



HAL
open science

Accumulation du capital et inégalités : Une approche comparée Chine / Brésil

Mylène Gaulard

► **To cite this version:**

Mylène Gaulard. Accumulation du capital et inégalités : Une approche comparée Chine / Brésil. Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2008. Français. NNT : . tel-00354436

HAL Id: tel-00354436

<https://theses.hal.science/tel-00354436v1>

Submitted on 19 Jan 2009

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université Paris I – Panthéon Sorbonne
U.F.R de Sciences Economiques

Année 2008

□□□□□□□□□□□□□□□□
(N° d'enregistrement attribué par la bibliothèque)

THESE
Pour obtenir le grade de
Docteur de l'Université de Paris I
Discipline : Sciences Economiques

Accumulation du capital et inégalités : une approche comparée Chine/Brésil -Tome I-

Premier chapitre :
*Le processus d'accumulation,
responsable d'un accroissement des inégalités*

Présentée et soutenue publiquement le 12 novembre 2008 par
Mylène GAULARD

Directeur de thèse :
M. Rémy HERRERA, *Chargé de recherche CNRS, Paris I*

Membres du jury :
M. Pierre SALAMA, *Professeur à l'Université Paris XIII - Rapporteur*
Mme Rosa Maria MARQUES, *Professeur à la Pontificia Universidade Católica de São Paulo - Rapporteur*
M. Isaac JOHSUA, *Maitre de conférence à l'Université Paris XI*
M. Cuong LE VAN, *Directeur de Recherche CNRS, Paris I*
M. Roland LANTNER, *Professeur à l'Université Paris I*
M. Rémy HERRERA, *Chargé de recherche CNRS, Paris I – Directeur de thèse*

Novembre 2008

*Tous mes remerciements à Rémy Herrera,
qui a accompagné avec bienveillance l'achèvement de ma thèse,
ainsi qu'à tous ceux qui m'ont apporté leur soutien
lors de la réalisation de ce travail...*

**ACCUMULATION DU CAPITAL ET INEGALITES :
UNE APPROCHE COMPAREE CHINE / BRESIL**

Résumé :

Cette thèse conduit à nous interroger sur le caractère soutenable de l'accumulation chinoise, et à insister sur les éléments que ce pays comporte en commun avec le Brésil. La dynamique du processus d'accumulation de la Chine et du Brésil est envisagée à partir du comportement des entreprises nationales et étrangères, ainsi que de la structure socio-économique de ces deux pays. Dans un premier temps, nous présentons les caractéristiques de l'évolution historique de la Chine afin de mieux comprendre la situation actuelle. Sont alors mises en évidence les raisons pour lesquelles le développement économique s'est réalisé de manière distincte en Chine et au Brésil, ainsi que son articulation historiquement différenciée avec le système capitaliste mondial. Ensuite, nous insistons sur le phénomène qui semble rapprocher le plus aujourd'hui la situation économique de la Chine de celle du Brésil : l'importance des inégalités. Alors que les inégalités semblent aujourd'hui peser sur l'accumulation brésilienne, la Chine maintient un taux de formation brute de capital fixe supérieur à 40%. Après une étude de l'évolution historique des appareils productifs chinois et brésiliens, l'accent est mis essentiellement sur les impasses vers lesquelles leur mode d'accumulation risque de les mener. Pour résumer, il s'agit de comprendre, à l'aune de l'économie brésilienne, les blocages vers lesquels la Chine se dirige, et de remettre en cause la thèse selon laquelle les pays de la Périphérie peuvent constituer une menace pour les économies du Centre. Bien au contraire, les blocages auxquels risque de se confronter le processus d'accumulation, aussi bien dans les pays du Centre que dans ceux de la Périphérie, sont dus aux caractéristiques propres du mode de production capitaliste, et sont inhérents au fonctionnement de celui-ci.

**ACCUMULATION OF CAPITAL AND INEQUALITIES :
A COMPARATIVE APPROACH BETWEEN CHINA AND BRAZIL**

Abstract :

This thesis leads us to wonder about the sustainability of Chinese accumulation, and to point up elements common with Brazil. The accumulation process, both in China and Brazil, is considered through the behaviour of national and foreign firms, and through the socio-economic structures of these two countries. Firstly, we present the historical evolution of China in order to understand the actual situation better. We try to explain why economic development is so different in Brazil and in China, and to this aim, we study their links with capitalism. Then, we point up an important feature common to both Brazilian and Chinese economic situations : the weight of inequalities. This burden of inequalities seems to impede the Brazilian economic growth, meanwhile China still keeps a gross fixed capital formation above 40%. After a study of the historical evolution of productive systems in these countries, we emphasize on the deadlocks to which the accumulation process could lead. To sum up, in this thesis we try to outline, by contrast with the Brazilian economy, the pitfalls towards which China is heading, and we question the analysis according to which "peripheral countries" represent a danger for "central economies". Far from it, the obstacles the accumulation process could be confronted with, in peripheral as well as in central countries, are caused by the proper characteristics of this very process, and are deeply rooted in the intrinsic functioning of the capitalist mode of production.

Discipline : Economie

Mots clés : Chine, Brésil, économie internationale, accumulation du capital, développement, inégalités, crises économiques, surproduction, taux de profit

Keywords : China, Brazil, international economics, accumulation of capital, development, inequalities, economic crisis, overproduction, rate of profit

SOMMAIRE

INTRODUCTION	3
I. LE PROCESSUS D'ACCUMULATION, RESPONSABLE D'UN ACCROISSEMENT DES INEGALITES .	27
A. Les raisons historiques du dualisme économique.....	27
1. L'évolution du mode de production capitaliste	27
<i>a. La naissance du mode de production capitaliste au Centre</i>	<i>27</i>
<i>b. Le mode de production capitaliste en Chine et au Brésil</i>	<i>39</i>
<i>c. L'impact de la croissance sur les inégalités</i>	<i>56</i>
<i>d. Des inégalités nécessaires dans le cadre d'une industrialisation tardive</i>	<i>66</i>
2. Le rattrapage technologique en Chine et au Brésil.....	78
<i>a. Le débat sur les technologies appropriées</i>	<i>78</i>
<i>b. Un rattrapage technologique indispensable.....</i>	<i>94</i>
<i>d. Une explication des parcours divergents de la Chine et du Brésil.....</i>	<i>105</i>
<i>c. Dualisme et rattrapage technologique</i>	<i>117</i>
B. Les inégalités aujourd'hui en Chine et au Brésil	132
1. Les inégalités sectorielles.....	132
<i>a. L'essor des secteurs à la pointe de la technologie</i>	<i>132</i>
<i>b. Une discussion sur la croissance déséquilibrée</i>	<i>145</i>
<i>c. L'essor des secteurs retardataires</i>	<i>164</i>
<i>d. Les problèmes engendrés par l'essor des secteurs retardataires</i>	<i>179</i>
2. Les inégalités sociales et l'ouverture économique	197
<i>a. L'évolution des inégalités régionales et sociales en Chine et au Brésil</i>	<i>198</i>
<i>b. Le rôle de l'Etat dans l'évolution des inégalités en Chine et au Brésil.....</i>	<i>215</i>
<i>c. Ouverture économique et inégalités</i>	<i>228</i>
<i>d. L'impact des inégalités sur la croissance.....</i>	<i>242</i>
II. LES INEGALITES, ENTRAVES AU PROCESSUS D'ACCUMULATION	257
A. Les phénomènes de surproduction	257
1. Inégalité et surproduction	257
<i>a. La surproduction industrielle en Chine et au Brésil.....</i>	<i>257</i>
<i>b. Surproduction et inégalités.....</i>	<i>275</i>
<i>c. La possibilité d'élever les salaires, exemple de l'Asie ?</i>	<i>286</i>
<i>d. La consommation des plus riches et l'essor d'une « troisième demande »</i>	<i>297</i>
2. Une surproduction inévitable	315
<i>a. Les crises de surproduction dans l'histoire.....</i>	<i>315</i>
<i>b. Les critiques de la thèse de Luxembourg.....</i>	<i>327</i>
<i>c. La thèse de Luxembourg appliquée à la Chine et au Brésil</i>	<i>343</i>
<i>d. La marche vers la maturité de la Chine et du Brésil</i>	<i>357</i>
B. La baisse du taux de profit.....	371
1. La baisse tendancielle du taux de profit	371
<i>a. La baisse du taux de profit et ses critiques</i>	<i>371</i>
<i>b. Les crises économiques au Centre.....</i>	<i>382</i>
<i>c. Des rapports différents à l'investissement en Chine et au Brésil</i>	<i>400</i>
<i>d. La baisse du taux de profit en Chine et au Brésil.....</i>	<i>418</i>
2. Des remèdes à la crise ?	441
<i>a. La finance comme remède à la crise ?</i>	<i>441</i>
<i>b. Finance et accentuation des crises</i>	<i>456</i>
<i>c. La hausse récente du taux de profit au Brésil.....</i>	<i>467</i>
<i>d. La réconciliation entre la thèse de Luxembourg et celle de Marx.....</i>	<i>479</i>
CONCLUSION	495

INTRODUCTION

« A l'investigation de faire la matière sienne dans tous ses détails, d'en analyser les diverses formes de développement, et de découvrir leur lien intime. Une fois cette tâche accomplie, mais seulement alors, le mouvement réel peut être exposé dans son ensemble. Si l'on y réussit, de sorte que la vie de la matière se réfléchisse dans sa reproduction idéale, ce mirage peut faire croire à une construction a priori. »

(Marx K., postface au Livre I du *Capital*, 1965, p. 558)

La Chine et le Brésil : deux pays que tout oppose ?

