

De 1825 à 1929 puis 2008 : une crise du troisième type - « Une création historique originale »

vendredi 27 décembre 2013, par [JOHSUA Isaac](#) (Date de rédaction antérieure : 18 novembre 2013).

Sommaire

- [La régulation concurrentielle](#)
- [La crise de 1929 : une crise](#)
- [La régulation fordiste, \(...\)](#)
- [Un néolibéralisme ?](#)
- [Une crise du troisième type](#)
- [Le ralentissement de la \(...\)](#)
- [Une conclusion](#)

Voilà maintenant plus de 5 ans que la chute de Lehman Brothers a donné le signal de départ de la première grande crise du 21^e siècle. Déjà particulièrement longue, cette crise ne semble pas près de s'arrêter. Déplaçant son épicentre (des Etats-Unis vers l'Europe), changeant de forme (d'une crise financière à la crise de la dette), elle est toujours là. Comment la situer par rapport à la longue série des effondrements qui ponctuent l'existence du capitalisme ? Jean Lescure avait noté que 1825 est l'année « *de la première crise générale de surproduction digne de ce nom* ». Dans le premier tome de son livre *Des crises générales et périodiques de surproduction (1938), de 1825 à la Première Guerre mondiale*, il avait compté 11 crises de ce type (1825 ; 1836-39 ; 1847 ; 1857 ; 1866 ; 1873 ; 1882-84 ; 1890-93 ; 1900 ; 1907 ; 1913-14), avec une périodicité oscillant entre 7 et 10 ans. Il est, depuis, admis qu'on peut parler pour cette période d'une régulation concurrentielle (au sens où prédominent les phénomènes de marché), et ce surtout à partir de la crise de 1847. Il serait intéressant de faire ressortir les traits principaux de ces courbes à l'allure de montagnes russes et de situer la crise actuelle face à ces fluctuations, ce que je me propose de faire dans les quelques pages qui suivent.

La régulation concurrentielle : des crises du premier type

Commençons par la phase descendante de la crise. La destruction de capital bat son plein (liquidation de sociétés, fermeture d'usines, mise au rebut d'équipements, etc.). Les faillites s'enchaînent, se multiplient, se comptent par milliers, qu'il s'agisse de la banque, de l'industrie, du commerce.

Pourtant, le profit, bien qu'au plus bas, se reconstitue peu à peu. D'abord, par la baisse des coûts des facteurs suscitée par l'effondrement de l'activité : intérêts, rente, prix des matières premières, mais surtout salaires. C'est ainsi qu'au cours de la crise de 1873 on constate une forte baisse des salaires aux Etats-Unis dans les compagnies de chemin de fer : -10% ou encore -20% [1]. Forte baisse des salaires également constatée en France au cours de la crise de 1882, ainsi qu'aux Etats-

Unis, où la chute atteint 25 à 30% dans l'industrie textile, 15 à 22% dans la métallurgie. Une forte baisse des salaires est à nouveau enregistrée lors de la crise de 1890-93, un affaissement qui va jusqu'à -20% dans les industries minière, métallurgique et textile aux Etats-Unis. Lors de la crise de 1907, la baisse des salaires est de 15% en moyenne aux Etats-Unis et grimpe jusqu'à 40% en février 1908 dans les entreprises relevant du trust de l'acier. La Première Guerre mondiale ne met pas un terme à cette mécanique : ainsi, après la crise de 1921, le salaire réel moyen de 1922 est, en Angleterre, inférieur à celui de 1913.

Parallèlement à cette chute du coût des facteurs on note une amélioration de la productivité qu'entraîne d'un côté l'intensification accrue du travail d'une main-d'œuvre rendue docile par le chômage et de l'autre la mise en fonction de nouveaux procédés et équipements.

L'amélioration de la productivité vient joindre ses effets à cette baisse du coût des facteurs, les deux poussant le profit vers le haut. Quant au capital qu'il s'agit de rémunérer, il s'est fortement réduit, par le biais de la liquidation accélérée d'entreprises. Dès lors, le taux de profit remonte, par l'augmentation de son numérateur (le profit) et la chute de son dénominateur (le capital accumulé). Ce qui constitue une incitation à l'investissement. D'ailleurs, comme beaucoup de capital a été détruit, les occasions d'investissement rentable sont nombreuses. Comme on n'a pas ou peu investi pendant des années, le matériel neuf contient des améliorations qui le rendent plus productif.

L'activité repart. Fait particulièrement notable et systématiquement présent : *un secteur moteur découlant d'une innovation récente tire la reprise*. Il appartient à la section I, celle qui fabrique les moyens de production. Il s'agit du chemin de fer dans la plupart des cas, et, plus tardivement, de l'industrie électrique ou des tramways. La section I croît donc rapidement. Non seulement parce que le secteur moteur en fait partie, mais aussi parce qu'elle fournit les matériaux absorbés par ce dernier (fonte, fer, acier, charbon, etc.) et les moyens de les transporter (chantiers navals). La section II, des biens de consommation, est entraînée dans le mouvement (textile, etc.). Le bâtiment, productif et résidentiel, s'engage à son tour sur la pente ascendante. La banque accorde des crédits, d'autant plus libéralement que les perspectives paraissent bonnes, amplifiant la force de l'expansion, démultipliant la création de nouvelles capacités mais aussi les opérations hasardeuses. La spéculation boursière et immobilière, attirée par l'espoir de gains rapides, alimentée par des flots de capitaux, chevauche le mouvement et finit par le dominer.

