'attente du « grand soir » comme veulent le laisser croire démagogiquement les protagonistes du partenariat au sein du mouvement ouvrier ? La réponse à cette question est celle qui se dégage du mouvement revendicatif lui-même par lequel les directions ouvrières se trouvent de plus en plus débordées à travers le monde. Sur le front de la lutte contre le chômage, ce mouvement, engagé aujourd'hui par des dizaines de millions de travailleurs à travers le monde, est celui de la lutte pour la réduction de la semaine de travail sans réduction de salaire, revendication exprimée au Québec par des pans importants du mouvement ouvrier, notamment à l'intérieur de la FTQ malgré les « réserves » de la direction. Cette revendication n'est pas artificielle. Elle est aujourd'hui matériellement réalisable à partir des capacités existantes de l'économie, lesquelles n'ont cessé de s'améliorer au cours des dernières décennies. Elle est fondée sur l'expérience réelle d'un niveau de vie auquel le développement atteint par la productivité sociale a habitué la population. Les revendications sont adaptées aux capacités matérielles de la société. L'obstacle, c'est le besoin de rentabilité sans lequel l'économie capitaliste ne roule pas.

Juin 1984.

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

[273]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.

DÉBAT

**“LES POLITIQUES AGRICOLES
AU QUÉBEC :
un processus continu.”**

Denis PERREAULT

[Retour au sommaire](#)

L’agriculture a subi un processus de transformation qui a conduit à la constitution d’un secteur dit « agroalimentaire ». L’agriculture québécoise n’a pas échappé à ce processus. De cette considération nous pouvons nous demander quel a été le rôle de l’État dans cette transformation ? Plus précisément, comment les politiques agricoles du gouvernement Lévesque se sont inscrites dans ce processus ? Et, comment ces politiques agricoles se situent par rapport aux politiques des gouvernements antérieurs.

***De Bourassa à Lévesque,
de Toupin-Drummond à Garon***

Le gouvernement Bourassa de 1970 à 1976 tient un discours fort simple en matière agricole : modernisation [274] et augmentation des revenus agricoles. La seule innovation est l’accent mis sur les liens à consolider entre production agricole et industrie ²⁷⁴. Cette innovation est surtout visible dans les discussions internes entourant les

²⁷⁴ M.A.Q., *Le système agriculture-alimentation du Québec : plan de développement intégré*, Québec, Éd. officiel du Québec, 1974.

publications du Ministère. Lentement, on assiste à l'intérieur du personnel du ministère à une intégration de la vision « agrobusiness » continentaliste d'inspiration systémique.

Au chapitre des interventions, les principaux axes sont le développement de la sphère de production en un secteur plus rentable par une politique de crédit agricole et la création d'une interdépendance agro-alimentaire (production/industrie) par une politique d'aide aux industries des aliments.

Toute la politique du gouvernement Bourassa se résume en une politique de soutien minimal par le crédit agricole étatique, doublée d'une politique de « laisser-faire » pour ainsi permettre, par le jeu de la « libre concurrence », un « dégraissage » du secteur. Ces politiques de soutien/laisser-faire profitent davantage aux producteurs les plus avancés dans le processus de modernisation-mécanisation et permet d'écarter de plus en plus ceux jugés pas ou peu « rentables ». Cette période en est une d'accélération de la concentration des fermes au Québec. En 1971, on comptabilisait 61 257 fermes ; en 1976 on en dénombrait plus que 43 097 soit une diminution réelle de près de 30% et ce, pour une période de 5 ans seulement.

À partir de 1976, on est en droit de se demander si l'arrivée d'un nouveau gouvernement va modifier la tendance constatée.

L'agro-alimentaire comme pôle de développement

L'analyse des politiques d'intervention du gouvernement Lévesque dans le domaine agricole, est rendue fort complexe par la transformation apportée à la structure étatique en matière agro-alimentaire. Depuis 1976, l'agro-alimentaire ne relève plus strictement du M.A.P.A.Q. mais aussi de tous les ministères à vocation économique tel le Ministère de l'industrie et du commerce, de nombreuses sociétés d'État comme la Société de développement industriel, etc.

Afin de rendre compte fidèlement de la pratique du gouvernement Lévesque, nous devons tracer un bref portrait de l'intervention de ce gouvernement dans l'agro-alimentaire lors de son premier mandat (le second étant trop marqué par la crise économique). Un tel portrait nous permettra de préciser que le gouvernement Lévesque n'a pas été la

première source innovatrice dans le domaine agricole (quoiqu'en disent les politiciens péquistes).

Dès 1977, le gouvernement Lévesque adopte plusieurs législations en matière agricole. Ces lois modifient des lois existantes, mais ne changent guère les fondements. La principale législation est celle modifiant la loi sur les produits agricoles et les aliments. Cette loi accentue les contrôles déjà imposés sur la qualité des produits agricoles québécois.

En 1978, le gouvernement Lévesque adopte neuf lois. Sept de ces lois sont relatives à la politique de crédit agricole et modifient des lois adoptées [275] par le gouvernement précédent. Le gouvernement Lévesque continue à baser le développement de la production agricole québécoise sur une politique de crédit. La seule innovation de ce programme législatif est la loi sur la protection du territoire agricole. Cette loi était exigée depuis plusieurs années par divers intervenants, dont le syndicalisme agricole québécois. Le ministre libéral Toupin avait préparé deux versions de cette loi, de 1972 à 1975. Ces projets de loi ont été bloqués par le cabinet des ministres libéral. En 1978, le gouvernement Lévesque peut faire adopter une telle loi protégeant la terre, source première de production, de toute forme de spéculation foncière ²⁷⁵. Cette protection de la terre, nécessaire pour une reproduction adéquate de la sphère de production agricole, est une des principales, sinon la principale intervention du gouvernement Lévesque en matière agricole et la seule innovation marquée.

En 1979, l'adoption d'une loi sur l'acquisition des terres agricoles par des non-résidents complète la loi sur la protection du territoire agricole. Durant cette année, le gouvernement Lévesque vote une mesure relative à l'organisation de la production, soit la loi sur les grains et une autre relative à la commercialisation des produits agricoles, soit la loi modifiant la loi sur la mise en marché des produits agricoles. Quant à la loi sur l'assurance-stabilisation des revenus agricoles elle est tout simplement élargie afin de permettre à un plus grand nombre de producteurs d'en bénéficier. Encore là, le gouvernement Lévesque acquiesce à une des principales revendications du syndicalisme agricole.

²⁷⁵ L'opposition à une telle intervention étatique fut moins forte en 1977-1978 qu'en 1972. Les spéculateurs ont eu le temps de réaliser leurs principales opérations spéculatives de 1972 à 1978.

Un des atouts du gouvernement Lévesque est de faire adopter quelques mesures exigées par l'U.P.A. Le gouvernement Lévesque s'allie ainsi la faveur et la collaboration d'une partie du monde agricole. En outre, le charisme du ministre Garon sert à vulgariser la question agricole et à sensibiliser la population québécoise. Cette collaboration et cette sensibilisation servent à faire croître, dans l'opinion publique, l'importance des mesures adoptées. Le gouvernement Lévesque peut ainsi mettre en évidence son préjugé favorable au monde agricole en se contentant de modifier des lois adoptées par des gouvernements antérieurs. Nous constatons que le gouvernement Lévesque innove peu au plan législatif mais davantage au niveau de la mise sur pied de programmes agricoles dont la popularité va créer un courant favorable à l'intervention de l'État québécois dans le secteur agro-alimentaire. Ces programmes sont orientés principalement vers le relèvement du degré d'auto-provisionnement agro-alimentaire du Québec, notamment dans trois secteurs stratégiques : production bovine, production de céréales pour l'alimentation animale et développement de l'horticulture. De 1972 à 1976, le M.A.Q. avait déjà adopté certains programmes dans ce sens, mais faute de soutien financier de la part du gouvernement Bourassa, ces programmes ont échoué. Toutefois, « en 1979, le degré d'auto-provisionnement en produits alimentaires au Québec était estimé à 58,2% comparativement à 55,7% en 1978 et à 49,5% au cours de la période de 1973-1977 »²⁷⁶.

Nous pouvons donc constater de façon globale, que le degré d'auto-provisionnement [276] s'est redressé dès 1977. De tels chiffres démontrent que le gouvernement Lévesque a atteint en grande partie l'objectif d'augmentation du degré d'auto-provisionnement bien que la hausse soit moins forte que prévue dans les secteurs identifiés comme étant stratégiques.

Comme le gouvernement Bourassa, le gouvernement Lévesque a été actif dans le domaine de la transformation/distribution des produits agro-alimentaires. L'action du gouvernement Lévesque s'est toutefois distinguée de celle du gouvernement Bourassa par son parti-pris favorable à l'égard du capital autochtone. Le gouvernement Lévesque veut favoriser « un accroissement de la valeur ajoutée québécoise dans les

²⁷⁶ M.A.P.A.Q., *Coup d'œil sur l'agro-alimentaire au Québec, 1979-1980*, Éd. officiel du Québec, p. 29.

activités reliées à la production, à la transformation et à la distribution des aliments : une amélioration de la productivité et de la rentabilité en particulier au niveau [...] de la transformation »²⁷⁷. Pour ce faire, le gouvernement Lévesque reprend la S.O.Q.U.L.A. créée par les libéraux et lui accorde des budgets supplémentaires de 10 millions de dollars en 1975 à 40 millions en 1978.

Dans la stratégie du gouvernement Lévesque, la S.O.Q.U.I.A. sert le développement du secteur en aval de la production agricole et permet de garder les entreprises de ce secteur sous contrôle du capital québécois. La S.D.I., le Fonds de relance industriel et le programme d'expansion de la P.M.E. innovatrice servent aussi le développement des entreprises agroalimentaires²⁷⁸. Conformément à l'idéologie nationaliste du P.Q., le gouvernement Lévesque accorde une aide prioritaire aux entreprises de transformation québécoises, notamment aux coopératives occupant une place déterminante dans ce qu'il est désormais convenu d'appeler l'agroéconomie québécoise. Certaines coopératives, telles la Fédérée, Agropur, ont connu, pendant ces années, une tendance forte à la concentration, voire à la monopolisation.