Le terme de BRIC, désignant le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine, est souvent mis en avant par la presse économique pour insister sur le poids croissant de ces géants dans l'économie mondiale. Face à l'incroyable potentiel de développement de ces pays, les économistes de la banque d'investissement Goldman Sachs ont utilisé pour la première fois ce terme au début du nouveau millénaire, en 2003¹. A l'époque, cette banque prévoyait que la richesse produite par les BRIC dépasserait celle des pays du G7 (les sept pays les plus riches du monde) d'ici 2042, et que chacun d'eux se situerait d'ici là au même niveau économique que des grandes puissances comme l'Allemagne ou les Etats-Unis. « Grâce à l'adoption d'une économie de marché, et à la mise en place de réformes leur permettant de s'intégrer à l'économie mondiale », leur poids dans la croissance mondiale pourrait également, selon une remise à jour du rapport de la banque Goldman Sachs datant de 2004, passer de 20% en 2003 à 40% en 2025.

Ces quatre pays se distinguent donc du reste du monde aussi bien par leur forte croissance économique que par leur taille. Cependant, alors que trois de ces géants se trouvent sur le continent asiatique, le Brésil reste isolé sur le plan géographique. Etrangement, le terme de BRIC tendrait donc à tenir pour négligeables toutes les profondes différences opposant le sous-continent latino-américain et l'Asie, différences qui ne cessaient pourtant pas d'être soulignées depuis la fin des années 1970, le premier étant considéré comme le mauvais élève de la communauté économique internationale, alors que l'Asie représentait l'espoir pour l'ensemble des pays de la « Périphérie ».

Avant de continuer plus avant, une remarque conceptuelle s'impose. Tout au long de cette thèse, nous préfererons adopter les termes de « Centre » et de « Périphérie » plutôt que nous égarer dans un emploi imprudent de notions aussi lourdes d'idéologie que celles de « pays développés », « sous-développés », ou « en développement ». Tandis que ces désignations font appel à un schéma abstrait de progrès linéaire, tenu pour applicable à chaque pays idéalement considéré comme une entité isolée destinée à franchir les mêmes

¹ Goldman Sachs Global Research Center, *Dreaming with BRICs : the path to 2050*, Global Economics Paper n°99, 2003

étapes que ses prédécesseurs, les notions de Centre et de Périphérie, introduites par Werner Sombart (dans *Der Moderne Kapitalismus*, 1902), ont l'insigne avantage de ne pas être empreintes d'une signification normative ; au contraire leur usage reste purement descriptif de ce qui fut le mouvement historique par lequel le capitalisme a fait très concrètement de la planète son champ. Le mode de production capitaliste s'est en effet primitivement développé, puis largement renforcé, en Europe de l'Ouest puis aux Etats-Unis, le « Centre », en opposition avec le reste du monde, cette « Périphérie » qu'il a progressivement englobée sans effacer l'antagonisme par lequel elle se rapporte au Centre qui continue à la dominer.

« La transformation opérée par le capitalisme a eu pour point de départ une région très limitée du globe terrestre d'où le capitalisme, après s'être développé en intensité et avoir atteint ses formes les plus élevées, s'est élané à la conquête du monde. Si nous voulons pouvoir nous retrouver dans le chaos des événements particuliers, nous devons admettre un Centre capitaliste formé d'un certain nombre de pays et entouré de tous les autres pays formant la Périphérie. Les premiers sont des pays actifs, dirigeant les derniers, les pays massifs, dirigés. » (Sombart W., 1932, p. 10).

Notre thèse tentera de confronter les parcours de deux pays de la Périphérie, le Brésil et la Chine, les deux « géants » les plus souvent cités du groupe des BRIC, qui nous semblent les plus opposés et dont l'opposition même suffira sans doute à remettre en cause le nouveau « concept », superficiellement unificateur, mis en avant par Goldman Sachs.

Ainsi, le taux de croissance moyen du PIB, entre 2004 et 2008, est de 4,1% pour le Brésil, alors qu'en Chine, cette croissance atteint 10,6% (contre 8,8% en Inde, et 6,8% en Russie). Le taux de croissance est donc plus de deux fois plus important en Chine qu'au Brésil, et ce dernier reste dépassé, du point de vue de ses performances économiques, par de nombreux pays de la Périphérie, notamment des pays asiatiques. Au moment où une crise économique secouait l'Amérique latine dans la décennie 1980, les nouveaux pays industrialisés (NPI) asiatiques (Taiwan, Singapour, Corée du Sud, et Hong-Kong) bénéficiaient toujours d'une forte croissance économique.

Encore aujourd'hui, la Chine est souvent comparée au géant latino-américain avec trop de hâte, car les deux pays présentent des performances divergentes, le Brésil s'enfonçant dans une stagnation économique depuis le début des années 1980, alors que la Chine présente depuis vingt ans un taux de croissance moyen de 10%. La participation du Brésil au PIB mondial aurait plutôt tendance à stagner, alors qu'elle ne cesse de croître dans le cas de la Chine : en 1980, les deux pays représentaient moins de 5% du PIB mondial, et depuis, alors que la part du Brésil a légèrement diminué, celle de la Chine a atteint 15% en 2005. Au Brésil, le taux de croissance du PIB, entre 2004 et 2008, ne correspond qu'à 81% de la croissance mondiale, contre 208% en Chine (172% en Inde, et 133% en Russie) (IEDI,

2007b). Les performances de ces deux pays ne seraient donc pas si proches, contrairement à ce qui était sous-entendu par l'emploi de l'acronyme « BRIC ».

En réalité, le cheminement économique suivi par les deux géants est différent, notamment parce que le lien noué par le Brésil et la Chine avec l'économie mondiale s'est formé de façon distincte. C'est en effet ce que suggère une évocation rapide des évolutions divergentes de ces deux pays depuis le XVI^e siècle.

Alors que la colonisation du Brésil par le Portugal se met progressivement en place à partir de 1500, la Chine entre à la même époque dans une lente décadence engendrée notamment par le pouvoir croissant de la bureaucratie, entravant tout développement économique. La Chine perd alors progressivement de son poids sur la scène internationale, ce qui se concrétise, au XIX^e siècle, par de lourdes défaites contre les puissances occidentales lors des guerres de l'opium (de 1839 à 1842, et de 1856 à 1860), et par les « traités inégaux » qui lui sont par la suite imposés. Pendant ce temps, le Brésil acquiert progressivement son indépendance, en passant par une période d'Empire à partir de 1822, jusqu'à la proclamation de la République en 1890. Néanmoins, l'indépendance brésilienne ne signifie évidemment pas que le Brésil devient autonome sur le plan économique, l'Angleterre conservant notamment des intérêts commerciaux extrêmement importants sur le territoire. Les pays du Centre structurent et consolident donc leur emprise sur l'économie chinoise et brésilienne au XIX^e siècle, ce qui nous amènera par la suite à envisager l'instauration de rapports de production capitalistes dans ces pays comme procédant essentiellement de pressions extérieures.