Mais déjà, avant le retournement, une baisse de la rentabilité des investissements est constatée. S'il s'agit d'équipements tels que canaux, chemins de fer, etc., on peut supposer qu'on s'est d'abord occupé des meilleurs tronçons. Les tronçons suivants ne peuvent offrir que de plus faibles rentrées : mais, alléchés par les premiers résultats, les capitaux continuent à affluer. S'il s'agit de nouveaux procédés (électricité, par exemple) le premier qui l'introduit peut gagner d'importantes parts de marché (au détriment des anciens procédés) et faire d'énormes profits : il n'a face à lui aucune concurrence véritable. Ceux qui viendront après réaliseront des profits moins exceptionnels, mais, l'appât du gain aidant, ils seront nombreux, beaucoup trop nombreux. Enfin, facteur décisif, du fait d'une activité en surchauffe, les coûts d'exploitation (salaires, intérêts, rente, prix des matières premières) augmentent rapidement, ce qui prépare le retournement.

Celui-ci s'opère (en particulier dans les secteurs qui étaient jusque-là en pointe) quand il apparaît que les taux de profit chutent, ou que ceux qui n'étaient qu'escomptés ne seront pas obtenus ou que ceux qui ont déjà été réalisés ne pourront être maintenus. Ce sont les mêmes secteurs qui guidaient l'essor qui maintenant conduisent la chute. La locomotive de l'économie ralentit ou, tout simplement, s'arrête. La section I des moyens de production (fer, fonte, acier, charbon, etc.) en ressent rapidement le contrecoup et coupe ses dépenses, ce qui se répercute sur les autres entreprises de la section, puis sur celles de la section II, des moyens de consommation (textile, etc.). La construction navale est atteinte, de même que le bâtiment, d'ailleurs menacé par la hausse des

taux d'intérêt.

Ainsi, lors de la crise de 1847 en Angleterre, la chute de la construction de lignes de chemin de fer a une violente répercussion sur les industries minières et métallurgiques. Lors de celle de 1857, l'arrêt de la construction de lignes a un peu partout un contrecoup immédiat sur le fer et la houille, puis sur le textile. La crise de 1866 est précédée d'un ralentissement (France) ou d'un recul (Angleterre) de la construction de lignes, ce qui entraîne le recul de l'activité des mines, du fer, puis de la consommation et du bâtiment. Avant la crise de 1873, on constate en Allemagne une brutale chute de la construction de lignes : or, nous dit Jean Lescure « *le chemin de fer entraînait à sa suite toute l'industrie du fer et de la mine* ». Même chose aux Etats-Unis, où l'arrêt de la construction de lignes suscite un effondrement de la production de fer, de fonte, puis celle du textile et enfin du bâtiment. Les crises de 1882 et 1884 font suite, en France, à l'arrêt brutal du plan Freycinet, et aux Etats-Unis à la décélération tout aussi brutale de la construction de chemins de fer, de 1882 à 1884. La crise de 1893 aux Etats-Unis commence par les chemins de fer : dès le début de cette dernière année indique Jean Lescure, « *certaines lignes donnent de sérieux mécomptes* ». D'avril à juillet 1893, on enregistre une vague de faillites et « *les chemins de fer forment le gros contingent des victimes* ». S'ensuit une chute profonde de la métallurgie à partir du deuxième semestre de 1893. C'est la Russie qui donne le branle à la crise de 1900 : une fois les grandes lignes achevées (transsibérien, transmandchourien) l'industrie russe manque de commandes. En Allemagne, les industries qui avaient donné le signal de l'essor sont aussi les premières à donner celui de la dépression de 1900, à commencer par l'industrie électrique. Aux Etats-Unis, souligne Jean Lescure « *le chemin de fer conserve dans la crise (de 1907) la part prépondérante qu'il avait prise dans l'essor* », avec la chute correspondante des commandes d'acier. Le tramway joue son rôle dans la spirale descendante, mais également l'industrie électrique, qui entraîne à sa suite l'industrie et les mines de cuivre.

Une fois l'inflexion de l'activité acquise ou pressentie, les bulles boursière et immobilière éclatent, rajoutant leurs effets à ceux de l'effondrement général. Les banques sont frappées, soit par leur engagement auprès de clients en mauvaise posture, soit par la baisse du cours des titres qu'elles détiennent, soit enfin par leur implication directe dans la spéculation. L'intense besoin de liquidités, pour faire face aux engagements avec des rentrées réduites, se heurte au rationnement du crédit, universellement constaté, mais qui atteint parfois des niveaux inouïs : ainsi, aux Etats-Unis, lors de la crise de 1907, pendant la « semaine noire » (21-26 octobre 1907), les taux des prêts au jour le jour s'élèvent à 22%, 75% et même 125% [2].