L'importance accordée à l'agro-alimentaire par le gouvernement Lévesque se retrouve bien dans cette déclaration faite par Bernard Landry en 1978 : « Il ne s'agit pas seulement d'une industrie importante, l'agro-alimentaire est déterminant dans la constitution du Produit National Brut québécois et partant, déterminant dans le présent et l'avenir économique du Québec [...] il s'agit [...] d'un secteur industriel et en aucune manière, il ne s'agit d'un secteur mou... »²⁷⁹.

Les secteurs de distribution et de transformation furent régionalisés et peu développés au Québec jusqu'au début des années soixante-dix. Le développement de ce secteur fut propice à la création d'un pôle capitaliste autochtone. Le préjugé favorable du gouvernement actuel vis-à-vis l'agro-alimentaire s'explique par cette volonté de développement du capital québécois. L'action de la S.O.Q.U.I.A., de la S.D.I. a ainsi

²⁷⁷ Québec, *Bâtir le Québec, Synthèse, orientations et actions*, Éd. officiel du Québec 1979, p. 97.

²⁷⁸ *Ibid.*, p. 306-307.

²⁷⁹ Bernard Landry, *Rapport : conférence socio-économique sur l'agro-alimentaire*, discours, 1978, p. 15.

favorisé le rapide développement des chaînes telles Provigo, Métro-Richelieu-Sélect, Fédérée.

De plus, en cette période de crise, l'agro-alimentaire demeure l'un des rares secteurs qui maintienne un taux de valorisation du capital élevé. Ces considérations nous permettent de mieux comprendre l'importance de « Nourrir le Québec » dans la stratégie « Bâtir le Québec » du gouvernement péquiste.

[277]

Bien qu'ayant favorisé l'expansion du secteur agro-alimentaire, le gouvernement Bourassa n'a pas considéré prioritaire le développement du capital québécois. Pour le gouvernement Lévesque, l'agro-alimentaire peut être la pierre angulaire du développement du capital québécois. L'agriculture sert de support à cette stratégie de croissance économique. En ce sens, ce gouvernement s'est surtout attaché à modifier et à remanier les mesures prises par le gouvernement Bourassa afin de les ajuster à sa nouvelle orientation économique.

Conclusion

Le gouvernement Bourassa en injectant du capital surtout au profit des agriculteurs les plus rentables, permet à cette fraction de producteurs de devenir plus efficaces en augmentant leur productivité. À terme, par le jeu de la « libre concurrence » (sic), les producteurs soutenus par l'État absorbent les moins bien placés dans ce processus de rentabilisation-industrialisation. Le résultat, c'est une accélération de la concentration dans ce secteur.

Le gouvernement Lévesque, loin de ralentir cette accélération et ce, malgré un discours « pro-agriculteurs » (mais lesquels ?), pro-agriculture familiale, raffermît les politiques en ce sens. On peut, à tout le moins, affirmer que le gouvernement Lévesque a permis d'assurer pour ne pas dire consolider la structure de production par l'emphase mise sur l'agriculture diversifiée mais rentable. Dans ce dernier sens, il a opté pour une reconversion des producteurs vers des productions rentables ou dans les secteurs où le taux d'autosuffisance était faible.

Le choix des politiques agricoles, et là, il y a une continuité frappante, a été dans le soutien de plus en plus important au secteur de l'industrie alimentaire. À la différence près que le gouvernement Lévesque a opté pour une aide en spécifiant la fraction du capital dans ce secteur.

Pour nous, il y a continuité dans les politiques agricoles au Québec. Les gouvernements successifs ont contribué à l'expansion du capital agro-alimentaire mais n'ont point résolu l'ensemble des problèmes posés par le passage de l'agriculture à l'agro-alimentaire.

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

[278]

**Un ouvrage clé
qui va au coeur
de la vie
quotidienne**

**Du
travail
et de
l'amour**

*les dessous
de la production
domestique*

**Louise Vandelac
Diane Béglise
Anne Gauthier
Yolande Pinard**



**EDITIONS
SAINT-MARTIN**

Repas à préparer, linge à laver,
chagrins d'enfants à consoler.
LA PRODUCTION DOMESTIQUE
est un tissage de gestes
emmêlés aux sentiments.
Activité carrefour de la
sexualité, de la maternité et
des mille et un gestes qui
entretiennent la vie
quotidienne, **LA PRODUCTION
DOMESTIQUE** constitue la base
et la face cachée de notre
système économique et social.

Prix : 16.95 \$

**EDITIONS
SAINT-MARTIN**
4073, rue St-Hubert
Montréal H2L 4A7

[279]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

Nos 14-15.

DÉBAT

“DÉVELOPPEMENT INÉGAL OU DÉVELOPPEMENT DIFFÉRENT ?”

Paul-André LAPOINTE

[Retour au sommaire](#)

Les auteurs des articles du dossier sur « la question régionale », paru dans la présente revue, au printemps 1982, transposent la problématique Tiers-mondiste centre-périphérie à l'analyse des rapports interrégionaux au Québec ²⁸⁰. Or, le choix de cette problématique m'apparaît impertinent pour deux raisons principales : d'une part, on applique à des relations entre

des régions au sein d'un même État un modèle conçu pour des relations entre des États autonomes ; d'autre part, on emploie pour qualifier le statut d'une région d'un pays du centre un concept, celui de périphérie, construit pour caractériser des sociétés dominées et complètement différentes. En somme, le modèle n'est pas approprié pour l'objet d'étude. En [280] conséquence, les auteurs oscillent entre deux

²⁸⁰ Bien que le dossier comporte plusieurs articles, sous la plume d'auteurs différents, traitant des politiques de développement régional et des luttes populaires qu'elles ont suscitées, au cours de la dernière décennie, et comportant des études de cas sur l'accumulation régionale du capital, je ne critiquerai que celui de Serge Côté et Benoît Lévesque, qui vise à asseoir une problématique d'ensemble de la question régionale ainsi qu'une typologie des régions du Québec. S. Côté et B. Lévesque, « L'envers de la médaille », *Interventions Économiques*, 8, (printemps 1982) : 55-78.

perversions : celle du modèle afin de le rendre apte à décrire une situation donnée et celle de la réalité afin de la faire entrer dans le modèle.

Au coeur du modèle centre-périphérie, tel qu'élaboré par Frank, Emmanuel et Amin, à la fin des années 60 et au début des années 70, se trouve la notion d'échange inégal. Ce dernier existe lorsqu'il y a « l'échange de produits dans la production desquels l'écart des salaires est supérieur à celui des productivités »²⁸¹. L'échange inégal²⁸² repose alors sur des disparités salariales reliées à des aires géographiques différentes et il se traduit par un transfert de valeur de la périphérie vers le centre, engendrant ainsi un processus de développement inégal et de paupérisation de la périphérie.

La transposition du modèle centre-périphérie aux relations entre les régions du Québec nous ramène à la question de l'existence de l'échange inégal entre ces régions et conséquemment à l'ampleur des disparités salariales interrégionales. Dès lors, en reprenant les données du tableau que les auteurs produisent sur les salaires horaires manufacturiers dans les régions du Québec, (tableau 1, page 58), on constate premièrement que l'écart salarial entre la région ayant la moyenne la plus basse et celle ayant la plus élevée est plutôt réduit : il n'était que de 50% en 1976 et il va en s'amenuisant depuis 1961. Par contre, au sein du système mondial, les disparités entre la périphérie et le centre sont énormes et elles se traduisent par un rapport de 1 à 4, 10, voir même 20.

De plus, en contradiction avec la typologie des régions du Québec proposée par les auteurs, on remarque que les deux régions, la Côte-Nord et le Saguenay-Lac-Saint-Jean, se distinguant par les salaires moyens les plus élevés sont classées comme régions périphériques²⁸³. En outre, les salaires moyens dans l'Est du Québec, région périphérique par excellence selon les auteurs, ne sont en 1976 que de neuf cents

²⁸¹ S. Amin, *L'échange inégal et la loi de la valeur. La fin d'un débat*, Paris, Anthropos-Idep, 1974, 145 pages, pp. 53 et 59.

²⁸² L'échange est considéré ici comme véritable pour le différencier de la forme banale qu'il revêt lorsqu'il prend place entre des secteurs industriels de niveau technologique différent au sein d'un même pays.

²⁸³ Reconnaisant ce fait, les auteurs font appel à « la capacité de payer » des monopoles dans les régions dites périphériques du Québec ; mais peut-on se demander, pourquoi ces mêmes monopoles n'utilisent-ils pas cette capacité dans les pays de la périphérie mondiale ?

inférieurs à ceux de Montréal, région pourtant dite centrale et où se concentre, à l'encontre de sa supposée caractérisation, les secteurs manufacturiers typiques pour leurs bas salaires, telles les industries du cuir, de la bonneterie et du vêtement. Il est dès lors très difficile à admettre qu'il puisse y avoir un échange inégal, au Québec, entre la région dite centrale et les régions dites périphériques.

Par ailleurs, dans leur démarche théorique et comparative, les auteurs gommant une différence essentielle. Les relations centre-périphérie s'appliquent à de grandes aires géographiques (Nord et Sud, par exemple), se composant de plusieurs États, alors que les rapports inter-régionaux concernent des régions d'un même État. Ainsi, alors que le premier type de relations met en présence des sociétés totalement dissemblables et dont les différences s'amplifient dans le temps, le deuxième type de rapports, sous l'action conjuguée de l'État et de la lutte des classes, unit des régions, d'une même société, qui, par surcroît, se rapprochent toujours davantage, non seulement au niveau des salaires mais aussi au niveau des [281] facteurs contribuant à la formation des salaires. Dès lors, la comparaison entre les deux types de relations perd une grande partie de son intérêt.