Le mode de production capitaliste, caractérisé notamment par le développement du salariat et l'instauration d'un processus d'industrialisation, s'y met donc progressivement en place, puis de manière de plus en plus accélérée dès les premières décennies du XX^e siècle. En Chine, cette poussée du capitalisme s'illustre par la révolution nationaliste de Sun Yat Sen en 1911, qui cherche à mettre fin aux privilèges de la bureaucratie, et ce avant tout dans le but de rattraper le retard économique de la Chine vis-à-vis des puissances occidentales ; néanmoins, la révolution nationaliste se transforme rapidement en dictature militaire sous la houlette de Yuan Shikai jusqu'en 1916, avant d'aboutir à un morcellement du pays qui tombe aux mains d'élites locales, les « seigneurs de la guerre » ; jusqu'à la fin de la Seconde Guerre mondiale, les héritiers de Sun Yat Sen (le parti du Guomindang) alliés, puis opposés, au Parti communiste chinois, affrontent ces seigneurs de la guerre au cours de leur lutte pour le pouvoir, puis les Japonais, ce qui nuit fortement à la mise en place d'une véritable politique industrielle. Pendant ce temps, au Brésil, de 1930 à 1945, Getulio Vargas lance également le processus d'accumulation du pays, en s'appuyant notamment sur des politiques populistes visant à se concilier les classes moyennes aussi bien que les grands

propriétaires fonciers ; contrairement à ce qui se passe dans la Chine de la même époque, cette politique se révèle être un succès, et l'économie brésilienne connaît durant cette période une lente remontée de l'échelle industrielle.

A la fin de la Seconde Guerre mondiale, le Brésil, grâce aux premiers pas effectués dans son « industrialisation par substitution d'importations » présente donc un appareil productif de plus en plus performant, alors qu'en Chine, les luttes pour le pouvoir expliquent que l'industrie chinoise soit encore très peu développée : il faut attendre 1949, et la prise de pouvoir par le Parti communiste chinois, pour que le processus d'accumulation soit réellement stimulé, mais ce au prix d'une fermeture économique et d'un protectionnisme bien plus forts qu'au Brésil. Malgré une vive protection de l'économie brésilienne, le géant latino-américain s'intègre donc lentement au système de production capitaliste mondial, alors que la Chine s'oriente davantage, de 1949 à 1979, vers le développement d'une industrie lourde visant à rendre le pays totalement indépendant des produits en provenance du Centre, et à restreindre les contacts avec le système mondial.

Il faut donc attendre 1978, et le lancement des « Quatre Modernisations » (introduites par Zhou Enlai en 1975), dans l'agriculture, l'industrie, la science et la défense nationale, pour que les bureaucrates chinois mettent en place un nouveau plan d'action pour faire de la Chine une grande puissance à l'aube du XXI^e siècle. Le volume des échanges commerciaux s'accroît alors considérablement, et la Chine adopte progressivement tous les ingrédients d'une véritable « économie de marché » (qu'il s'agisse de l'ouverture au commerce extérieur, du retrait de l'Etat de la sphère économique, ou de l'essor d'entreprises privés, nationales et étrangères, implantées sur le territoire). Durant la même période, le Brésil s'enfonce dans une profonde stagnation économique, dont nous chercherons à étudier les raisons dans cette thèse afin de mieux comprendre ce qui oppose actuellement, ainsi que ce qui rapproche, ces deux géants économiques.

Processus d'accumulation et inégalités

Le Brésil est parfaitement intégré au système de production mondial depuis plus cinq siècles, alors que l'adoption par la Chine d'une « économie de marché » ne remonte qu'au début des années 1980. Ce seul aspect représente une différence notable entre les deux grands pays, et cette profonde divergence expliquerait, selon certains auteurs que nous étudierons tout au long de cette thèse, des résultats économiques aussi distincts. Qu'en est-il réellement ? Le cheminement économique du Brésil, de 1950 à aujourd'hui, est-il si différent de celui de la Chine actuelle (de 1979 à 2008) ? C'est ce que nous chercherons à comprendre. Il s'agira notamment de comparer deux pays apparaissant radicalement différents quant à leur niveau d'accumulation.

L'accumulation du capital correspond à l'emploi d'une portion de revenu comme capital, portion qui n'est donc pas dépensée pour la consommation personnelle des capitalistes, mais qui contribue à la formation d'un nouveau capital. Cette accumulation implique donc qu'une partie de la plus-value obtenue par le capitaliste, c'est-à-dire, dans le sens marxiste de plus-value, la différence entre la valeur ajoutée par le travail à la marchandise initiale et la valeur du travail nécessaire, celle-ci correspondant au coût de reproduction de la force de travail, s'oriente vers l'achat de nouveaux biens de production. C'est donc essentiellement dans le but de développer l'appareil productif que cette accumulation se réalise.

Or, alors que le Brésil présente un taux de formation brute de capital fixe inférieur à 20%, ce même taux dépasse les 40% en Chine. Cependant, la Chine et le Brésil sont souvent présentés comme deux grandes puissances économiques mondiales, et symbolisent la possibilité pour les pays de la Périphérie de concurrencer les industries du Centre. Avec des parcours radicalement différents, ces pays ont réussi à se faire une place sur la scène internationale.

Il serait donc intéressant d'étudier les deux cheminements économiques suivis pour appréhender de façon rigoureuse la situation actuelle. Pour mieux comprendre ce processus d'accumulation, il nous apparaît indispensable d'étudier les prémices de ce processus, et nous insisterons donc dans un premier temps sur l'accumulation primitive, c'est-à-dire sur l'adoption de rapports de production capitalistes dans ces pays. Par ailleurs, l'intégration au système capitaliste mondial implique forcément, dans le but de maintenir leur rang sur la scène internationale, un rattrapage et des progrès technologiques constants que seule une forte accumulation est en mesure de stimuler. Aussi bien dans le cas du Brésil que dans celui de la Chine, les firmes étrangères peuvent parfois apporter leur secours à cette remontée de l'échelle industrielle, et notre étude ne pourra pas non plus ignorer le rôle prépondérant de l'Etat assistant l'essor d'une bourgeoisie nationale, classe sociale dont la naissance n'est pas le résultat, comme dans les pays du Centre, de l'évolution particulière des modes de production antérieurs. Afin de mieux appréhender les caractéristiques de l'accumulation chinoise et brésilienne, nous devons toujours essayer de bénéficier de ce très riche point de comparaison que peuvent constituer les processus d'accumulation dans les pays du Centre, à l'origine du mode de production capitaliste et au sein desquels l'accumulation du capital eut pour la première fois sa raison d'être.

En dehors de leur position de « géants du tiers-monde », la Chine et le Brésil présentent de nombreux points communs. Notamment, alors que le Brésil est l'un des pays les plus inégalitaires au monde, en Chine les disparités de revenus, inégalités sur lesquelles nous mettrons essentiellement l'accent tout au long de ce travail (les inégalités de

patrimoine, en raison du manque de données fiables, ne pouvant être mesurées de façon rigoureuse), croissent très rapidement. Pour mesurer ces inégalités, nous utiliserons aussi bien le célèbre coefficient Gini, que la comparaison du revenu entre les différents déciles de la population chinoise et brésilienne. Si nous insistons ici surtout sur les disparités de revenus, il n'en reste pas moins que nous chercherons à comprendre ces dernières en évoquant les autres inégalités fortement marquées dans ces pays (comme l'accès différencié à l'éducation, les inégalités régionales et sectorielles...). Le rôle de l'Etat, de la même manière qu'il nous permet de mieux y cerner les caractéristiques du processus d'accumulation, est également indispensable pour comprendre l'évolution de ces inégalités.

De même, alors que cette accumulation présente ses caractères propres en Chine et au Brésil, et se distingue ainsi de l'accumulation des pays du Centre, peut-elle être tenue pour responsable de l'évolution particulière des deux géants économiques vers une structure socio-économique de plus en plus inégalitaire ? L'accumulation du capital a-t-elle un impact sur l'évolution de ces inégalités de revenus ? Nous tenterons de répondre à cette question dans notre premier chapitre, avant de nous attarder sur le deuxième lien qui pourrait lier inégalités et accumulation du capital : ces inégalités influent-elles sur le bon déroulement de cette accumulation ?

Il est souvent affirmé, dans le cas du Brésil, qu'elles constituent un handicap pour le maintien d'un niveau élevé de croissance économique, mais pour la Chine, il semble plutôt qu'une forte croissance accompagne leur augmentation.