La chute des prix menace les profits et accroît le poids réel d'une dette qui leste la reprise. De juillet 1836 à juillet 1837 cette chute est de 45% pour le coton, de 44% pour la fonte, de 33% pour le plomb, de 31% pour le tabac. Si l'on prend en compte la France, les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, l'effondrement des prix du 15 septembre 1857 au 15 janvier 1858 se situe entre 30 et 50% pour le coton, le sucre, le café, le riz, la potasse, le cuir. La baisse des prix est également de grande ampleur aux Etats-Unis lors de la crise de 1873. Toujours aux Etats-Unis, l'indice Mac Lean Hardy passe de 106 en 1883 à 99,4 en 1884 à l'occasion de la crise de 1882. La baisse est particulièrement violente au cours de la crise de 1921 : l'indice des prix des marchandises exprimés en or passe alors, pour l'Angleterre, de 258 en 1920 à 167 en 1921, et, entre les mêmes dates, de 214 à 154 pour la France et de 253 à 165 pour les Etats-Unis [3].

A l'œuvre sur une grande partie du 19^e siècle, l'étalon or [4] vient rajouter sa propre mécanique à l'engrenage, car sa défense peut contraindre la banque centrale à augmenter son taux d'escompte au moment où une baisse serait plus que jamais nécessaire. Ce que fait la banque d'Angleterre à plusieurs reprises, en 1836, 1847, 1861, 1890, alors que la crise bat son plein. On comprend qu'avec tous ces éléments d'instabilité cumulés, les crises de la régulation concurrentielle soient particulièrement violentes. Les chutes de la production y atteignent des

niveaux aujourd'hui inimaginables. Ainsi, à titre d'exemple, en France lors de la crise de 1847, la production de houille baisse de 22,5% de 1847 à 1848, la production de minerai de fer de 50% entre 1847 et 1849. Aux Etats-Unis, à l'occasion de la crise de 1907, la production de rails chute de 52%, la construction de voies ferrées de 44,5% (de 1906 à 1908), la production d'acier de 47,5% (de 1907 à 1908) [5].

En fait, comme nous l'avons vu, c'est la violence même de la crise qui donne les matériaux pour la reprise. C'est la chute précipitée du coût des facteurs (intérêts, rente, prix des matières premières) et tout particulièrement des salaires qui permet le redressement des profits. La flexibilité généralisée (du coût des facteurs mais aussi des prix des marchandises) accentue, il est vrai, les mouvements à la baisse mais également à la hausse, favorise le retournement de la conjoncture à la fin de la période d'essor mais, en contrepartie, accélère le redressement qui suit. S'il y a amélioration de la productivité (qui pousse le profit vers le haut), c'est lié à la violence même de la crise. Quant au capital qu'il s'agit de rémunérer, s'il s'est fortement réduit, c'est par le biais de la liquidation accélérée d'entreprises. Dès lors le taux de profit augmente justement parce qu'il avait fortement baissé.

Les crises de la régulation concurrentielle sont donc très intenses. Mais elles sont courtes. En effet, si nous considérons la crise de 1847 comme la première propre à la régulation concurrentielle, nous comptons 3 années de 1847 (crise) à 1850 (début de la phase d'essor suivante) ; selon les mêmes modalités, nous comptons 5 ans de 1857 à 1861 ; 1 année de 1866 à 1867 ; 5 années de 1873 à 1878 ; 4 années de 1882 à 1886 ; 7 ou 4 ans (selon ce qu'on considère être l'année de début de la crise) de 1890-93 à 1896 ; 4 années de 1900 à 1904 ; 2 années de 1907 à 1909. La (relative) brièveté de la crise apparaît comme la contrepartie nécessaire de son intensité.

La crise de 1929 : une crise du deuxième type

Et pourtant, la crise de 1929 est tout à la fois très intense et très longue, et c'est particulièrement le cas aux Etats-Unis. C'est qu'un élément nouveau de grande importance est intervenu.

Pendant longtemps, en effet, le système capitaliste a baigné dans un environnement de petite production (paysannerie, artisanat, etc.) qui a atténué la portée de ses crises, car les discontinuités de l'espace social, les réactions diversifiées (voire, opposées) aux chocs font que la diffusion de l'épidémie est ralentie et son impact atténué. L'hétérogénéité du milieu économique induit des comportements divergents (production pour le marché, mais également autoconsommation, production pour compte propre, etc.) qui diluent la déferlante. Au contraire, l'homogénéité du milieu fait que les agents économiques réagissent de la même façon et frappent tous dans le même sens, ce qui démultiplie l'impact initial. Or le capitalisme est conquérant, travaillant en permanence à réduire l'univers qui l'entoure aux deux seuls pôles extrêmes du capital et du salariat. La prépondérance du salariat et des sociétés par actions crée une continuité des comportements qui déblaye le chemin pour le gonflement des vagues dépressives. C'est un élément aggravant d'une grande importance dans la propagation et l'amplification des crises.