Sur un autre plan, S. Côté et B. Lévesque emploient le concept de périphérie pour désigner à la fois les grandes aires géographiques du Tiers monde et certaines régions du Québec, un « pays » du centre. Or, cela n'a presque pas de sens, car, à part peut-être le seul trait commun de l'extraversion de leur économie, la périphérie mondiale et les régions dites périphériques du Québec n'ont à peu près rien de semblable. La nature des classes qui les composent, ainsi que leurs luttes et leur pouvoir respectif, sont bien différents dans l'un et l'autre cas. Ainsi les procédures de formation des salaires et la place occupée par les travailleurs sont totalement dissemblables. Dans la période s'étendant de l'après-guerre jusqu'au début des années 1970, contrairement aux régions dites périphériques du centre, il n'y a pas dans la périphérie du système mondial de société de consommation de masse mais bien plutôt un processus de marginalisation des masses. En conséquence, les salaires ne sont qu'un coût pour les capitalistes qui cherchent alors et réussissent à l'abaisser de toutes les manières : par le poids excessif du chômage, par la perpétuation d'un large secteur pré-capitaliste, servant alors de base d'entretien et de reproduction de la force de travail, par la dissociation de l'évolution des salaires de celle de la productivité et par

l'anéantissement du syndicalisme. À l'opposé, dans les régions dites périphériques du centre, à cause de leur intégration à une société centrale, la consommation de masse domine depuis quelques décennies et conséquemment les salaires ne constituent pas seulement un coût pour les capitalistes, mais ils représentent aussi un revenu et un marché pour l'écoulement de la production. Dès lors, une série de mesures, dont l'éventail va de la protection des revenus en cas de chômage, de maladie, d'accident et de vieillesse jusqu'au mécanisme de la convention collective, contribuent à dissocier l'évolution des salaires de l'infortune personnelle et des cycles économiques et à les faire croître au même rythme que la productivité.

Il est intéressant de constater, à cet égard, qu'il n'y a pas, dans les régions périphériques du Québec, de relation directe, sauf pour l'Est du Québec, entre le taux de chômage et le niveau du salaire horaire. Ainsi, dans le Saguenay-Lac-Saint-Jean on peut observer, dans les années 70, la présence simultanée du deuxième plus haut taux de chômage et du deuxième plus haut salaire manufacturier moyen ²⁸⁴. En outre, dans les régions dites périphériques du centre, le secteur pré-capitaliste évolue vers sa disparition, comme on peut le constater un peu partout au Québec.

Enfin, dans l'analyse des rapports interrégionaux, il faudrait tenir compte de la périodisation de l'histoire du capitalisme. En effet, ce sont le régime d'accumulation et le mode de régulation, caractérisant les grandes périodes de l'histoire du capitalisme, qui déterminent le mode d'articulation des régions au sein d'une société donnée. Ainsi, on peut supposer qu'en régulation concurrentielle [282] les disparités régionales s'élargissent alors qu'elles se rétrécissent en régulation monopoliste. De même, avec la crise majeure qui secoue actuellement le capitalisme et dont la sortie exige une modification du mode de régulation, il est possible, au terme de celle-ci, que les régions s'articulent différemment et que les disparités régionales connaissent une autre évolution.

En somme, je pense qu'il faut en conclure à la non-pertinence de la transposition du modèle des relations mondiales centre-périphérie aux rapports interrégionaux. Il ne faut pourtant pas en déduire que les

²⁸⁴ O.P.D.Q., *Caractéristiques sectorielles interrégionales*. Cahier 1, Québec 1976.

régions du Québec connaissent toutes le même développement, mais bien plutôt que ce développement, quoiqu'assurément différent, n'est pas forcément inégal. En conséquence, place à l'innovation théorique et non à la mauvaise reproduction.

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

[283]

Nos 14-15.

POLITIQUES INDUSTRIELLES

RUBRIQUE DE LIVRES

[Retour au sommaire](#)

[284]



[285]

***Le Socialisme sans Marx*, L'économie du Socialisme réalisable,**
Alec NOVE,
Paris, Économica 1983, 306 p., 95F

Un socialisme non-utopique, réalisable en un demi-siècle, et qui fonctionne : tel est le système qu'Alec Nove propose ici à la discussion. Le modèle communiste de Marx est d'abord soumis à une critique d'irréalisme, car il ignore de fait l'échelle et la complexité des problèmes économiques que connaîtrait une société post-capitaliste, en supposant par définition que tout y serait à la fois simple et clair. Or le degré de socialisation et d'intégration d'une économie contemporaine va de pair avec une complexification extrême ; cela ne nous rapproche nullement d'une gestion collective conçue sur le modèle du Robinson géant ou de la société-usine. À la suite de Selucky²⁸⁵, l'auteur relève la contradiction présente chez Marx entre les implications centralisatrices de sa vision anti-marchande et la thèse d'une libre association des producteurs. Nove critique en particulier l'idée — découlant de l'hypothèse de l'unité sociale « retrouvée » — que tous pourraient s'identifier directement à l'intérêt général et à la satisfaction des besoins sociaux collectivement définis. En fait, l'abondance universelle étant exclue, un certain conflit autour des ressources est inévitable, car les individus et les groupes tendront toujours à identifier leur propre domaine d'activité à l'intérêt général, sans que l'égoïsme soit ici seul en cause. D'autre part il est souvent impossible de définir précisément cet intérêt général par opposition à tel ou tel intérêt particulier, en ce qui concerne l'allocation des ressources. C'est tout le problème du coût d'opportunité (ou coût alternatif) : comment évaluer sans ambiguïté ce qui est sacrifié ailleurs lorsque des ressources sont affectées à telle entreprise, à telle institution, à telle localité ou région ? Nove plaide donc pour une combinaison de rapports marchands décentralisés et de planification macroéconomique centrale, système sans doute imparfait à ses yeux mais seul

²⁸⁵ R. Seluck, *Marxism, Socialism, Freedom*, London. Macmillan 1979.

réaliste, — à la fois possible et souhaitable à la différence de l'utopie dans laquelle tout conflit ou toute médiation ont été abolis.

À propos de l'expérience soviétique, dont Nove est l'un des meilleurs spécialistes, il rappelle les maux analysés en détail dans son ouvrage classique ²⁸⁶ : effets pervers de la centralisation des décisions, capacité du système aux yeux mêmes des divers niveaux responsables, fragmentation et concurrence bureaucratiques au sein de l'inévitable « pluralisme centralisé », entraves à l'innovation, tendances à la pénurie, sacrifice de la consommation, domination complète des travailleurs. Il souligne le rapport existant entre planification centralisée et despotisme de parti unique. Son refus du modèle soviétique ne le conduit pas pour autant à une apologie du marché idéal décrit dans les traités libéraux, car il s'est fait avec raison une spécialité d'ironiser sur l'exercice consistant à comparer « *model with muddle* », c'est-à-dire une vision idéale (qu'elle concerne le marché concurrentiel ou l'économie planifiée) avec les réalités prosaïques du socialisme ou du capitalisme « existant réellement ».

Les modèles de réforme du système de type soviétique sont ensuite évoqués, [286] la préférence de Nove allant malgré certaines réserves à l'expérience hongroise. Une (trop) courte discussion de la Yougoslavie conduit à un diagnostic convainquant de la décentralisation excessive et permet à l'auteur de rappeler la thèse qui lui est chère : l'autogestion d'entreprise comme telle — à supposer son application conséquente — ne saurait constituer la panacée face à la complexité et à la conflictualité des choix à opérer dans une économie post-capitaliste. Une coordination et une planification sont en outre nécessaires à un niveau global. Elles doivent reposer sur de grandes orientations définies démocratiquement, mais elles ne sauraient fonctionner sur le mode autogestionnaire, qui suppose une échelle relativement restreinte.

Après la partie critique de l'ouvrage, la plus riche et argumentée, Nove en vient à sa proposition alternative de socialisme réalisable. La structure économique serait pluraliste et comporterait des *sociétés d'État centralisées* (secteur nationalisé : banque et crédit, secteurs en situation de monopole, services publics, grands complexes industriels des *entreprises socialisées* autonomes, sous forme de « propriété sociale » non étatique gérées par ceux qui y travaillent avec élection et

²⁸⁶ A. Nove. *L'économie soviétique*, Paris, Économica 1981.