Au Brésil, un niveau d'inégalités considérablement élevé serait effectivement en partie responsable du blocage du processus d'accumulation. Cette thèse fut notamment développée par Celso Furtado. La faiblesse du taux d'investissement (autour de 20% du PIB) serait une conséquence de la structure inégalitaire du pays et de l'absence d'un vaste marché intérieur, ce que révèle notamment la forte augmentation des capacités de production oisives à la fin des années 1970. Il semble donc que loin d'être en passe de devenir une grande puissance industrielle, le Brésil perdrait peu à peu de son poids sur la scène internationale. Ainsi, entre 1951 et 1981, la croissance économique annuelle moyenne du pays était de 6,6%, contre à peine 2,4% entre 1982 et 2001, et 3,1% entre 2002 et 2007. De même, entre 1951 et 1981, le taux de formation brute de capital fixe s'est élevé de 16% à plus de 24% du PIB, alors que ce taux avoisine aujourd'hui seulement 15% du PIB. Selon la CNUCED (2002, p. 78), la participation du Brésil dans la formation de valeur ajoutée des biens manufacturés produits dans le monde est ainsi passée de 2,9% en 1980, à 2,7% en 1997, pour atteindre 1,2% en 2007. Alors qu'il attirait 25% des investissements directs étrangers orientés vers la Périphérie en 1980, sa part s'est considérablement réduite, le pays ne recevant « plus que » 6% de ces investissements en 2007.

En ce qui concerne la Chine, il semble que nous soyons confrontés à une situation radicalement différente, le taux de formation brute de capital fixe y dépassant les 40% du PIB (le double du Brésil). Ce pays prend en effet de plus en plus de place dans les échanges internationaux de biens manufacturés, sa participation étant passée de 1,1% à 8% entre 1980 et 2007. En outre, il attire plus de 30% des investissements directs étrangers se dirigeant vers la Périphérie.

En fait, ces deux pays sont souvent opposés quant aux conséquences macroéconomiques de leurs inégalités. Le Brésil se situe aujourd'hui parmi les dix pays les plus inégalitaires² au monde, avec un indice Gini proche de 0,60 (*Statistical Abstract of Latin America*). La Chine présente certes un indice Gini plus faible, mais elle connaît actuellement une forte augmentation de ses inégalités : l'indice Gini est ainsi passé de 0,30 en 1980, à 0,46 en 2007 (*World Income Inequality Database*). Pendant longtemps, le niveau élevé des inégalités au Brésil fut tenu pour responsable de la stagnation économique. Cependant, l'évolution économique de la Chine apparaît comme un argument en faveur de la thèse contraire : la croissance économique s'y accompagne d'une forte augmentation des inégalités. L'observation de ces deux pays semble donc révéler qu'il est impossible de dégager une corrélation entre accumulation du capital et inégalités.

Cependant, nous chercherons tout au long de cette thèse à faire ressortir les liens qui peuvent exister entre ces deux variables, et à analyser les effets que de fortes inégalités peuvent avoir, sur le long terme, sur le processus d'accumulation. L'analyse de cette accumulation, dans le cas de la Chine et du Brésil, nous permettra de mieux comprendre les résultats économiques obtenus aujourd'hui par ces deux pays, ainsi que l'influence des inégalités sur ces derniers. Le niveau élevé de l'accumulation chinoise est-il soutenable sur le long terme ? C'est la question à laquelle cette thèse s'efforcera de répondre.

Le processus d'accumulation, une caractéristique du mode de production capitaliste ?

Il pourrait nous être fait le reproche de comparer deux pays si différents qu'ils en deviendraient « incomparables ». En effet, le Brésil tel que nous le connaissons aujourd'hui ne présente que cinq siècles d'existence derrière lui, et ce sous la domination des puissances du Centre ; or, la Chine est dotée d'une histoire riche de plusieurs millénaires, et surtout, se distinguerait depuis 1949 par son système « socialiste », alors que le Brésil reste actuellement profondément lié au mode de production capitaliste. Nous souhaitons répondre à ces critiques potentielles en deux points.

² Parmi les pays les plus inégalitaires au monde, le Brésil se situe derrière la Bolivie, le Botswana, la République centrafricaine, le Guatemala, Haïti, le Lesotho, la Namibie, l'Afrique du Sud et le Zimbabwe (selon le Bureau des Statistiques des Nations Unies). Dans les années 1980, le Brésil était le deuxième pays le plus inégalitaire, derrière la Sierra Leone (*World Income Inequality Database*).

1) Si nous nous contentions de comparer des éléments identiques, un aussi long travail n'aurait que peu d'intérêt.

2) Quant à la nature du mode de production chinois, des arguments essentiels seront ici, dès l'introduction, mis en valeur pour rejeter le caractère « socialiste » de ce pays.

Il est en effet très courant aujourd'hui d'insister sur le fait que depuis 1978, et l'ouverture économique de la Chine, celle-ci serait sortie de son mode de production socialiste. Charles Bettelheim y voyait même, dès 1978, des caractéristiques capitalistes qui risquaient de conduire le processus d'accumulation aux mêmes difficultés que celles rencontrées au Centre. « *Dans la voie capitaliste sur laquelle la Chine s'engage, elle rencontre nécessairement les limites mêmes de l'accumulation capitaliste. Celles-ci rendent inévitables des crises économiques qui se répercuteront gravement sur le niveau de vie des masses et sur l'ampleur ultérieure du développement des forces productives.* » (Bettelheim, 1978, p.61).

Pour effectuer une telle affirmation, il s'appuyait sur l'observation que depuis l'arrestation de la Bande des Quatre, les « héritiers de Mao », l'appareil productif s'était orienté vers un « mode de production bureaucratique » au sein duquel les techniciens jouaient un rôle prépondérant. Alors que durant la « Révolution culturelle », dès la fin de la décennie 1960, Bettelheim vantait les mérites d'une forte décentralisation du pouvoir, ce dernier se trouvant, selon l'auteur, aux mains des ouvriers³, la bureaucratie aurait désormais, dès la fin des années 1970, récupéré le contrôle de l'appareil productif, ce qui remettrait en cause le caractère socialiste du régime. En effet, pour lui, « les analyses de Marx et Engels montrent que ce n'est pas la "forme juridique" de la propriété qui détermine le mode de production mais que ce sont les rapports sociaux concrets. Ainsi, selon la nature de classe de l'Etat, la "propriété d'Etat" peut n'être que "le capitalisme poussé à l'extrême" ou, au contraire, elle peut constituer la "prise de possession des moyens de production au nom de la société" » (Bettelheim, 1968a, p. 179). Il reconnaît lui-même qu'en l'absence d'autogestion « ces conceptions permettent l'appropriation privée des moyens de production et des produits par une classe d'exploiteurs. Cette possibilité subsiste quelle que soit la forme juridique que revêt l'appropriation privée ; cette forme peut être celle d'une "propriété d'Etat" ou d'une "propriété collective" (ces formes sont même celles qui

³ Pour Bettelheim, les Groupes de gestion ouvrière et les Comités révolutionnaires au sein des usines aident à « amorcer la disparition de la distinction de la division entre les tâches de direction et celles d'exécution », et ce processus est mis en place « à travers les différentes formes de gestion par les travailleurs et à travers la participation des cadres au travail manuel » (Bettelheim, 1975, p.86). Au contraire, sous un système capitaliste, « la reproduction partielle des anciens rapports de production, qui se manifeste notamment sous la forme d'une "gestion" capitaliste des entreprises industrielles, constitue précisément une des bases objectives de l'existence de la bourgeoisie » (Bettelheim, 1975, p. 108).

dissimulent le mieux les rapports d'exploitation, car elles représentent l'appropriation privée sous la forme de son contraire) » (Bettelheim, 1975, p. 112).

Cette analyse pourrait être rapprochée de celle de Castoriadis qui, dans les premières années de *Socialisme ou Barbarie*, déclarait que le système soviétique n'était pas socialiste, et ce en raison du poids des spécialistes et des techniciens dans l'organisation de la production : « Une révolution socialiste ne peut pas se limiter à éliminer les patrons et la propriété privée des moyens de production : elle doit aussi se débarrasser de la bureaucratie et de la disposition que celle-ci exerce sur les moyens et le procès de production (autrement dit, abolir la division entre dirigeants et exécutants). Exprimé positivement, cela n'est rien d'autre que la gestion ouvrière de la production, à savoir le pouvoir total exercé sur la production et sur l'ensemble des activités sociales par les organes autonomes des collectivités de travailleurs » (Castoriadis, 1973, p. 21).