J'ai ainsi pu interpréter la grande crise américaine de 1929 comme celle générée par le passage rapide d'un monde de petits producteurs à celui du salariat. Au cours du dernier tiers du 19^e siècle, il y avait déjà, nous venons de le voir, de nombreuses crises économiques éclatant à l'est du territoire des Etats-Unis. Mais elles étaient amorties par l'hétérogénéité du milieu économique américain, qui combinait sociétés et entrepreneurs individuels, salariés et paysans, petite et grande production. Le recul des formes d'activité relevant de la petite production a été particulièrement rapide, à la jointure des 19^e et 20^e siècles, ce qui s'explique probablement par *la fin de la frontière*,

survenue au même moment. En quelques dizaines d'années, on est passé d'un monde de petite production à la prédominance des sociétés et du salariat : en 1880, un peu plus de la moitié de la population active travaillait dans l'agriculture (51,3%) ; en 1930, à peine plus du cinquième (21,6%) [6]. En 29 ans seulement, la part relative des salariés dans la population occupée totale (les domestiques étant exclus de ces deux termes) est passée de près de la moitié (49,5% en 1900) à plus des deux tiers (70% en 1929) [7]. Ce bond en avant de l'espace couvert par les sociétés et le salariat a brutalement réduit la diversité de l'espace économique américain, laissant libre cours aux fluctuations issues du monde des affaires, déblayant le chemin à la grande crise [8].

La grande dépression américaine ouvre donc l'ère des crises à dominante salariale. En effet, la flexibilité à la baisse des salaires est plutôt un avantage pour l'équilibre du système, tant que la masse salariale ne représente qu'une part restreinte du revenu national. Cette flexibilité permet alors, en cas de récession, le redressement de la part des profits dans la valeur ajoutée des entreprises, tout en évitant un trop violent contrecoup sur la consommation des ménages et, partant, sur la demande globale. A partir du moment où les salaires pèsent d'un poids prépondérant au sein du revenu national, comme c'est le cas en 1929 aux Etats-Unis (60%), leur flexibilité à la baisse devient une grave menace pour l'ensemble du système, qu'ils peuvent entraîner au fond lors des phases involutives. Il apparaît donc que la gravité de la grande crise américaine, sa capacité à lier intensité et durée, vient de ce que la régulation concurrentielle (en particulier la flexibilité à la baisse des salaires) a été maintenue dans un contexte qui avait totalement changé avec la salarisation.

La régulation fordiste, une réponse à la salarisation

L'instauration, au lendemain de la seconde guerre mondiale, de la régulation dite fordiste est précisément une réponse à cette salarisation universelle et aux très nombreux changements qu'elle introduit dans le déroulement des fluctuations économiques. Il s'agit, pour éviter la transformation d'une défaillance passagère en dépression, de soutenir la demande globale le temps que l'activité reparte. La régulation fordiste est, en somme, une réponse (temporaire) à l'actualité de la crise à dominante salariale. Ce qui passe par un rôle accru de l'Etat, par une place grandissante des transferts sociaux dans le revenu disponible des ménages, et enfin par l'affirmation d'un nouveau rapport salarial. Pièce essentielle du dispositif, celui-ci actionne diverses dimensions : une stabilité de l'emploi, une croissance régulière du salaire nominal, une quasi-indexation de ces salaires sur le coût de la vie et enfin des rémunérations tendant à suivre l'évolution de la productivité, garantissant de ce fait la stabilité du partage de la valeur ajoutée. Si l'on tient compte de ces différents aspects, la régulation fordiste est avant tout un modérateur de la flexibilité à la baisse. En cas de défaillance de l'activité, elle empêche, ralentit ou, au pire, compense la chute précipitée des différentes composantes qui, dans l'économie réelle, contribuent à former la demande issue du salariat : emploi, salaire, revenu disponible, etc.

Mais à partir du milieu des années 1960, les taux de profit, qui étaient orientés à la hausse, s'infléchissent. Ce qui était jusque-là accepté par les capitalistes (sur la base d'un compromis implicite avec les travailleurs), ne peut plus l'être. La régulation fordiste est détruite : le nouveau rapport salarial est battu en brèche, la place occupée par l'Etat recule, celle du marché s'élargit, l'Etat social est peu à peu démantelé. La finance administrée est écartée. Tel est d'abord le cas du système des changes internationaux. Les accords de Bretton Woods de 1944 avaient institué un système de taux de change fixe. En 1973, on passe, de fait, à un régime international de changes flottants. Les cours des monnaies deviennent l'enjeu de violents mouvements spéculatifs sur des marchés mondiaux de plus en plus interconnectés. Subsistent cependant d'importants garde-fous, qu'il s'agisse des pouvoirs des Etats sur les mouvements de capitaux, de la place accordée à

l'intermédiation bancaire au détriment du financement direct et de la Bourse (dont on se méfie) ou encore de la réglementation interne de l'appareil financier (contrôle pointilleux des banques, stricte séparation banques commerciales / banques d'affaires, etc.). Le tournant est pris dans la seconde moitié des années 1980. Sous l'impulsion américaine, les trois « D » sont universellement mis en œuvre : déréglementation ; décloisonnement des marchés ; désintermédiation. « La globalisation financière peut, nous dit D. Plihon, être définie comme un processus d'interconnexion des marchés de capitaux aux niveaux national et international, conduisant à l'émergence d'un marché unifié de l'argent à l'échelle planétaire », avec une double unité : de lieu (interconnexion des places) ; de temps (un fonctionnement en continu) [9].

Un néolibéralisme ?