contrôle du directeur par une commission élue, des *entreprises coopératives*, de petites *entreprises privées* (limitées en extension et dans des secteurs décidés démocratiquement au niveau social), et enfin des *travailleurs indépendants*. L'auteur refuse de considérer un seul type d'entreprise ou de propriété comme modèle exclusif devant s'appliquer à toute l'économie. Sa préférence va, dans la mesure du possible, à la petite échelle permettant de maximiser la participation. La réforme de la propriété proposée est relativement radicale dans la mesure où elle transforme implicitement une grande part des entreprises existantes en entreprises socialisées quasiment autogérées (ce qui ne serait pas le cas du secteur nationalisé, à gestion tripartite, État, utilisateurs et personnels), en tout cas influencées par le modèle yougoslave. Il ne s'appesantit cependant pas sur la structure et les problèmes de gestion dans ce secteur, rappelant la nécessité d'une « hiérarchie fonctionnelle » qui rend utopique la suppression de toute division du travail, tout en évoquant aussi le danger inhérent à l'autogestion, celui du pouvoir informel d'une oligarchie technique. L'expérience espagnole de Mondragon est donnée en exemple pour les futures coopératives *et* entreprises socialisées. Une proposition particulièrement intéressante consiste à envisager que l'échelle des revenus dans la société, y compris entre secteurs juridiques différents, doit décider démocratiquement ; Nove quant à lui trouverait raisonnable un écart de 1 à 2 ou 3. Le système serait fondamentalement marchand, les entreprises ayant toute latitude d'échanger entre elles et avec les consommateurs, à des prix librement fixés, l'auteur se méfiant des contrôles des prix. Ces derniers devraient à la fois équilibrer l'offre et la demande, refléter le coût *et* la valeur d'usage ! La critique sur l'impossibilité de fonder un calcul économique *opérateur* sur la théorie marxienne de la valeur-travail, en grande partie pertinente, ne débouche pas sur des propositions alternatives vraiment convaincantes ni — pour une fois — concrètes. Mais personne ne peut prétendre ici avoir la réponse à une question particulièrement difficile. La planification étatique aurait un rôle non négligeable dans le modèle proposé ; elle serait macro et méso-économique, c'est-à-dire limitée aux niveaux national et intermédiaire (régional par exemple) sans prétendre être désagrégée jusqu'au niveau des entreprises comme en URSS. Les grands investissements en relèveraient, et le plan chercherait aussi à influencer les investissements décentralisés, directement ou par l'intermédiaire du système bancaire, en visant à éviter les redoublements inutiles ou les projets hasardeux d'initiative locale. Le centre

aurait aussi à gérer le secteur d'État centralisé (électricité, [287] pétrole, chemin de fer, etc.), à s'occuper de la politique du commerce extérieur et à fixer des lois-cadres régissant l'activité des secteurs autonomes et libres. Les plans à long terme avec leurs grandes orientations seraient soumis à une assemblée nationale élue.

L'intérêt du livre de Nove réside surtout dans son parti-pris de refus du réductionnisme. Il n'y a pas pour lui de panacée qui résoudrait d'emblée tous les problèmes économiques, qu'elle s'appelle planification, socialisation, marché, autogestion. L'éclectisme apparent de ses propositions ne représente pas un défaut mais au contraire une qualité, en ce qu'il met l'accent sur le lien entre la complexité du social et de l'économique, et la désirabilité de structures pluralistes et évolutives. Si la société envisagée peut être qualifiée de « socialiste » c'est, selon l'auteur, qu'y prédominent des formes collectives de propriété dans le cadre d'une démocratie politique et économique. On peut s'interroger sur futilité de raisonner en termes de « socialisme » à propos d'une société meilleure, compte tenu des formidables ambiguïtés et contresens historiques que ce terme a accumulé au cours de notre siècle ²⁸⁷. Nove tend en tout cas à réduire le capitaliste à un propriétaire oisif, un rentier en quelque sorte, — figure assurément absente de son projet. La question est posée de savoir si la vision du socialisme, « existant réellement » ou encore inexistant, comme non-capitalisme voire comme anticapitalisme, n'est pas source d'une confusion indépassable, qu'obligerait à repenser profondément le contenu de ces notions elles-mêmes.

Personne évidemment ne se sentira pleinement satisfait du socialisme réalisable proposé dans ce livre. Quelles pourraient être les institutions politiques qui correspondent à un tel système, et sans lesquelles il ne saurait être envisagé ? Il n'existe pas ici de réponse toute prête, mais cet aspect conditionne le caractère réalisable du projet. La dimension de l'organisation du travail est pratiquement laissée de côté par l'auteur, et ses réflexions sur la place des syndicats sont peu satisfaisantes. Ce défaut est probablement lié à l'approche de *l'économiste*, qui

²⁸⁷ Un regret : que Nove, dans sa Préface à l'édition française, attribue aujourd'hui à C. Bettelheim et à moi-même une vision du « socialisme » souhaitable comme non-marchand et non-salarial, incohérente avec la critique de l'utopie marxienne développée par ailleurs. Cf. B. Chavance, « La dialectique utopique du capitalisme et du communisme chez Marx ». *Praxis International*, Vol. III, no. 4. January 1984.

a beaucoup à dire sur les conflits horizontaux, les problèmes d'allocation des ressources, les rapports entre le plan et le marché, etc. Mais les conflits verticaux, en particulier entre dirigeants et dirigés (même dans le cadre autogestionnaire, et surtout dans la société en général) n'ont pas droit à une discussion aussi approfondie. L'idée qu'il conviendra d'éviter tant que possible les abus de pouvoir de hiérarchie fonctionnelle incompressible est certainement de bon sens, elle ne peut toutefois manquer de laisser le lecteur sur sa faim. En définitive le mérite essentiel du livre de Nove, qui constitue une provocation explicite au débat, est d'affirmer que tout projet social et économique doit accepter d'être soumis à une discussion rationnelle de sa propre faisabilité comme de ses règles éventuelles de fonctionnement, au lieu de chercher à y échapper sous le prétexte de ne point formuler de recettes pour les gargotes de l'avenir.

Bernard Chavance.

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

[288]

Whatever happened to Britain ? The Economics of Decline**John Eatwell*****Oxford University Press, New-York, 1984 (American Edition)***

Le triste état des affaires économiques britanniques est bien connu. La plupart des nations de l'Ouest connaissent une récession depuis les années 1970, mais aucune n'a été confrontée à une aussi mauvaise situation que le Grande-Bretagne. Pourquoi ce pays a-t-il souffert d'un coup aussi écrasant et comment peut-il se sortir de la crise ? Dans cette analyse lucide ²⁸⁸, John Eatwell trace les erreurs et l'imprévoyance qui ont dessiné le déclin économique de la Grande-Bretagne. Le diagnostic de l'économie britannique établi par John Eatwell est basé sur une double approche :

« The economic development of Britain is analysed, on the one hand, from the perspective of a general theory of economic growth and change which combines general principles and a concern for the rôles played by particular economic institutions, and, on the other hand, with respect of the development of economic ideas, the ideas by means of which people have attempted to understand the workings of the market and, on occasion, to change them » (p. VII).

Son étude mène le lecteur(trice) à travers les causes de l'affaïssement de l'économie britannique et met en lumière les principales théories économiques ²⁸⁹ —celles de Adam Smith, David Ricardo et John Maynard Keynes — qui ont aidé à former la politique économique

²⁸⁸ Ce livre, conçu pour un large public, est basé sur une série d'émissions que l'auteur a présentée dans le cadre du programme éducatif de la télévision anglaise BBC.

²⁸⁹ Le lecteur(trice) intéressé(e) par une présentation plus complète et relativement abstraite des idées présentées dans ce livre et particulièrement le chapitre 2, peut consulter avec intérêt le livre édité par J. Eatwell et M. Milgate, *Keynes's Economics and the Theory of Value*, Cambridge University Press, 1983.

britannique. Les idées économiques ont joué un rôle fondamental dans les luttes politiques. Le discours économique sert de justification pour organiser et contrôler la vie économique.

L'auteur voit deux principales raisons pour expliquer la crise de l'économie britannique : un niveau d'emploi inférieur au plein emploi, ce qui baisse la productivité et une rigidité institutionnelle qui freine le flux du « processus cumulatif » (cumulative causation). Le principe de celui est simple :

« High growth of demand gives productivity growth which, via price and non-price factors, give competitive success, which in turn gives high growth of demand, which gives productivity, which gives competitiveness » and so on and so on... (p. 59).

Le système peut aussi fonctionner à l'inverse : une faible croissance de la demande entraîne une faible croissance de la productivité, celle-ci crée des problèmes de compétitivité ce qui entraîne une faible croissance de la demande entraînant à son tour une faible productivité.

Le principe du « facteur cumulatif » est dérivé de l'application de la théorie de l'accumulation chez N. Kaldor à l'analyse du processus d'industrialisation et du commerce. La théorie de Kaldor — synthèse des apports fondamentaux des économistes classiques (Adam Smith avec la division du travail), Marx avec son analyse du procès de travail et enfin Keynes avec le principe de la demande — accorde une place particulière [289] au rôle de l'industrie manufacturière dans le processus d'accumulation et à la relation entre le taux de variation de la demande pour les biens manufacturiers et le taux de variation de la productivité de l'industrie manufacturière. La dynamique de la « cumulative causation » peut être soit brisée par une rigidité institutionnelle soit poursuivie grâce à des innovations institutionnelles.

Le succès britannique reposait sur le libre-échange et le laissez-faire et les idées keynésiennes allaient inaugurer une nouvelle ère d'intervention de l'État en Grande-Bretagne. Seulement « Keynes'views were formed into a new Keynesian ideology which limited the role of the government to the overall management of demand, leaving industrial structure and the composition of investment to the market ». (p. 68).

L'idéologie keynésienne a fait ainsi du libre marché le fondement même de la politique économique du gouvernement britannique. Cependant, depuis la fin de la seconde guerre mondiale, l'industrie manufacturière britannique a souffert d'une série de défaites au niveau international. Malgré les problèmes confrontés par les industriels britanniques, le « British commitment to free trade » persistait à croire au pouvoir du marché, alors que pour les autres pays industriels (France, Allemagne, Japon, etc.) la politique commerciale était partie intégrante du succès de la reconstruction industrielle. Les idées et les institutions qui ont été à la base du succès britannique empêchent désormais la poursuite de celui-ci. Le problème de la Grande-Bretagne est de trouver une combinaison de nouvelles idées et d'institutions permettant d'assurer un haut taux de croissance de la demande pour l'industrie manufacturière, véritable clef du succès économique et donc du maintien du plein emploi dans un monde extrêmement compétitif.

En effet, le Japon est l'exemple le plus frappant du principe de la « processus cumulatif » dans le contexte du commerce international ²⁹⁰. En concentrant la production des biens là où l'on prévoit une croissance forte de la demande, le Japon s'est assuré de voir son secteur manufacturier dans le cercle vertueux de la « cumulative causation ».

Par conséquent, selon Eatwell, l'interaction entre la « cumulative causation » et le changement institutionnel est à la base du déclin économique de la Grande-Bretagne.