Néanmoins, dans la postface de son dernier ouvrage sur la Chine, Bettelheim est assailli de critiques par Neil Burton, « pro-chinois » canadien résidant alors à Pékin. Pour celui-ci, le régime n'aurait absolument pas changé, et le « Président Mao est non seulement partie prenante des pratiques que Bettelheim décrit comme nuisibles au prestige de la Chine, mais il est le principal architecte de cette stratégie » (in Bettelheim, 1978, p. 137). Bettelheim aurait-il donc été trompé lorsqu'il voyait dans ce pays un mode de production socialiste issu de la reprise en main directe des usines par les ouvriers ? Pourtant, c'était bien en ces termes que certains textes officiels chinois, essentiellement destinés à l'information des sympathisants étrangers, décrivaient l'organisation de l'appareil productif, notamment lors de la Révolution culturelle (Mury, 1973 ; Daubier, 1974), insistant abondamment sur l'union du travail intellectuel et manuel ou sur le pouvoir de décision des ouvriers au sein des Groupes de gestion ouvrière, comme sur la possibilité de discuter à la base les décisions du Parti.

Un survol plus complet de la presse chinoise officielle de l'époque remettrait assez facilement en cause cette description idyllique du pays, qu'il s'agisse d'une lecture de la presse des gardes rouges (Mandarès, 1974) ou du *Quotidien du Peuple*, ce dernier rejetant fermement, au nom du Parti, toute sorte de débordements remettant en cause la hiérarchie du pouvoir : selon l'édition du 6 mai 1970 (Reeve, 1972, p. 80), « des camarades ont exagéré d'une façon désespérée le rôle des organisations de masse, envisageant d'une façon incorrecte les rapports entre les masses et le Parti, et ont essayé de les mettre au-dessus de l'organisation du Parti. Ceci est l'expression d'un anarchisme réactionnaire et du syndicalisme ». Ce même quotidien rappelle alors que « l'initiative locale doit se trouver sous la direction unifiée et centralisée du gouvernement central. » Le système semble donc fonctionner de manière peu différente du capitalisme classique, les modalités de

planification étant décidées au sein d'un appareil administratif clairement séparé de la base ouvrière, et les Groupes de gestion ouvrière n'ayant qu'un rôle factice : entériner les décisions prises au sommet (Reeve, 1972, pp. 80-81).

Pourtant, il est vrai que, contrairement à l'analyse de Bettelheim ou de Castoriadis, l'autogestion ne peut être considérée comme une caractéristique du socialisme, « phase inférieure du communisme »⁴. Ce dernier ne peut être assimilé à un mode de gestion, Marx ayant lui-même toujours affirmé que la gestion du capitalisme pouvait parfaitement se passer de l'entrepreneur. « La production capitaliste en est arrivée à un point où le travail de direction, complètement séparé de la propriété du capital, court les rues, si bien que désormais, le capitaliste n'a plus besoin de remplir lui-même cette fonction [...] Les coopératives de production apportent la preuve que le capitaliste est devenu tout aussi superflu comme agent de production que l'est le grand propriétaire foncier aux yeux du capitaliste évolué » (Marx, *Le Capital*, Livre III, 1968, p. 1147)⁵. Que l'appareil de production soit administré par des capitalistes ou par des ouvriers, cela ne change donc absolument rien à la nature du mode de production.

Le communisme, ou même sa « phase inférieure », se caractériserait essentiellement par des critères profondément opposés au mode de production actuel. Dans un premier temps, insistons déjà sur l'abolition du salariat. Comme le proclamait déjà Marx, « au lieu du mot d'ordre conservateur : “ Un salaire équitable pour une journée de travail équitable ”, les ouvriers doivent inscrire sur leur drapeau le mot d'ordre révolutionnaire : “ Abolition du salariat ” » (Marx, 1974a, p. 73)⁶. Un pays dans lequel le salariat serait toujours en vigueur ne peut être considéré comme communiste ou socialiste, et cela dès le communisme inférieur. Le capitalisme se distingue en effet par son processus d'accumulation, et par la production de valeur, notamment l'écart grandissant opposant la valeur créée par le travail à

⁴ Nous utiliserons ici le terme de « socialisme » pour désigner la « phase inférieure du communisme », évoquée par Marx dans la *Critique du Programme de Gotha* (Marx, 1965d), et ce bien que Marx et Engels aient toujours utilisé ce terme uniquement pour désigner une conception théorique, et jamais pour dénommer un mode de production post-capitaliste, encore moins une transition vers celui-ci. Par exemple, en 1880 Engels écrivait dans *Socialisme Utopique et Socialisme Scientifique* (1973) que « le socialisme n'apparaissait plus maintenant comme une découverte fortuite de tel ou tel esprit de génie, mais comme le produit nécessaire de la lutte de deux classes produites par l'histoire, le prolétariat et la bourgeoisie. Sa tâche ne consistait plus à fabriquer un système social aussi parfait que possible, mais à étudier le développement historique de l'économie qui avait engendré d'une façon nécessaire ces classes et leur antagonisme, et à découvrir dans la situation économique ainsi créée les moyens de résoudre le conflit. »

⁵ Dans le cas de l'URSS, l'étude de Jean Barrot nous explique aussi que « Marx nous montre les capitalistes comme simple fonction du capital ; il dit même que le patron n'est que le fonctionnaire du capitalisme : “le capitalisme n'est que le fonctionnement du capital, et l'ouvrier celui de la force de travail”. Les planificateurs russes, bien loin de “diriger” l'économie, sont au contraire dirigés par elle, et tout le développement de l'économie russe suit les lois objectives de l'accumulation capitaliste. En bref, le gestionnaire est au service de rapports de production précis et contraignants. Le capitalisme n'est pas un mode de gestion, mais un mode de production basé sur des rapports de production. Ce sont ces rapports qu'il faut détruire si l'on veut abattre le capitalisme » (Barrot, 1972, p. 153).

⁶ Marx évolue donc sur ce point, car il déclarait dans *L'Idéologie Allemande*, quelques décennies plus tôt, que « les prolétaires, eux, doivent, s'ils veulent s'affirmer en valeur en tant que personne, abolir leur propre condition d'existence antérieure, laquelle est, en même temps, celle de toute la société jusqu'à nos jours, je veux dire, abolir le travail » (Marx, 1974b, p. 116).

ce qui est effectivement récupéré par le travailleur, qui est nécessaire à ce processus. La disparition de ce mode de production ne peut s'effectuer que parallèlement à celle de la valeur. « La forme de valeur des produits contient déjà en germe toute la forme capitaliste de production, l'antagonisme entre capitalistes et salariés, l'armée industrielle de réserve, les crises » (Engels, 1977, p. 347). Lorsqu'un nouveau mode de production voit le jour, « la production fondée sur la valeur d'échange s'effondre [...] Ne s'opérant plus au profit du surtravail, la réduction du temps de travail nécessaire permettra le libre-épanouissement de l'individu. En effet, grâce aux loisirs et aux moyens mis à la portée de tous, la réduction au minimum du travail social nécessaire favorisera le développement artistique, scientifique etc., de chacun » (Marx, 1968b, p. 306). *Abolition du salariat, disparition de la valeur*, voilà des éléments sur lesquels reposerait le communisme.

Implicitement, et contrairement aux propos de Gilbert Mury qui déclare que « l'accumulation socialiste se fait dans l'intérêt à long terme de la classe ouvrière et des autres travailleurs » (Mury, 1973, p. 127), il ne peut y avoir d'accumulation sous ce mode de production, celle-ci étant un caractère fondamental du capitalisme, à tel point qu'il est absurde d'en parler pour un mode de production différent. Selon Jean Barrot, « le capital vit pour accumuler de la valeur : il fixe cette valeur sous forme de travail amassé, passé. L'accumulation, la production deviennent des fins en elles-mêmes. Tout leur est subordonné : le capital nourrit ses investissements de travail vivant. La révolution communiste est révolte contre cette absurdité : elle est aussi une dés-accumulation, non pas pour revenir en arrière, mais pour renverser en quelque sorte la vapeur, pour tout remettre à ses pieds. Il ne s'agit plus de mettre l'homme au service de l'investissement, mais l'inverse. Sur ce point le communisme est également opposé au productivisme forcené (dont les pays dits socialistes et les PC sont parmi les meilleurs propagandistes) et à l'illusion réformiste et humaniste d'un changement possible dans le cadre actuel » (Barrot, 1972, p. 222).