Comme l'indique son appellation habituelle (celle de néolibéralisme), ce modèle qui remplace le fordisme est vu comme un retour au libéralisme d'avant 14 : peu à peu, nous reviendrions à la régulation concurrentielle. Et pourtant tel n'est pas le cas. En effet, un des traits essentiels du modèle actuel est le libre échange généralisé. Or, la période d'avant 14 était en réalité bien plus protectionniste que libérale. Il est vrai qu'un traité est signé le 23 janvier 1860 entre la France et l'Angleterre, instaurant des droits de douane *ad valorem* en remplacement de tarifs douaniers prohibitifs. Cette signature est supposée avoir lancé un mouvement universel de libération des échanges. Un mouvement qui, de fait, a vite tourné court. C'est ainsi qu'une législation protectionniste est instaurée à partir de 1888 aux Etats-Unis. En Allemagne, les années 1886-1890 voient la mise en place d'une politique énergétique protectionniste pour permettre l'avènement d'une véritable industrie du fer nationale. En France, c'est une victoire du protectionnisme agricole qu'on enregistre au cours des années 1890 avec la révision des droits de douane du « plan Méline ». Aux Etats-Unis, à nouveau, en 1890, le marché intérieur est protégé grâce au tarif Mac Kinley qui limite fortement la concurrence étrangère. Même en Grande-Bretagne, on assiste après la crise de 1900 à l'instauration par J. Chamberlain d'une politique tarifaire protectionniste.

Aux côtés du libre-échange généralisé, le mot d'ordre central du néolibéralisme est « la concurrence libre et non faussée ». Un mot d'ordre que l'on cherche à faire triompher par tous les moyens aujourd'hui, mais qui ne l'a certainement pas emporté dans la période d'avant 14. Les années 1890-1914 sont en effet, d'abord et au premier chef, celles des trusts et des cartels. Ainsi, à partir de 1888, les grands industriels américains se regroupent en pool du rail afin de répartir les quantités à produire et fixent les prix. Toujours aux Etats-Unis, c'est en 1893 que se forme le trust Rockefeller-Carnegie, qui devient le premier producteur d'acier du pays. Au cours de la crise de 1900 le trust du cuivre américain intervient en fixant le prix du métal. Au total, en 1900 aux Etats-Unis, les trusts contrôlent 50% de la production textile, 54% de la verrerie, 60% du papier, 62% de l'alimentation, 77% des métaux non-ferreux, 81% de la chimie, 84% du fer et de l'acier. En Allemagne, on dénombre en 1905 17 cartels dans les mines, 73 dans la métallurgie, 46 dans l'industrie chimique, avec les noms évocateurs de Krupp, AEG, Siemens. Toujours en Allemagne, à partir de 1902-3, deux grands trusts de l'industrie électrique répartissent le marché et fixent les prix. Dans ce même pays, suite à la crise de 1900, les cartels de la fonte, de la houille et de l'acier réglementent la production et les prix à l'intérieur et encouragent l'exportation par le dumping [10].

Protectionnisme, trusts, cartels, le néolibéralisme est décidément très mal nommé. Il y a là une erreur sur le nom qui cache une erreur sur le fond. Il n'y a pas de néolibéralisme, au sens d'une nouvelle mouture de ce qui existait avant 14. Le modèle d'aujourd'hui n'est pas un retour vers le passé, mais une création historique originale. Sur certains points (le libéralisme proprement dit), il va plus loin que la régulation concurrentielle, nous venons de le voir. Mais il demeure, par contre, nettement en retrait sur d'autres.

A commencer par le rôle de l'Etat. Celui-ci ne se contente pas du rôle stabilisateur qui est le sien de par le simple poids de ses dépenses dans le PIB (8% en 1913 mais 30,1% en 1999 pour les Etats-Unis, 8,9% en 1913 mais 52,4% en 1999 pour la France) [11]. Il intervient directement pour contrer la chute de l'activité. Ainsi, face à la crise actuelle, les Etats-Unis ont mis en œuvre une politique non pas libérale (qui aurait accordé la priorité à la réduction de l'endettement) mais keynésienne. Sous ses diverses formes, le soutien public a été essentiel pour faire face à la « grande récession » américaine. Le déficit public, qui était à 2,3% du PIB en 2007, a bondi à 10,6% en 2009. La somme : salaires versés par le gouvernement + transferts publics vers les ménages - impôts pesant sur les ménages peut donner une idée de l'apport des dépenses publiques au revenu disponible des ménages et donc à la consommation. Cette somme s'élevait à 9,1% du PIB en 2007 ; elle est passée à 15,2% en 2010. Depuis, ce soutien public a cessé de croître, a même entamé un léger recul, mais on est loin - très loin - du retournement brutal imposé à l'Europe. Après 15,2% du PIB en 2010 pour la somme que nous venons d'évoquer, on est passé à 13,5% en 2011 et 12,7% en 2012, encore largement au-dessus du niveau de 2007. Quant au déficit public, on était, comme nous venons de le voir, à 10,6% du PIB en 2009 et on est passé à 8,4% en 2012, là encore, largement au-dessus du niveau de 2007 [12]. Cette politique a, il est vrai, une contrepartie négative : le stock total de la dette publique américaine s'accroît et son poids rapporté au PIB grandit rapidement. Nous étions à 100% du PIB en 2010 et les projections officielles elles-mêmes prévoient 107% en 2013 et 108,2% en 2015. Mais les Etats-Unis maintiennent (pour le moment) leur statut et même la perte de leur triple A n'a pas rendu plus difficile le financement de leur déficit.