Le programme de John Eatwell pour la reprise économique comprend une politique industrielle organisée (contrôle de la demande via les dépenses gouvernementales, les taxes et les importations, contrôle de la finance et de l'investissement industriel), un changement fondamental dans les institutions pour augmenter la productivité (rôle de

²⁹⁰ L'idée de la « cumulative causation » et son application pour comprendre la structure et le développement du commerce international est encore en gestation. J. Eatwell et V. Brailovsky, dans une récente étude sur « Cumulative Causation in Industrial Development » (à paraître), retracent les difficultés d'ordre méthodologique inhérentes à ce type de recherche, tout en soulevant également des questions pertinentes pour un programme de recherche portant sur une explication dynamique du développement industriel et de l'évolution du commerce international entre les pays industrialisés.

l'état plus actif), et par dessus tout, le plein emploi « full employment must be the objective » p. 147.

Il insiste aussi sur le retour à un marché — mais cette fois pour le transformer « from a bad master into a good servant » — basé sur une planification du commerce international (imposition de tarifs, contrôle de change, restrictions quantitatives), en utilisant les exemples de la France, de l'Allemagne et du Japon.

« A common characteristic of economic policy in France, Germany and Japon, was the clearly perceived link between industrial policy and International trade policy, a link which the British, in the grip of the Keynesian Ideology, appear to have failed completely to notice ». (p. 133).

Même si son livre n'offre pas la « solution », pas plus qu'une série de propositions concrètes pour sortir la Grande-Bretagne de son marasme économique, il demeure néanmoins que l'auteur attire notre attention sur des questions cruciales dans un esprit tout à fait nouveau.

[290]

« A reconstruction of the British economy will require, as much as anything, a change in intellectual perspectives and préjudices. It is the economic ideas of the past which need to be over-thrown before any straight thinking can be done. The grip of the concept of the efficient market on the minds of economists and practical persons is more powerful than is commonly-suspected ». (p. 162).

Comme le dit Eatwell, la solution aux malheurs de l'économie britannique se trouve dans le changement au niveau social, politique et économique.

A. Errouaki

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

Rythmes économiques : crises et changement social, une perspective historique

Bernard Rosier et Pierre Dockès

Paris : La découverte/Maspéro, 1983, 309 p.

Pour tous ceux qui se questionnent sur la validité des analyses « économiques » en longue période, l'ouvrage de B. Rosier et P. Dockès constitue une référence importante. Voici comment l'ouvrage se présente.

Dans un premier temps, les auteurs se sont attachés à montrer la genèse de la crise classique pour comprendre la crise actuelle (sans qu'elle en soit une répétition et parce qu'il ne faut pas croire en sa nouveauté). Dans un deuxième temps, [291] leur approche va se faire en terme de rythmes longs car elle permet de mieux saisir (sur le long terme) les changements sociaux. Pour aboutir dans un troisième temps, à la crise actuelle, qui grâce à l'éclairage des deux parties précédentes, va apparaître dans sa véritable nature.

Une réinterprétation du rythme classique...

Quel lien le rythme classique entretient-il avec les multiples facteurs de changement social ? Pour répondre à cette question les auteurs ont cru bon de réexaminer d'abord la formation du capitalisme productif en Grande-Bretagne. Réfutant la primauté du technicisme dans l'interprétation des révolutions industrielle et agricole, ils en arrivent à dégager une théorie des cycles classiques dont le rythme est marqué avant tout par les mouvements sociaux. Le capitalisme est rythmé par l'évolution du taux de profit fonction d'un taux d'exploitation lui-même conditionné par les rapports de force entre classes sociales.

La recherche des modalités d'extraction de la plus-value s'opère à deux niveaux qu'il importe de bien distinguer : d'une part au niveau du rapport d'exploitation (ou rapport capital-travail) et d'autre part, à celui du rapport de concurrence (ou intra-capital). La dynamique du capitalisme à travers l'accumulation du capital, de par son essence même,

peut être remise en cause par l'apparition de contradictions économiques (baisses de prix dues à la concurrence) et sociales (limites physiques et sociales à la diminution des salaires) qui, au fil de l'expansion, entraînent la crise. Celle-ci trouve à se résoudre, dans un deuxième temps, en rendant possible une modification des rapports de force aussi bien au niveau des rapports d'exploitation qu'à celui des rapports de concurrence. C'est pourquoi une périodisation de cette dynamique du capitalisme — chaque phase d'essor et de dépression étant divisée en deux périodes — est nécessaire et utile pour rendre intelligible d'une part la genèse des crises et la morphogenèse des reprises, et d'autre part le rôle de la crise comme dynamiseur et régulateur du système productif. Nous avons défini là un cycle classique dans sa nature même.

Le désordre engendré par la crise classique est nécessaire à la remise en ordre des conditions de réalisation et d'extorsion du surplus. Après l'effondrement et l'enlisement, une deuxième période dans la phase de récession verra se modifier la matrice rapports sociaux/rapport intra-capital et resurgir les bases de la reprise.

Sur le plan des rapports capital/travail, la conjoncture de crise marquée d'un chômage partiel important et d'un affaiblissement des mouvements ouvriers autorise les capitalistes à rectifier leur stratégie. Ils peuvent sélectionner une main-d'oeuvre plus docile sur laquelle ils renforcent leur contrôle (organisation disciplinaire, accroissement de la division technique et de l'intensité du travail), permettant ainsi une hausse de la productivité.

Sur le plan des rapports intra-capital, la restructuration/concentration du capital (maintien/développement des secteurs forts au détriment des secteurs faibles) sur une nécessaire nouvelle base technologique renforce l'élévation de la productivité *moyenne* du travail et par conséquent la « dévalorisation » de la force de travail. Donc, c'est à travers cette redéfinition des deux vecteurs de la matrice rapports d'exploitation/rapports de concurrence que le capitalisme trouve les bases à la reconduction d'un taux de profit élevé. Mais reste le problème des [292] débouchés.

En effet, si la concurrence impose à chaque capitaliste une lutte pour la compression des coûts salariaux, d'où viendra la demande pour absorber la production et donc le surplus ? Bien que les luttes ouvrières (devenues défensives en fin de récession) arrivent à contrer les baisses

de salaires voire même à hausser quelque peu le salaire réel, l'ordre productif existant ne permet pas de mettre en place une régulation *endogène* favorisant une sortie de crise. De même la demande autonome d'équipements, liée à la nécessité de maintenir les coûts de production à un bas niveau, ne pourra faire redémarrer vraiment la machine.

La véritable étincelle doit donc provenir d'une demande extérieure à la sphère capitaliste proprement dite. « En d'autres termes, *ce sont des rapports entre modes de production différents, capitalistes et non capitalistes, que vient le salut*, ou bien de l'intervention d'une demande de l'État au fonctionnement largement autonome par rapport au marché ». (p. 99).

Donc, en éliminant la suraccumulation et la surproduction en dégraissant l'appareil productif et en rendant possible une nécessaire reproduction sociale, la crise classique s'avère être un « régulateur intentionnel » du capitalisme. Le rythme du cycle classique se trouve imposé par la stabilité de la matrice rapport d'exploitation/rapport de concurrence qui structure le mode de production capitaliste. Ces deux invariants définissent de la sorte un « ordre productif », un mode de croissance et *une* « forme/étape » de ce système.

Cependant, arrive un moment où la crise devient inefficace comme régulateur, *économiquement* à cause du rétrécissement des espaces pré-capitalistes et *socialement* à cause de la rigidité des salaires à la baisse. C'est alors que se retourne la conjoncture longue. Le système ne pourra rompre avec ses contradictions que suite à une profonde mutation de l'ordre productif. À cette mutation correspond un phénomène de « destruction créatrice ». Et c'est en cela que « de ce mouvement il produit la dépression longue, condition à la nécessaire *transformation de la structure économique* ».

Une réinterprétation du cycle long...

Pour ROSIER-DOCKES les cycles longs ne se résument pas à des simples mouvements de prix, de production et de commerce international, analyse de type Kondratieff. « Ils sont alternance d'opérationnalité de certaines formes, de remise en cause et de renouvellement de formes nouvelles ». Par une analyse transversale et simultanée des phénomènes de croissance et de crise les auteurs réexaminent en détail les trois derniers cycles longs du capitalisme : le 2^e (1850-1895) ; le 3^e (1896-1939) ; et le 4^e (1940/1945-1973). Fortement documentée, la phase dépressive du deuxième cycle (1873-1895) leur est apparue fascinante du fait qu'elle permettait, entre autres, une nouvelle interprétation de la formation du capitalisme monopoliste. Jusqu'ici la production des firmes géantes de cette époque était largement expliquée (même par Lénine) par le développement des forces productives donc par des causes économiques. Or, dans leur ouvrage, ROSIER et DOCKES insistent au contraire sur la progression des luttes sociales comme facteur explicatif des mutations de formes du capitalisme.

C'est la montée du mouvement ouvrier tout au long de la seconde moitié du XIX^e siècle qui vient mettre fin à la [293] cohérence structurale entre la nature du rapport intra-capital (capitalisme de petites unités) et celle du rapport capital-travail (travailleurs vendant isolément leur force de travail). Dans un contexte déflationniste et de rigidité des salaires à la baisse, la crise classique de 1873-1879 permet le nécessaire retournement de la conjoncture longue (passage de la phase « A » à la phase « B » du 2^e cycle).

Ce retournement est marqué à la fois par l'apparition d'une nouvelle base économique (trust, cartels, etc.), d'une nouvelle base sociale (taylorisme), d'une nécessaire nouvelle base technologique dans le cadre de la deuxième révolution industrielle (automobile, électricité, chimie) et d'une nouvelle division internationale du travail (impérialisme).