C'est d'ailleurs pour cette raison que Marx insiste bien sur le fait que seul un certain développement des forces productives pourrait précéder l'instauration du communisme, celui-ci ne correspondant ni au règne de la pénurie, ni à une accumulation forcenée telle qu'elle peut être rêvée par Bettelheim ou Mury. Dans sa célèbre lettre à Vera Zassoulitch, si Marx concède à la populiste russe que les communes rurales de son pays, n'ayant justement pas atteint ce développement indispensable des forces productives, sont en mesure d'accéder au communisme, avant même l'adoption de rapports de production capitalistes, cette évolution n'est possible, selon lui, que sous la condition d'une révolution russe⁷. En

⁷ « Si la révolution se fait en temps opportun, si elle concentre toutes ses forces pour assurer l'essor libre de la commune rurale, celle-ci se développera bientôt comme un élément régénérateur de la société russe et comme élément de supériorité sur les pays asservis par le régime capitaliste » (Marx, *Lettre à Vera Zassoulitch*, in *Œuvres II*, 1968, p.1573). De même, cette révolution n'est envisagée que sous un angle international : « si la révolution russe

1949, il est donc douteux que la Chine, dont l'appareil de production n'en est qu'à ses premiers balbutiements, puisse alors passer directement à la « phase inférieure du communisme ». Selon Godelier, « le socialisme apparaît comme un mode de production moderne, aussi incompatible avec les anciens modes de production précapitalistes que le capitalisme lui-même pouvait l'être, et peut-être plus incompatible parce que le capitalisme pouvait utiliser à son profit les vieux rapports de production au sein des pays qu'il dominait, ce que le socialisme ne peut faire » (Godelier, 1969, p.97). Pour cette raison, il n'est pas surprenant que le pays poursuive dès 1949, et tende même à accroître, ses échanges commerciaux avec le pays phare du système capitaliste mondial de cette époque, les Etats-Unis, et ce afin de se procurer les biens d'équipement indispensables à son processus d'accumulation que nous qualifierons tout au long de cette thèse de « capitaliste » (Reeve, 1972, p.25).

Certes, on ne peut nier que des progrès considérables aient été accomplis afin d'améliorer les conditions de vie du peuple chinois. La réforme agraire, instaurée en 1949, puis approfondie par la suite pour faire de la terre une propriété collective, pourrait être considérée comme un grand pas en avant. Par ailleurs, la condition de la femme s'est également améliorée, de nombreux droits, notamment celui au divorce, et l'interdiction de la polygamie, lui étant accordés. L'éducation s'en trouve également renforcée, l'analphabétisme chutant considérablement depuis 1949 grâce aux efforts extrêmement vigoureux réalisés par le gouvernement pour répandre le système scolaire, y compris dans les provinces de l'intérieur, les plus pauvres du pays. Enfin, les inégalités se stabilisent jusqu'au début des années 1980 en raison du contrôle des salaires par le pouvoir central, cherchant à limiter les écarts de revenus entre cadres et ouvriers non qualifiés.

Il n'en reste pas moins, outre le fait que ces progrès sociaux sont sans plus comparables à ceux qui ont été accomplis dans un cadre incontestablement capitaliste dans les pays du Centre, que le communisme ne peut se caractériser par des rapports de distribution, en omettant l'essentiel, les rapports de production. Dans la *Critique du Programme de Gotha*, Marx reprochait déjà aux socialistes allemands de n'insister que sur une meilleure répartition des richesses et non sur le mode de création de celles-ci. « Le socialisme vulgaire (et à sa suite une partie de la démocratie) a repris des économistes bourgeois l'habitude de considérer et de traiter la distribution indépendamment du mode de production et de présenter le socialisme essentiellement comme une affaire de distribution » (Marx, 1965d, p. 1421). Ou encore : « A la place de la lutte des classes existantes, on propose une formule de journaliste : “la question sociale” dont on “prépare la solution”. Au

donne le signal d'une révolution prolétarienne en Occident et que toutes deux se complètent, l'actuelle propriété collective du sol russe pourra servir de point de départ à une révolution communiste » (idem, p. 1867).

lieu de découler du processus de transformation révolutionnaire de la société, “l’organisation socialiste de toutes les activités” “résulte” de l’ “aide de l’Etat”, de l’aide que l’Etat apporte aux coopératives de production que lui-même (et non le travailleur) a “fait naître”. Voilà qui est digne de l’imagination de Lassalle qui croyait que l’on pouvait édifier une société nouvelle au moyen d’emprunts d’Etat, exactement comme on construit un chemin de fer » (Marx, 1965d, p. 1427).

En réalité, un système communiste ne peut se développer sous l’égide de l’Etat. Depuis *Le Manifeste du Parti Communiste* (1970), dans lequel Marx et Engels déclaraient que le prolétariat aurait besoin, comme condition préalable à son émancipation, de se servir « une première et dernière fois » de cet instrument de répression et de domination, et ce sous la forme de « dictature du prolétariat », dont leur conception de l’époque reflétait l’influence blanquiste, les deux auteurs ont beaucoup évolué. A partir du formidable événement que fut la Commune de Paris, et de *La Guerre Civile en France* qui en relate les principaux mouvements, Marx ne cesse d’en appeler à la disparition de l’Etat. « La Commune dut reconnaître d’emblée que la classe ouvrière, une fois au pouvoir, ne pouvait continuer à se servir de l’ancien appareil d’Etat ; pour ne pas perdre à nouveau la domination qu’elle venait à peine de conquérir, cette classe ouvrière devait éliminer le vieil appareil d’oppression jusqu’alors employé contre elle-même » (Marx, 1968c, p. 23). Cet Etat ne pourrait se maintenir sous un régime communiste. Etant l’instrument d’oppression d’une minorité par une majorité, il ne peut être utile sous un mode de production dont les classes sociales seraient en voie de disparition (Lénine, 1978).

De même, dans *L’Anti-Dühring*, Engels insiste sur le fait que la propriété d’Etat ne caractérise absolument pas le communisme, car « ni la transformation en sociétés par actions, ni la transformation en propriété d’Etat ne supprime la qualité de capital des forces productives. [...] Plus il fait passer de forces productives dans sa propriété, et plus il devient capitaliste collectif en fait, plus il exploite de citoyens. Les salariés restent des salariés, des prolétaires » (Engels, 1977, p. 315). « Le premier acte dans lequel l’Etat apparaît réellement comme représentant de toute la société (la prise de possession des moyens de production au nom de la société), est en même temps son dernier acte propre en tant qu’Etat. L’intervention d’un pouvoir d’Etat dans des rapports sociaux devient superflue dans un domaine après l’autre, et entre alors naturellement en sommeil. Le gouvernement des personnes fait place à l’administration des choses et à la direction des opérations de production. L’Etat n’est pas aboli, il s’éteint » (idem, p. 317).

Cela rejoint ce que nous évoquions précédemment au sujet du mode de gestion qui ne pourrait définir ni le socialisme ni le communisme : la propriété, qu’elle soit d’Etat ou

privée, contrairement aux propos de Samir Amin (2004)⁸, ne peut être socialiste. Ce n'est qu'à partir de sa disparition définitive et complète que nous pourrions envisager de parler de communisme. Alors que certains marxistes considèrent toujours que « la société communiste aura encore affaire à l'Etat », Lénine (1978, p. 110) affirmait déjà en 1917, dans *L'Etat et la Révolution*, que « seul le communisme rend l'Etat absolument superflu, car il n'y a alors personne à mater, “personne” dans le sens d'aucune classe ; il n'y a plus lutte systématique contre une partie déterminée de la population. Nous ne sommes pas des utopistes et nous ne nions pas du tout que des excès individuels soient possibles et inévitables ; nous ne nions pas davantage qu'il soit nécessaire de réprimer ces excès. Mais, point n'est besoin pour cela d'une machine spéciale, d'un appareil spécial de répression ; le peuple en arme se chargera lui-même de cette besogne aussi simplement, aussi facilement qu'une foule quelconque d'hommes civilisés, même dans la société actuelle, sépare des gens qui se battent ou ne permet pas qu'on rudoie une femme. »

D'après toutes les considérations précédentes, il nous apparaît donc pertinent d'envisager le mode de production chinois comme capitaliste, ce qui rend d'autant plus valable non seulement sa comparaison avec le Brésil, mais aussi l'évocation pour ce pays de toutes les caractéristiques d'un processus d'accumulation propre au capitalisme.