L'intervention des autorités publiques ne se limite pas à celle de l'Etat : elle concerne aussi la banque centrale. La Fed (banque centrale américaine) ne s'est pas contentée d'assumer systématiquement son rôle de prêteur en dernier ressort ; elle ne s'est pas contentée non plus de maintenir un taux directeur proche de zéro. Après ses interventions tous azimuts lors de l'éclatement de la crise financière, elle a acheté tous les mois depuis le début de 2013 pour 85 milliards de dollars de bons du Trésor et de titres liés à des emprunts hypothécaires, finançant le déficit public, inondant le marché de liquidités. Un apport massif, qui a fortement contribué à soutenir l'activité, impulsant en particulier la remontée de la Bourse américaine. Un apport qui se poursuit, malgré des déclarations laissant prévoir une fin proche.

Dans le modèle actuel, cette intervention des autorités publiques fait obstacle, sinon à la récession, du moins à un effondrement de l'activité qui serait de l'ampleur de ceux enregistrés lors des crises de la régulation concurrentielle. Un autre élément d'importance y contribue : la faible flexibilité à la baisse des revenus salariaux et para-salariaux, l'absence de flexibilité à la baisse des prix. Alors qu'en régulation concurrentielle, la chute des salaires menace la consommation (donc la demande) pendant que la baisse des prix menace les profits et accroît le poids réel de la dette.

Si ce sont là autant d'éléments qui permettent, jusqu'à un certain point, de stabiliser le système, deux caractéristiques du modèle actuel, et non des moindres, contribuent au contraire à accroître l'instabilité et dans de fortes proportions. Le premier est la mondialisation. Celle-ci n'est plus seulement, comme lors du dernier tiers du 19^e siècle, celle des échanges : elle est aussi, elle est surtout celle du capital de production, donc également celle d'un salariat universel. Il ne s'agit plus seulement de l'extension sans bornes ni frontières des flux commerciaux capitalistes ; c'est le capitalisme lui-même qui s'installe dans le monde entier comme mode de production. La mondialisation du 19^e siècle avait étendu le salariat à de nouveaux territoires (Amérique), en laissant subsister à ses côtés l'immensité des rapports de production « traditionnels » (Inde, Chine, etc.). Le capital productif s'attaque désormais à des pays de vieille histoire et de vieille civilisation, et y chasse les anciennes façons de produire. Bien qu'encore très incomplètement réalisée, la dynamique s'oriente vers une mise en concurrence des salariés du monde entier, déstabilisant les marchés du travail nationaux, menaçant les systèmes de protection sociale. Dès lors (et contrairement à ce qui

avait été le cas lors de la grande dépression) aujourd'hui la Chine, l'Inde, des pays d'Amérique Latine ou encore d'Afrique peuvent être englobés dans le tourbillon d'une crise économique et l'amplifier à leur tour.

La deuxième caractéristique est la financiarisation. Une financiarisation habituellement décrite comme ayant trois traits principaux : la place grandissante occupée par le financement direct au détriment de l'intermédiation bancaire ; le pouvoir actionnarial (c'est-à-dire l'impératif de rentabilisation du capital investi) ; la collectivisation de l'épargne enfin. Toutes choses vraies, mais qui introduisent par rapport au passé une différence de degré et non de nature, ce que fait par contre la financiarisation de l'économie réelle. En effet, la financiarisation, c'est surtout une interrelation intime, d'un nouveau type, entre finance et économie réelle, interrelation qui découle d'une *mutation du patrimoine* des ménages, avec, au passif, le gonflement des dettes et, à l'actif, la double montée des supports de bulles spéculatives, qu'elles soient financières (actions) ou réelles (l'immobilier). La finance, ses critères, ses institutions, sont désormais *directement présents* dans l'univers de la consommation et de la production, par le jeu des deux grandes branches de la finance : les titres (et les variations brutales de leurs cours) et les banques, qu'il s'agisse de celles de second rang (qui prêtent aux ménages) ou de la banque centrale (qui influence le niveau des taux d'intérêt). C'est ainsi qu'aux Etats-Unis la finance s'est emparée de la consommation et l'a rendue dépendante, non seulement, comme par le passé, de l'évolution de l'économie réelle (évolution du revenu des ménages, menace du chômage, etc.) mais également des soubresauts de la sphère financière elle-même (chute de la valeur de la maison dont on est propriétaire, chute de la Bourse, etc.), créant un engrenage redoutable dont on n'a pas tardé à percevoir la nocivité.

Une crise du troisième type

Intervention de l'Etat, d'une part, et faible flexibilité des salaires et des prix, d'autre part, réduisent tous deux l'ampleur des crises actuelles comparativement à l'intensité de celles enregistrées lors de la régulation concurrentielle ; mondialisation du capital productif et financiarisation de l'économie réelle accroissent au contraire l'instabilité, mais cela ne nous fait pas revenir pour autant à la régulation concurrentielle, car ces deux éléments sont tout simplement sans précédents dans l'histoire économique.