Dans cette période de dépression longue allant de 1873 à 1895 le désordre apparent contient en son sein l'ordre dont la continuité exige un nouveau mode de régulation. C'est donc la fin de la régulation marchande et le début de la régulation monopoliste. Tel est précisément l'enjeu de la dépression longue. « Il n'y a donc pas d'alternative d'exclusion entre ordre et désordre mais *liaison*. Il existe une relation

cruciale entre crises classiques et dépression longue, morphogenèse et constitution d'ordre productif, et étapes du développement du capitalisme vers des formes plus complexes : *fluctuation, morphogenèse et périodisation* ». (p. 189).

Pour que se reproduise dans le cadre d'une certaine stabilité l'ordre productif composé du mode d'accumulation du capital, du développement des forces productives et de la division internationale du travail, et que se reproduisent les traits fondamentaux du système capitaliste, ce dernier doit se doter d'un mode de régulation économique et social opérationnel. Or, en poursuivant la lecture de l'ouvrage on comprend pourquoi premièrement le mode de régulation monopoliste sera considéré comme inachevé jusqu'à l'entre deux guerres et en quoi le mode de régulation keynéso-fordiste ne permet plus une reproduction stable du système actuellement.

... Pour comprendre la crise contemporaine

Ce nouvel ordre productif mis en place dans la dépression longue de 1873-1895 basé sur un mode de régulation monopoliste et sur un mode d'usage de la force de travail d'asservissement au capital, porte en son sein les contradictions du capitalisme non résolues jusqu'alors, à savoir que sur cette nouvelle base, la part des profits dans la répartition de la valeur ajoutée augmente au détriment de la part des salariés (ces mêmes salariés qui composent la demande potentielle nécessaire pour réaliser la production).

L'accumulation du capital va donc rencontrer des difficultés pour se poursuivre même dans le cadre d'une division internationale du capital où le colonialisme fait place à l'impérialisme. En bute à une compétition internationale, les pays capitalistes vont en venir aux armes, une manière de résoudre des difficultés économiques dues au manque de débouchés. Suite à l'euphorie de la période d'après guerre, la période de dépression sera aggravée par la crise de 1929, véritable crise classique, de réalisation de la plus value, car la production ne trouve pas de correspondant dans la consommation. Cette dépression longue, de 1914 à 1945, où les luttes sociales sont profondes et la classe ouvrière divisée, c'est l'occasion pour le capital de dominer le travail par la mise en

place d'un procès de travail qui [294] réaffirme le taylorisme à travers le fordisme au sein d'un rapport intra-capital qui se rationalise autour de la concentration industrielle, avec pour base technique, de nouvelles industries motrices nées dans la dépression et dans la guerre.

Le fordisme, pour être un parfait régulateur de ce nouvel ordre productif doit se doter d'un élément puissant capable d'influencer le type de rapport salarial, à savoir l'élévation du taux de salaire.

Ainsi le capitalisme se trouve parachevé. On peut parler alors dans la période de 1945 à 1968 de capitalisme monopoliste achevé où l'État devient un véritable acteur : c'est le mode de régulation « Étato-Fordiste » où production de masse trouve son répondant la consommation de masse. Le capitalisme va donc, face à une productivité du travail élevée chercher des débouchés hors de sa sphère et le rapport intra-capital va s'internationaliser alors que le rapport salarial va se modifier au profit des salariés.

Les conditions de réalisation de la plus value sont perturbées d'autant plus dans une période de suraccumulation (nationale et internationale) où les sources d'énergie deviennent rares et chères, où les taux d'intérêt augmentent, où les salariés revendiquent les partages des fruits de la croissance : c'est une forme de crise classique avec une immense différence à savoir la présence d'une inflation rampante et d'un chômage cumulatif.

L'interdépendance des économies entraîne une contradiction profonde entre un mode de régulation dont la base est nationale et une économie dont la base est devenue internationale et même selon les auteurs, transnationale. Là est le centre de la problématique de ces derniers, à savoir la prise en compte du phénomène de transnationalisation pour comprendre la crise et sa persistance.

Les années 1980 correspondent à la recherche d'un nouvel ordre productif dont un des caractères majeurs, le mode de régulation, doit être à la hauteur de la transnationalisation.

Aussi les auteurs préconisent comme scénario d'issue à la crise non pas une politique de l'offre du type reaganomic, non pas un New Deal à l'échelle mondiale, mais une nécessaire rupture avec l'ordre prévalant pour élaborer un ordre productif socialiste autogestionnaire (pas sur le modèle des pays socialistes), sur la base d'un consensus démocratique

et autonome. Il faudra donc briser le rapport capitaliste salarial, la technique devenant alors le fruit d'un projet social. Ce scénario dans un pays ne peut réussir que s'il existe une coopération internationale.

À partir d'une démarche axée principalement sur la prédominance des luttes sociales dans le partage de la valeur ajoutée et située dans une perspective de longue période, les auteurs dégagent de nouveaux repères qui donnent un fondement théorique à l'étude des phases de mutation de formes des cycles longs. Les « rythmes économiques » viennent donc expliquer ce que les « ondes longues » à la Kondratieff ne faisaient que décrire. Mais s'il est vrai qu'après la lecture des deux premières parties nous obtenons-là un éclairage (au sens fort du terme) sur la crise actuelle, les interrelations rythmiques entre cycles longs et cycles courts apparaissent insuffisantes pour en appréhender toute la complexité. C'est en cela que le livre semble perdre de sa teneur dans la troisième partie.

Comme la plupart des néo-marxistes qui proposent différentes réinterprétations de la crise contemporaine, l'approche suggérée ici est fondamentalement transformationniste et située dans un cadre national. C'est-à-dire que d'une part il s'agit d'un type d'analyse en terme réel accordant peu de place au fonctionnement [295] des marchés et tout particulièrement à celui de la monnaie ; d'autre part si on constate de fait un phénomène de transnationalisation de l'économie, l'analyse des stratégies et de la logique des groupes industriels et financiers dans leurs rapports avec les États Nations reste à faire. En fait, on peut se demander dans quelle mesure ces groupes internationaux ne seraient pas à cheval sur plusieurs cycles et par conséquent si l'échelle d'analyse choisie par ROSIER et DOCKES est vraiment adaptée à l'étude des transformations récentes d'espaces économiques et de systèmes productifs différenciés et non cohérents. Compte-tenu de l'existence de profits financiers et spéculatifs importants est-il encore possible de s'en tenir à des théories de l'accumulation de la répartition et de la régulation qui n'intègre que partiellement ces phénomènes ?

Quant aux scénarios proposés comme issues à la crise, ils relèvent davantage de la politique fiction plutôt que d'un discours pouvant alimenter des stratégies industrielles et éclairer des choix politiques [...].

Alain Côté.
Brigitte Benet.

Coopérative agricole du Bas Saint-Laurent : un agent de développement

Côté, Alain,

Cahiers du GRIDEQ, n ° 12, Rimouski, 1983, 125 p.

L'auteur nous présente un texte fouillé sur l'implantation d'une coopérative laitière dans le Bas St-Laurent. La perspective historique associée à l'utilisation de source orale, permet à Alain Côté d'éviter le piège du placage théorique, trop souvent rencontré dans ce type d'étude.

Se référant au cadre d'analyse de Claude Vienney, l'auteur nous propose des éléments méthodologiques pour bien saisir l'agent « coopérative » comme un agent régulateur des transformations socio-économiques, appliquées à la sphère agricole et plus précisément au secteur laitier. Plus encore, ces éléments éclairent l'accélération du processus de soumission/intégration de l'agriculture à la logique capitaliste, l'insertion de la différenciation de classes en milieu rural et la précarisation/prolétarianisation accentuée des petits et moyens agriculteurs.

L'exemple de la mise sur pied, du [296] regroupement des coopératives laitières dans le Bas St-Laurent incite l'auteur à relever différentes contradictions inhérentes aux structures coopératives : « ... d'une part, elle contribue au maintien de la ferme familiale, et d'autre part, elle favorise l'intégration marchande des sociétaires ayant une capacité d'adaptation suffisante : ce qui a pour effet de renforcer la position des agriculteurs « moyens » et « gros », et de limiter les ressources disponibles pour le maintien des autres » ²⁹¹.

À travers ce cas, qui précise le développement de la « spécialisation de production », Alain Côté insère des éléments d'analyse qui dégagent

²⁹¹ Claude Vienney. *Socio-économie des organisations coopératives* : Tome 1 et tome 2. C.I.E.M., Paris, 1980 et 1982, p. 9.

non plus une vision simpliste des agriculteurs vus comme faisant partie d'une classe homogène, mais comme une accentuation de plus en plus poussée de la différenciation des agriculteurs. L'intégration du concept de différenciation ²⁹² qu'on peut opposer au concept de ferme familiale, concept réductionniste et souvent tronqué, l'amène à constater l'apparition d'une nouvelle classe d'agriculteurs-entrepreneurs. Cette classe montante est capitale pour l'analyse et la compréhension de tout le développement et la poussée de l'agriculture à l'agro-alimentaire.

Par delà la qualité de la recherche ainsi que les différentes constatations et considérations touchant au coopératisme agricole, que l'auteur soulève, c'est finalement toute la question du dynamisme et de l'ambiguïté du développement économique régional qui est reposée. Dans ce sens, nous ne pouvons qu'applaudir la publication des Cahiers du groupe de recherche interdisciplinaire en développement de l'Est du Québec, (GRIDEQ).

Denis Perreault.

NOTES

Pour faciliter la consultation des notes en fin de textes, nous les avons toutes converties, dans cette édition numérique des Classiques des sciences sociales, en notes de bas de page. JMT.

²⁹² Voir à ce sujet notre analyse : D. Perreault, *Intégration capitaliste en agriculture québécoise et structure de classes en milieu rural*, mémoire U. de M., Montréal, 1981, chap. IV.

La Politique Agricole des États-Unis,

Yves Gazzo,

Economica, Paris, 1984.