Une étude pluridisciplinaire et non éclectique du processus d'accumulation

Contrairement à ce qui aurait pu être attendu ici, la méthode de travail utilisée ne reposera pas sur la mise en place d'analyses économétriques cherchant à dégager des corrélations entre accumulation et inégalités au sein de ces deux pays. Bien que les tests économétriques soient de plus en plus sollicités de nos jours, nous insistons consciemment ici sur une analyse beaucoup plus « littéraire » des situations économiques expérimentées par nos deux pays, analyse dont l'objectif est davantage d'expliquer que de dégager des corrélations. Notre vision vise à être moins réductrice qu'un travail économétrique, car ce dernier ne pourrait prendre en compte des variables aussi nombreuses que celles qui nous seront utiles, portant aussi bien sur l'évolution économique de la Chine et du Brésil que sur leur développement historique et sociologique. Cette thèse, abordée pourtant essentiellement sous un angle économique, requiert donc l'utilisation de nombreuses disciplines et champs de pensée, et cela, évidemment, aux antipodes de ce qui pourrait se

⁸ « Je n'accepte pas, à ce propos, la simplification à la mode (inventée par von Mises et von Hayek) qui confond propriété et propriété privée » (Amin, 2004). Bettelheim, prévoyant déjà, en 1978, de tels propos au sujet de la Chine, déclarait : « Le but de ce galimatia “théorique” est de pouvoir affirmer que, les ouvriers étant les “maîtres de l'Etat” et que l'Etat étant “maître des usines”, ce sont les ouvriers qui sont “maîtres des usines”. De la sorte, les ouvriers n'ont qu'à obéir aux ordres qui leur sont donnés, car ces ordres ce sont eux-mêmes qui se les donnent ! Belle dialectique destinée à défendre les intérêts d'une bourgeoisie d'Etat » (Bettelheim, 1978, p. 52).

faire actuellement, dans une université où les savoirs se retrouvent chaque jour de plus en plus morcelés et imperméables les uns aux autres.

L'autre avantage que nous discernons dans le fait de ne pas appuyer nos analyses sur des travaux économétriques consiste à bénéficier également d'une vision beaucoup plus claire et moins confuse d'une étude qui déjà, de par son thème (une comparaison de l'accumulation et des inégalités en Chine et au Brésil) se révèle suffisamment complexe. Si certaines formules mathématiques apparaissent au sein de notre travail, elles ne sont pas là pour masquer une partie de la réalité, en rendant plus confuse notre analyse ou en la faisant déboucher sur des conclusions omettant toute compréhension de l'évolution historique et sociologique ; elles nous aideront bien au contraire à faciliter l'entendement de nos analyses, et accompagneront notre présentation historique et sociologique de l'accumulation chinoise et brésilienne. Nous nous situons ainsi dans la lignée de Rosa Luxembourg qui observait déjà dans sa « Critique des critiques » (1969, p. 110) que : *« Ce n'est pas par hasard que les experts aiment les schémas mathématiques, et cette prédilection est en rapport étroit avec leur point de vue sur le sujet. Cependant le problème de l'accumulation en lui-même est d'une nature purement économique et sociale, il n'a rien à faire avec des formules mathématiques, et l'on peut l'exposer et le comprendre sans leur secours. Sans doute Marx a-t-il construit des schémas mathématiques dans la partie du Capital consacrée à la reproduction du capital social total, comme l'avait fait, un siècle avant lui, Quesnay, créateur de l'école des physiocrates et fondateur de l'économie politique comme science exacte, mais ces deux tableaux servaient simplement à faciliter l'exposé du problème et à le rendre plus clair. »*

Cette thèse tentera, parallèlement à son objectif de multidisciplinarité, de présenter, et de reprendre parfois, les études d'auteurs appartenant à des écoles de pensées souvent radicalement étrangères. Sans doute davantage que toute autre discipline, l'économie se caractérise actuellement par le conflit entre différentes écoles dont les théories reposent sur des hypothèses radicalement opposées. Qu'il s'agisse des économistes néoclassiques, des keynésiens ou des marxistes, la tendance actuelle consiste surtout à ignorer les auteurs n'appartenant pas à sa « chapelle » : cette attitude peut paraître d'autant plus étrange qu'une autre caractéristique de notre discipline porte aujourd'hui essentiellement à décrire et à dégager des corrélations entre de grandes valeurs économiques, notamment par l'utilisation de méthodes économétriques, et non plus à expliquer l'évolution de ces valeurs par l'intermédiaire de grandes théories... Notre travail montrera que cette ignorance mutuelle des uns et des autres est à l'origine de profondes erreurs, et d'analyses aussi erronées d'une chapelle de pensée à l'autre. L'absence de collaboration et le mépris, voire le refus de comprendre l'autre, conduisent à ignorer la présence de faits pourtant indiscutables souvent

abordés par l'école de pensée « adverse ». La science économique n'en devient que d'autant plus morcelée, et les analyses d'autant moins pertinentes.

Par exemple, dans l'étude de l'évolution des inégalités au Brésil, il est souvent bien vu dans la branche keynésienne de l'économie politique de persister à débattre sur le maintien d'une société de plus en plus inégalitaire, et sur l'importance croissante des revenus des plus riches en provenance de la sphère financière. Néanmoins, depuis une décennie, les inégalités ne cessent de baisser au Brésil et les revenus financiers se trouvent dans une phase décroissante, points sur lesquels des auteurs beaucoup plus proches de la mouvance néolibérale ne cessent d'insister. Evidemment, lorsqu'un sujet reste aussi controversé que celui-là, nous resterons extrêmement vigilants sur les données utilisées, et nous privilégierons alors nos propres calculs. De même, dans le cas de la Chine, il est plutôt de bon ton au sein d'organismes nationaux ou internationaux comme la Banque mondiale d'insister sur la présence de profits croissants au sein des entreprises chinoises, alors que dans le même temps, des auteurs comme Nicholas Lardy (2007) ou Weijian Shan (2007) évoquent des phénomènes de surproduction accrus, dus à l'insuffisance de demande nationale, pesant sur la rentabilité des entreprises chinoises. Plutôt que de nous positionner directement par rapport à l'un ou à l'autre de ces auteurs, nous présenterons les différentes études, et dégagerons évidemment celles qui nous paraissent les plus pertinentes.

La citation de multiples sources au cours de notre exposé, provenant d'auteurs les plus divers et même souvent des plus opposés à nos thèses, ne doit pas surprendre. Il ne s'agit pas de réunir tous les camps dans un piteux consensus, au prix d'un affadissement des différentes positions en généralités creuses et aisément acceptables par tous. Pas plus que d'improviser un éclectisme bancal où tous auraient également leur part de vérité à apporter, au prix d'un rafistolage rapide pour lier le tout. Nous n'aurons pas dévié, ce faisant, d'une ligne claire : considérer les différentes sources et positions de manière fondamentalement critique, et les orchestrer comme les différents moments d'un cheminement dialectique vers la connaissance la plus complète de notre sujet. L'analyse ayant fait sienne la matière, nous avons pu resituer à leur place les différents points de vue pour les dépasser.

Tous les auteurs et ouvrages cités ne peuvent donc pas être considérés comme présents ici à titre d'interlocuteurs également valables ; nous ne les avons mentionnés que pour appuyer une argumentation générale qui va au-delà de ce qu'ils peuvent dire chacun. Leurs positions, lorsqu'elles se rapprochent des nôtres en quelque point, n'engagent pas l'opinion que nous pouvons avoir par ailleurs de leur cohérence, de leur pénétration, de leur intelligence, et ne nous obligent pas à cautionner le système théorique qu'ils défendent habituellement. Le fait que certains de leurs jugements concordent avec les nôtres sur un point limité nous semble simplement un symptôme que la réalité peut transparaître, de

façon plus ou moins voilée, y compris dans des systèmes de pensées qui nous semblent globalement les plus faux.

Une partie importante de cette thèse portera essentiellement sur les obstacles rencontrés par le processus d'accumulation, et notre regard s'attardera donc sur les théories des crises jalonnant l'histoire de la pensée économique, cela nous incitant à mettre davantage l'accent sur les théories marxistes. Depuis le retour en force des théories néoclassiques, et le dépérissement du keynésianisme (celui-ci s'étant révélé incapable d'expliquer le ralentissement économique des années 1970 et 1980 dans les pays du Centre), la théorie des crises semble de plus en plus délaissée par les économistes.

Ainsi, selon la théorie de l'équilibre général, les déséquilibres économiques ne peuvent être que temporaires, car les mécanismes du marché, lorsqu'ils ne sont pas bloqués par des interventions étatiques, permettent de retrouver rapidement une situation d'équilibre ; pour cette raison, l'analyse des situations de crise paraît de moins en moins pertinente, et se retrouve progressivement délaissée à mesure que le nombre d'économistes reprenant les fondements théoriques de cette école de pensée, souvent involontairement d'ailleurs, et dans le pur souci d'une trompeuse « neutralité idéologique », connaît une évolution croissante. Néanmoins, les impasses vers lesquelles se dirige la Chine, de la même manière que le Brésil quelques décennies avant elle, sont indéniables, et nous utiliserons donc les outils théoriques restant à notre disposition pour les étudier. Or, s'il est vrai que la théorie keynésienne s'est penchée sur certaines situations de déséquilibre économique, notamment les problèmes liés à l'insuffisance de demande, son champ d'action et de réflexion est resté considérablement restreint comparé à l'analyse marxiste.