Le modèle actuel est donc bien une création historique originale. Il doit louvoyer entre deux bornes extrêmes, ce qui dicte son contenu. D'une part, il doit assurer l'hégémonie incontestée du capital, et ce à un niveau mondial ; d'autre part, il doit éviter la répétition des effets sociaux désastreux de la crise de 1929, ce qui, politiquement, ne serait pas admis et risquerait, du coup, de remettre en cause cette même hégémonie incontestée. D'où les caractéristiques contradictoires du modèle : capital productif et financiarisation de l'économie réelle assurent l'hégémonie du capital et de ses lois ; ils poussent cependant dans le sens d'une instabilité accrue. En compensation, intervention de l'Etat et faible flexibilité des salaires et des prix doivent permettre une stabilisation de l'activité et tenter d'éviter une crise à la spirale incontrôlée. C'est pourquoi les crises de ce type sont graves, mais peu intenses. Par contre, elles durent longtemps. On n'échappe pas à la purge que représente toute crise, quelle qu'elle soit, mais cette purge s'étale dans le temps. La crise actuelle dure déjà depuis 6 ans, le PIB américain ayant enregistré une première chute dès 2008.

Le modèle actuel a l'instabilité de la régulation concurrentielle, mais, ne pouvant pas, lorsqu'une crise éclate, purger une bonne fois pour toutes les contradictions qui la nourrissent, il n'a pas les ressorts internes de la régulation concurrentielle pour rebondir. Ainsi, le profit ne peut plus, comme c'était le cas lors de cette dernière régulation, s'alimenter à la baisse des salaires, ou du moins dans de bien plus faibles proportions. L'intensification du travail peut toujours intervenir, de nouveaux

procédés être appliqués, il n'en demeure pas moins que les gains de productivité (qui devraient en résulter et pousser le profit vers le haut) sont de plus en plus faibles dans le moyen et long terme [13]. L'intervention de l'Etat empêche les faillites en cascade, en particulier les *run* sur les banques, et limite ainsi la destruction de capital. Dès lors, le redressement du taux de profit intervient sans doute, comme lors de la régulation concurrentielle, par hausse du numérateur (le profit) et baisse du dénominateur (le capital en fonction), mais dans de bien plus faibles proportions. Du coup, l'incitation à l'investissement est aussi bien plus faible que dans ce dernier cas. D'ailleurs, bien moins de capital ayant été proportionnellement détruit, les occasions rentables d'investissement existent, mais ne sont pas si nombreuses que ça. Enfin, il y a peu d'innovations récentes d'ampleur, autour desquelles peut se construire la reprise, comme lors de la régulation concurrentielle. Nous vivons, il est vrai, sous un flot incessant d'innovations, mais elles ne peuvent en aucune façon, de par leurs effets macroéconomiques, se comparer au chemin de fer, à l'électricité, à l'automobile.

Nous avons alors des crises qui s'éternisent. Comment sortir du trou ? Telle est la question. Le modèle actuel évite les chutes trop profondes, mais n'a plus un ressort interne qui assure le redémarrage après la crise. Les crises de la régulation concurrentielle étaient du premier type, intenses mais courtes. 1929 était une crise du deuxième type, intense et longue. La crise actuelle est du troisième type, peu intense, mais s'étalant dans la durée.

Le ralentissement de la croissance

Or, dans le long terme, il y a un net ralentissement de la croissance dans les pays développés, ce qu'illustre le tableau qui suit. L'évolution est frappante dans le cas de la France. Les Etats-Unis, de leur côté, ont pu maintenir un taux de croissance élevé pendant une assez longue période, mais ont fini par enregistrer à leur tour la nette décélération que l'on retrouve dans la plupart des autres pays développés. Cédric Durand souligne ainsi que, dans les « pays riches », les taux de croissance se réduisent progressivement, décennie après décennie, passant de 6,5% en moyenne dans les années 1960 à 1,8% dans les années 2000 [14].

Taux de croissance annuels moyens du PIB en volume

	France	Etats-Unis
1970-1980	3,68%	3,17%
1980-1990	2,38%	3,33%
1990-2000	1,97%	3,46%
2000-2010	1,11%	1,64%

France : PIB en volume aux prix de l'année précédente chaînés. Source : Insee. Etats-Unis : Indice du PIB en volume (2009 = 100). Source : *Bureau of economic analysis*.

Du coup, la croissance de long terme est devenue tellement lente qu'on arrive de moins en moins à distinguer entre une croissance très lente et une crise rampante qui se prolonge. Comment distinguer une crise peu intense (comme l'est celle du troisième type) d'une croissance particulièrement faible ? Il est vrai que les pays émergents connaissent une croissance beaucoup plus rapide, qui peut venir soutenir celle des pays développés. Mais l'émergence suit le chemin déjà emprunté par ces derniers et enregistre logiquement, elle aussi, la décélération de la croissance, partant simplement de plus haut.