L'ouvrage d'Yves Gazzo tente de préciser les fondements qui ont guidé, guide et guideront la politique agricole des États-Unis. Le sous-titre du livre « Protectionnisme [297] intérieur et capture des marchés extérieurs » est révélateur des considérations apportées et soutenues par Gazzo.

Pour consolider son hypothèse, Gazzo démontre la constance de l'intervention de l'exécutif américain dans le secteur agricole, un interventionnisme ayant comme fondement principal : la protection des marchés agricoles à l'intérieur des frontières américaines.

D'après l'auteur, l'interventionnisme de l'exécutif américain dans le secteur agricole prend son essor dès 1929, période de la grande dépression. Et jusqu'à nos jours, sous des formes diverses, les interventions étatiques en agriculture de type protectionniste, constituent au dire de Gazzo, l'un des éléments régulateurs premiers du dynamisme de l'agriculture états-uniennes. L'auteur l'analyse comme une constante structurelle ayant modifié et infléchi son évolution. Les effets les plus significatifs s'inscrivent dans la diminution drastique du nombre d'agriculteurs doublée d'une augmentation importante de la taille moyenne de l'exploitation, une transformation qui bien qu'ayant été rapide n'a en rien affecté la stabilité de ce secteur. Bien au contraire, Gazzo soutient que cette concentration appuyée par l'État a permis de renforcer sa stabilité. Cette grande stabilité, point déterminant de l'avantage comparatif de l'agriculture américaine, Gazzo l'inscrit dans une conjugaison de plusieurs facteurs : la régularité de la demande locale en produits agricoles, la politique de stockage mise en place par le gouvernement, politique assortie de vastes programmes de mise en conservation des grandes superficies cultivables ainsi que de soutien des prix (55).

En cela, comme semble l'oublier Gazzo, le gouvernement américain n'est pas le seul à intervenir pour soutenir son agriculture. Toutefois, la spécificité états-uniennes va beaucoup plus dans le sens d'un protectionnisme tenace qui, comme le mentionne l'auteur, « n'hésite pas à transgresser les sacro-saintes règles des marchés pour arriver à leurs

fins ». Paradoxe révélateur si l'on songe que ce pays est l'un des plus fervents défenseurs de la fameuse « *Liberté d'échange* ».

La consolidation de ce secteur s'est appuyée sur des politiques de subventions aux producteurs, de protection, de soutien des prix qui faussent les règles du marché et modifient l'allocation optimale des facteurs de production, et par la protection du marché intérieur au moyen de barrières douanières (14). Outre le fait de protéger et de contrôler plus adéquatement ce secteur stratégique, ces politiques aboutissent à réduire et souvent à contrer la concurrence étrangère.

À travers ces instruments l'exécutif américain s'est fixé un objectif renforçant ses politiques de soutien, l'accent devant être mis sur l'augmentation de la productivité et l'identification des secteurs stratégiques. Pour atteindre ce but toujours plus éloigné, les gouvernements successifs ont « incité » les exploitants au suréquipement, à un investissement en capital phénoménal. Comment ? Par l'intégration d'intrant et de matériel toujours plus sophistiqué. « Et à l'avantage en prix relatif pour l'exploitant à substituer le facteur capital au facteur travail » (37). Qui fait de l'agriculture américaine l'un des secteurs le plus « capital-intensive » de l'économie.

Ces objectifs économiques ont influé sur la conception de l'agriculture. L'administration américaine a ainsi favorisé une accélération de la concentration et s'est institué comme un allié objectif des grosses exploitations. Il faut défendre les plus efficaces, les plus rentables pour la stabilité du secteur. Mais comme le suggère Gazzo, cette concentration, cette évolution vers le gigantisme a contribué à développer une situation sans précédent de dépendance des exploitations agricoles vis-à-vis du système bancaire. « Cette situation si elle dégénère, modifiera profondément [298] l'évolution en cours de l'agriculture américaine » (48). Gazzo aurait dû préciser en quel sens ? Les exploitants agricoles ne sont pas les seuls à subir une dépendance vis-à-vis du système bancaire. D'autres secteurs fonctionnent avec cette dépendance structurelle, sans pour autant se laisser infléchir dans ses orientations. Pourquoi l'agriculture aurait une spécificité face au secteur financier qui « *modifierait profondément son évolution* » ?

Aux États-Unis, nous dit Gazzo, les grandes exploitations, symbole de l'agriculture moderne mécanisée, hautement productive placent ce pays dans une position clé pour le négoce international. Cette tendance

peut continuer mais est conditionnelle à la conduite des partenaires de l'échange. Ce qui amène Gazzo à préciser les stratégies et les contraintes qui règlent la capture des marchés extérieurs, deuxième caractéristique importante des politiques agricoles américaines. La conception sous-tendue se résume en ces mots « le droit du plus fort » qui s'est constitué selon Gazzo par cette fameuse politique cohérente de consolidation de l'agriculture et de protection du marché intérieur, qui fait aujourd'hui des États-Unis avec « son agriculture dynamique et sa grande capacité d'adaptation » la première puissance alimentaire mondiale. Du moins jusqu'à aujourd'hui, car les nouveaux défis face à ce modèle sont de taille : érosion des sols, pollution par les insecticides, dérèglement écologique, dégénérescence de la qualité des aliments produits... etc.

De plus, la conquête de nouveaux marchés contraint à l'exportation du modèle américain donc à l'extension du modèle de production dans d'autres pays dont les pays de la C.E.E., l'Argentine, l'Australie, le Canada et deviennent ainsi, sur les mêmes bases, les principaux concurrents. À ce chapitre, la C.E.E. s'installe de plus en plus comme puissance exportatrice qui selon Gazzo pousse à l'affrontement avec les États-Unis. « Ces deux ensembles sont arrivés à des niveaux de développement comparables » (77). Un développement qui risque d'accroître la concurrence dans les années à venir, concurrence dont ont eu peu à souffrir jusqu'ici les États-Unis. Dans le futur, la concurrence se fera plus acharnée. « D'où la politique agressive des américains sur le front extérieur, et leurs attaques répétées dirigées contre le concurrent européen » (78), d'une concurrence déloyale d'un secteur largement soutenu par les États membres, un phénomène de « dumping ».

Gazzo repose le sérieux de ces allégations. D'un côté comme de l'autre chaque État essaye de se tailler une place à n'importe quel prix, dans ce secteur si stratégique.

Comme le suggère plusieurs observateurs il n'est peut-être pas loin le jour où après le pétrodollar on parlera des agro-dollars. Dans ce monde dominé par la famine, 800 millions en l'an 2000, selon la Banque Mondiale, il est facile de pointer ce secteur comme stratégique. Dans ce sens, si l'on élargit la portée de cet ouvrage aux considérations qui précèdent, nous pouvons affirmer que dans les années à venir l'élément « produit alimentaire » risque de peser lourd dans l'élaboration de la croissance économique que chaque État essaie d'élaborer.

Outre le fait de jeter un éclairage nouveau sur le discours « vierge offensée » de l'exécutif américain, Gazzo nous présente ici une synthèse intéressante des facteurs qui risquent de peser de tous leurs poids dans les accords et politiques à terme dans ce secteur. Ceci surtout si l'on accepte l'hypothèse que les pays du « Bloc de l'Est » se dirigent dans les années à venir vers une amélioration de leur production et comme il semble possible vers une autosuffisance grandissante en produits alimentaires qui conduirait à un rétrécissement des marchés d'exportation.

Denis Perreault.
Janvier 1985.

[299]

CONJONCTURES ET POLITIQUE**Revue québécoise d'analyse et de débat**

- Pour une approche élargie du politique
- Pour susciter l'échange et le débat entre les courants critiques au Québec
- Pour soutenir les questionnements novateurs dans la vie politique et intellectuelle

Un regard politique sur les transformations du champ social

Conjoncture et débat	Des dossiers	Les chroniques
L'information au Québec Les mouvements alternatifs Les jeunes Les stratégies syndicales Le Parti québécois	La culture Famille et société Minorités du Québec Le politique interrogé	Des événements Des films Des livres Des médias Du pastiche

2# 4#

Nom _____ Étudiant

Adresse _____ Régulier

_____ Soutien

Tel. : _____ Institution

À partir du no : _____

Chèque ou mandat à *Conjoncture Politique au Québec*, A/S Éd. Saint-Martin,
4073 rue St-Hubert, suite 201, Montréal H2L 4A7

[300]

Interventions économiques
numéros parus

N° 6 — **Le Capital québécois.** Quelques mots sur la politique monétaire canadienne, *C. Deblock*. De récession en récession : synchronisation des cycles, *V. van Schendel*. Considérations économiques et politiques sur l'impasse en Pologne,...*L. Beaudry* et *L. Duhamel*. Logirrente..., *M. Choko*. Le capital québécois, *Y. Bélanger, P. Fournier et al.* Enseignement professionnel : le bond en arrière du ministère, *C. Halary et D. Thomas*. Diviser pour régner. Une analyse critique des théories du marché du travail, *J. -J. Gislain*. Et si le « socialisme d'ici » existait déjà !, *P. G. Vennat*. Coopératives et socialisme au Québec, *B. Lévesque*. La valeur, *G. Dostaler*.

N° 7 — **Environnement** ; énergie, robots, logement. El Salvador : au seuil de la libération, *A. Boucher*. Une nouvelle loi des banques : pour qui ? pour quoi ?, *J. Charest*. Licenciement, chômage et droit au travail, *D. Tremblay et V. van Schendel*. Bilan énergétique et plan de l'Hydro-Québec, *N. Roy*. Le front commun pour un débat public sur l'énergie, *N. Roy*. Demain le nucléaire ; Les gros sous de l'énergie nucléaire, *V. van Schendel*. Le mouvement coopératif en habitation dans une perspective de lutte contre l'État, *M. Choko*. *M. Choko*. Logement et aménagement urbain : un front de lutte en perspective..., *R. Potvin*. La naissance de la robotique, *C. Halary*. Economie, écologie et environnement, *H. Bourdier., J. Peltier et al.* Le recours au concept de « paradigme » dans l'analyse de la pensée économique, *M. Lagueux*.

N° 8 — **La question régionale.** Entrevue avec Paul Sweezy, par *M. Pilon et N. Roy*. Quel socialisme pour la France ?, *J. J. Gislain*. La reaganomique !, *C. Deblock, A. Dufour et al.* L'envers de la médaille, *S. Côté et B. Lévesque*. Le conseil régional de développement de l'Est du Québec, *J. Jutras*. L'aménagement intégré des ressources : une alternative à la marginalité rurale, *H. Dionne et J. L. Klein*. L'industrie forestière et le développement de l'Est du Québec, *J. Saintonge*. La réidentification des coopératives agricoles : le cas du Bas Saint-Laurent 1960-1980, *A. Côté*. La place du travail dans la soumission de l'industrie du

vêtement, *J. L. Klein*. Le programme nucléaire canadien : quels enjeux ? quelle opposition ? *P. Leyrand*. Les limites des statistiques du logement et l'illusion d'une statistique du vécu, *J. Godbout*.

[301]

N° 9 — **Agro-alimentaire : l'heure des choix**. Entrevue avec Norbert Rodrigue, propos recueillis par *Michel Pilon et Normand Roy*. Algérie : vingt ans d'indépendance, *Dalil Maschino*. Le budget Parizeau, *Jean Charest*. Le virage technologique : comment débâter le Québec, *Peter Bakvis*. Quelques remarques sur les politiques économiques du P.Q., *Christian Deblock et Vincent van Schendel*. La gauche a-t-elle manqué le train dans l'agriculture ?, *Martin Robert*. Où en sont les femmes en agriculture ?, *Suzanne Dion*. Le syndicalisme agricole. Le partage fédéral-provincial en agriculture. Santé et sécurité en agriculture, *Jean-Pierre Reveret*. Qui nourrira le Québec ?, *Alain Côté et Étienne Lamy*. L'agro-business : stratégies et contradictions, *Guy Debailleul*. L'intégration contractuelle : Le cas de la production porcine, 1966-1980, *Denis Perreault*. La dualité de la production agricole en région périphérique. Le cas de l'Est du Québec, *Bruno Jean*. Les femmes de groupe en Saskatchewan : Réinsérer le social dans l'agriculture ?, *Michael E. Gertler*. Entrevue avec les membres de deux fermes de groupe au Québec, *Martin Robert*.

N° 10 — *La filière canadienne*. Qui aide qui ?, *Le collectif*. Entrevue avec Harry Magdoff, *propos recueillis par Michel Pilon et Normand Roy*. Le temps partiel : pour essayer de comprendre les enjeux du débat, *Colette Bernier*. Misère de l'énergie, *A. Errouaki*. Fonds monétaire international et Banque mondiale dans la crise actuelle, *Ovide Bastien*. Le capitalisme canadien : enfin la maturité, *Philip Resnick*. Les banques canadiennes dans l'arène internationale, *François Moreau*. La présence des sociétés canadiennes dans le Tiers-Monde. Quelques données du problème, *Christian Deblock*. La politique étrangère canadienne : ni dépendance, ni autonomie, *Victor Levant*. L'économie politique des dépenses militaires au Canada : 1937-1982, *Monique Audet*. Le Canada et l'aide au développement aux Antilles et en Amérique latine. *Franklin Midy*. L'« autre » présence canadienne dans le monde : entre la solidarité et la charité, *Victor Nin*. Grands barrages et misère du développement ouest-africain : l'aménagement du Fleuve Sénégal, *Étienne Lamy*. Entrevue avec A.S. Sally N'Dongo, *propos recueillis par Jean-Jacques Gislain et Marc Romulus*. Des barrages qui... aggravent la dépendance,

Max Chancy. La monnaie et la force de travail, deux marchandises « particulières » ?, *Christian Deblock et Jean-Jacques Gislain*.

N° 11 — **Crise et politiques économiques**. Entrevue avec Michel Beaud, propos recueillis par *Christian Deblock et Jean-Jacques Gislain*. La France entre le réformisme et le pragmatisme économique, *Jean-Jacques Gislain*. Le budgets des gouvernements : mauvaise récolte pour l'emploi. *Le collectif*. Les discours dominants sur les finances publiques : une remise en question d'acquis sociaux, *Ginette Dussault et Claude Rioux*. Les finances publiques et le rôle de la Caisse de dépôt, *François Moreau*. La refonte du fédéralisme et la restructuration économique, *Yves Bélanger et Pierre Beaulne*. La politique économique canadienne à la dérive, *Christian Deblock*. Pourquoi le Canada fut-il si touché par la récession ?, *Pierre Paquette*. Réflexion sur la nouvelle politique d'immigration, *Bruno Ramirez*. Immigration clandestine : attaquer le coeur du problème, *Jacquelin Télémaque*. Programmes d'emploi et formation professionnelle, *Diane Tremblay*. La CSN et le droit au travail, *Marcel G. Pépin*.

[302]

Sommaire No.12/13

Présentation

Un numéro double sur le travail et l'emploi [7]

Entrevue avec Bernard Chavance : l'économie soviétique aujourd'hui. Propos recueillis par *Claude Rémillard* [19]

Actualité

Au colloque du CSF sur l'économie : « les femmes ne veulent plus assumer seules et gratuitement le travail non marchand », *Diane Tremblay* [31]

Pour une poignée de milliards de dollars : à quand la réforme des pensions ?, *Richard Langlois* [37]

Nicaragua : No pasarán, *Michel Arsenault* [45]

De nouveaux droits pour les travailleurs : l'expérience française, *Jean-Jacques Gislain* [50]

Dossier

Emploi : l'éclatement ?

1^{re} partie : Les faits

L'insécurité d'emploi. *Bernard Houle* [63]

Action placement : une enquête syndicale sur l'emploi à Montréal, *comité action placement* [83]

2^e partie : Marché du travail : l'éclatement ?

Emploi et politiques économiques au Canada, par *le collectif de la revue* [91]

Le plein emploi : un objectif techniquement réalisable mais un défi politique, *Diane Bellemare* [109]

Les débats sur le plein emploi au Canada : perspectives historiques, *Vincent van Schendel* [125]

Nouvelles technologies : requalification ou déqualification du travail? Bilan critique des études, *Colette Bernier* [137]

La formation professionnelle et les femmes ; rien de nouveau si ce n'est quelques nouveaux ghettos !, *Diane Tremblay* [153]

L'action positive et le mouvement syndical au Québec, *Hélène David* [153]
Les 35 heures : pour l'emploi et la qualité de la vie, *Pierre Paquette* [183]
Le travail partagé : bilan et essai d'interprétation, *Diane Tremblay* [197]
Le travail au noir : prétexte politique ?, *Chantal Maillé, Denis Perreault* [207]
Et si tout le Québec devenait bénévole ?, *Francine Senécal* [219]

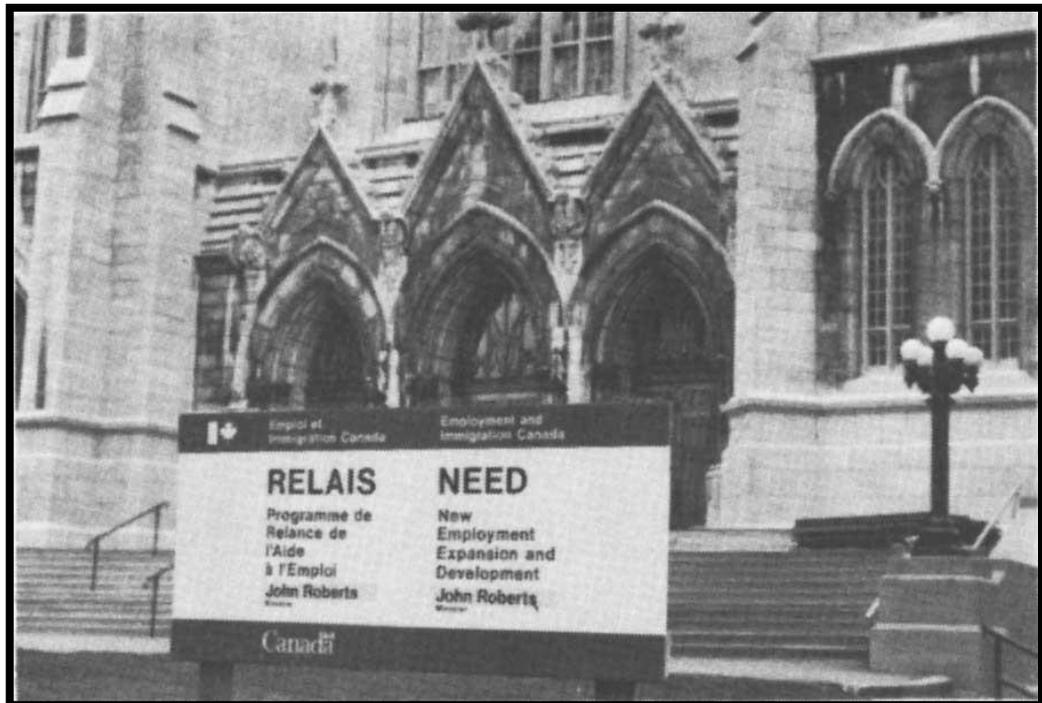
3e partie : Questions

Chômage et santé : l'envers du décor, *Marie-Josée Legault* [233]
De nouveaux possibles, *Marc Lesage* [249]

Débat

Une autre conceptualisation des comportements au travail ?, *Omar Aktouf* [261]

Rubrique de livres [281]



[304]



Fin du texte