Ajoutons que les perspectives en matière de croissance ne vont pas dans le sens d'une accélération, bien au contraire. En effet, obnubilés par la réelle capacité du capitalisme à susciter le changement technique, nous ne prenons pas assez en compte à quel point la croissance impulsée par ce système repose sur la multiplication de prélèvements purs et simples dans un environnement qu'il ne contribue pas à créer et qu'il se contente de piller. En réalité, l'extensivité est une dimension essentielle d'un système capitaliste auquel on accole plus volontiers l'idée d'intensivité, étant rappelé que la théorie économique distingue développement extensif (c'est-à-dire la simple utilisation à une échelle élargie des mêmes facteurs de production) et développement intensif (un accroissement de la production basé sur l'amélioration de la productivité des facteurs). Or, alors qu'un développement intensif n'a pas de fin visible, le développement extensif en a une, car il vient nécessairement buter sur la grandissante raréfaction de la (ou des) ressources qu'il exploite.

Travaillé par sa soif de profit, le capitalisme prélève autour de lui tout ce qui peut l'être, sans souci du lendemain ni du destin de l'Humanité. Il en vient à exploiter intensément les deux sources de toute richesse, l'homme et la nature, sapant de par son propre mouvement les bases de son développement. « *La production capitaliste ne développe donc la technique et la combinaison du procès de production sociale, dit Marx, qu'en épuisant en même temps les deux sources d'où jaillit toute richesse : la terre et le travailleur* » [15]. En ce qui concerne la terre (c'est-à-dire la nature), nous voyons maintenant les limites de l'exploitation d'une planète mise en coupe réglée, nous voyons l'épuisement des ressources non reproductibles, nous voyons la crise mondiale de l'énergie. Sur tous ces plans, il est impossible de fixer des dates, mais nous savons que nous sommes entrés dans l'ère d'un monde fini. Cet horizon est encore lointain, mais nous savons que nous sommes de l'autre côté de la pente et qu'il nous faut gérer avec parcimonie le stock disponible. Les espoirs d'une croissance à nouveau accélérée viennent buter sur cet obstacle.

Une conclusion

La crise, c'est beaucoup de souffrances, à commencer par le chômage et ses ravages. Le plus urgent, c'est de faire des propositions concrètes et immédiates pour en sortir au plus vite. Cependant, sortir de la crise, c'est retrouver la croissance et si cette croissance va être désormais dans le long terme de plus en plus insignifiante, en quoi cela est-il une véritable perspective ? La différence entre une croissance très lente et une crise très peu intense est minime et elle peut être d'une si faible portée que l'on comprend, du coup, que répondre à l'une, c'est aussi, nécessairement, répondre à l'autre. La crise du troisième type nous pose le problème, non seulement de la réponse à la crise, mais aussi, par le même mouvement, de la réponse à la croissance. Si la réponse à la crise débute, comme il est raisonnable, par « *il nous faut plus de croissance* », elle ne peut se poursuivre par « *pour le reste, on verra plus tard* ». Il ne s'agit pas d'adhérer aux thèses de la décroissance, mais de proposer une autre croissance, avec une autre façon d'aménager la vie dans le long terme. Les solutions immédiates à la crise ne peuvent être crédibles que liées à une telle proposition. Il s'agit de dire : voilà, à peu de chose près, ce dont nous allons disposer dans le long terme. Comment allons-nous l'aménager ? Quelle part à la réduction du temps de travail ? Quelle part aux biens communs ? Autant de thèmes qui ont certes été abordés, traités, par les courants de la gauche radicale, mais il faut comprendre qu'on ne peut désormais proposer une sortie immédiate de crise qui n'aille pas de pair avec un projet de long terme d'une vie nouvelle.

Isaac Johsua

Economiste, membre du Conseil scientifique d'Attac

Notes

[1] Toutes les données présentées dans ce papier sont extraites, soit de l'ouvrage de Jean Lescure déjà cité (Domat-Montchrestien, 1938), soit de celui de Philippe Gilles, Histoire des crises et des cycles économiques. Des crises industrielles du 19^e siècle aux crises actuelles, Armand Colin, 2009.

[2] Philippe Gilles, op. cité, p142.

[3] Philippe Gilles, op. cité, p146.

[4] Système monétaire où chaque monnaie, définie par un certain poids d'or, est elle-même librement convertible en or.

[5] Philippe Gilles, op. cité, p111, 142.

[6] Stanley Lebergott, Manpower in economic growth. The American record since 1800, McGraw-Hill Book C°, 1964, p 510

[7] Stanley Lebergott, op. cité, p512. Les données concernent les individus âgés de 14 ans et plus.

[8] Pour plus de détails, voir Isaac Johsua, La crise de 1929 et l'émergence américaine, chapitre 5, PUF, Actuel Marx Confrontation, 1999

[9] D. Plihon, Le nouveau capitalisme, La Découverte, 2003, p 20, 26.

[10] Philippe Gilles, p128, 130, 132, 140, 141.

[11] Isaac Johsua, Une trajectoire du capital. De la crise de 1929 à celle de la nouvelle économie, Syllepse, 2006, p46.

[12] Source sur l'ensemble de ces points : Bureau of economic analysis.

[13] Voir Isaac Johsua, Le grand tournant. Une interrogation sur l'avenir du capital, PUF, Actuel Marx Confrontation, 2003, p32 et suiv.

[14] Cédric Durand, En finir avec l'Europe, La Fabrique éditions, 2013, p140.

[15] Karl Marx, Le Capital, L. 1, T2, ES, 1973, p 182.