Quant aux analyses qui se sont substituées à la théorie keynésienne pour expliquer les crises économiques, elles restent encore très superficielles car elles insistent essentiellement sur le fait que les déséquilibres sont le résultat d'une évolution particulière des formes institutionnelles.

Ainsi, pour la théorie de la régulation, le mode de régulation « monopoliste » des « Trente Glorieuses », au sein duquel la croissance était stimulée par des gains de productivité élevés, associés à une consommation de masse permise par une intervention massive de l'Etat dans la sphère socio-économique et par le mode d'organisation fordiste de l'entreprise, n'a pas encore été remplacé par un nouveau mode de régulation permettant d'obtenir une croissance durable. Le poids de la finance serait à l'origine d'un blocage du processus d'accumulation, et cela s'expliquerait par des rapports de force en faveur de la finance et aux dépens de la sphère productive. L'accent serait donc mis essentiellement sur l'aspect politique des rapports socio-économiques plutôt que sur un aspect purement

économique, sur la « superstructure » plutôt que sur l' « infrastructure »⁹.

Néanmoins, cette analyse reste toujours aussi peu pertinente, car les rapports de force politiques y apparaissent comme des *dei ex machina*, de même que le passage d'un mode de régulation à l'autre. Au final, avec une telle méthode d'analyse, les crises économiques ne sont étudiées que superficiellement, car peu importe leur mécanisme, seul le passage d'un mode de régulation à un autre, l'articulation entre différentes formes institutionnelles, est appréhendé. Par exemple, la fin des « Trente Glorieuses » ne résulterait, pour les régulationnistes, que du ralentissement des gains de productivité, qui n'est étudié que superficiellement, mais qui pourtant marquerait le passage vers un nouveau mode de régulation, non encore clairement défini, dans lequel les salariés perdraient peu à peu de leur poids dans les rapports de force, ce au profit des financiers.

Ce faible impact de la théorie des crises dans la science économique pourrait même apparaître comme un choix purement idéologique, visant à légitimer la présence supposée éternelle d'un mode de production capitaliste « durable » qui permettrait l'enrichissement de tout un chacun, et qui constituerait, comme le note Francis Fukuyama (1992), une sorte de « fin de l'histoire ». Une grande majorité d'économistes ne font autre chose aujourd'hui, souvent inconsciemment d'ailleurs, que de défendre un système économique moribond, en avançant masqués derrière une profusion d'équations mathématiques la plupart du temps obscures et n'expliquant absolument rien.

Aux antipodes de cette mouvance de plus en plus en vogue au sein de la « Science Economique », les économistes marxistes se sont longuement attardés sur la théorie des crises, et il est donc inévitable d'y voir un point de passage théorique obligé pour étudier les difficultés rencontrées par le processus d'accumulation en Chine et au Brésil. Contrairement à l'analyse keynésienne, les crises n'apparaissent alors plus seulement comme le résultat de ce qui se produit dans la sphère de circulation, car la sphère de production, et notamment le taux de profit qui y est observé, sont des éléments d'explication pour mieux appréhender ces déséquilibres. Nous nous pencherons donc aussi bien sur les problèmes de demande que sur les raisons, propres au processus d'accumulation, responsables de la baisse du taux de profit dans la sphère productive.

L'accent ne sera donc pas mis ici sur les politiques menées, mais bien plutôt sur le processus d'accumulation en tant que tel, contrairement à ce qui tend à se faire assez

⁹ Nous nous situons ici dans la lignée de Marx pour qui « dans la production sociale de leur existence, les hommes nouent des rapports déterminés, nécessaires, indépendants de leur volonté ; ces rapports de production correspondent à un degré donné du développement de leurs forces productives matérielles. L'ensemble de ces rapports forme la structure économique de la société, la fondation réelle sur laquelle s'élève un édifice juridique et politique, et à quoi répondent des formes déterminées de la conscience sociale. Le mode de production de la vie matérielle domine en général le développement de la vie sociale, politique et intellectuel » (Marx, *Avant-Propos à la Critique de l'Economie Politique*, Gallimard, 1965, pp. 272-273).

régulièrement dans la plupart des études sur les deux pays concernés. Notamment dans le cas de la Chine maoïste, les ouvrages de Daubier (1974), Mury (1973) ou même de Leys (1971) mettent en évidence les querelles bureaucratiques, sans fondement véritable hormis la lutte pour le pouvoir, alors que les rapports de production sont purement omis. Seule nous importera dans cette thèse l'observation du processus d'accumulation. Il ne peut nous être reproché d'omettre la lutte des classes dans ce travail, car l'accumulation, ainsi que la notion de capital, implique forcément cette lutte. Au contraire, les querelles au sommet du pouvoir, les batailles politiciennes, ne visent qu'à masquer les conflits sociaux. Qu'il s'agisse de Lula au Brésil ou de Hu Jintao¹⁰ en Chine, les deux présidents symbolisant le « tournant à gauche » du pouvoir, ces évolutions « marquantes » aux yeux de la bourgeoisie ne sont que des trompe-l'œil dont l'analyse du processus d'accumulation nous révélera la profondeur. Ainsi, « décider périodiquement, pour un certain nombre d'années, quel membre de la classe dirigeante foulera aux pieds, écrasera le peuple au Parlement, telle est l'essence véritable du parlementarisme bourgeois » (Lénine, 1978, p.55).

Afin de mieux appréhender les blocages auxquels est susceptible de se confronter le processus d'accumulation, nous reviendrons donc sur la théorie de Karl Marx concernant la baisse tendancielle du taux de profit, et sur celle de Rosa Luxembourg à propos des phénomènes de surproduction. En effet, la Chine actuelle ainsi que le Brésil du « Miracle économique » (du milieu des années 1960 à la fin de la décennie 1970) connaissent aussi bien des phénomènes de surproduction qu'une baisse du taux de profit au sein de leur appareil productif. La présence de capacités de production excédentaires peut être considérée comme une des raisons de la baisse du taux de profit, mais selon la thèse de Marx, cette dernière présente des causes différentes. Il n'en reste pas moins que pour Marx ainsi que pour Luxembourg, le processus d'accumulation est lui-même à l'origine des problèmes auxquels il se confronte. C'est la raison pour laquelle nous étudierons dans un premier temps l'évolution du processus d'accumulation dans ces deux pays de la Périphérie, depuis leurs premiers pas dans le mode de production capitaliste jusqu'à aujourd'hui.

¹⁰ Hu Jintao fut pour la première fois élu comme Président de la République Populaire de Chine en 2003, puis réélu en mars 2008, et il représente une alliance entre communistes et nationalistes s'opposant à une fraction du Parti voulant aller vers l'ouverture totale au marché. Il n'en reste pas moins que malgré le programme de « Société Harmonieuse » du Président, le processus d'accumulation, et l'exploitation intense des travailleurs dont il est à l'origine, demeure toujours aussi stimulé. Les intellectuels et les journalistes sont également de plus en plus rappelés à l'ordre et aux directives de la censure, comme le démontrent les nombreuses purges qui ont été effectuées depuis décembre 2005 au sein de la direction de nombreux grands journaux nationaux. Par ailleurs, les hommes politiques constituent toujours une classe dominante au sein du pays, fortement impliquée dans l'essor de l'appareil productif, et il n'est en aucun cas question, dans le programme de Hu Jintao, de remédier à cela. Ainsi, selon la version chinoise de *Forbes*, à la fin 2006, 38% des 100 plus grands magnats du pays seraient des membres des organes supérieurs du Parti communiste (19 du Congrès, et les autres du Comité National de la Conférence Politique Consultative du Peuple Chinois) (Solinger, 2008).

Organisation de la thèse

Dans une première grande partie, il sera important d'analyser les modes de production brésilien et chinois, car ils présentent de nombreuses particularités les distinguant du mode de production capitaliste observé dans les pays du Centre.

Ces particularités sont dues au fait que le mode de production capitaliste n'est pas né, en Chine et au Brésil, des contradictions entre forces productives et rapports de production du mode de production précédent, mais qu'il est plutôt le résultat de pressions extérieures. De là, certaines caractéristiques du mode de production précédant le capitalisme demeurent, et sont en partie à l'origine du développement d'une économie dualiste dans ces pays.

Ce dualisme est en réalité le résultat d'un rattrapage technologique extrêmement rapide, indispensable pour s'intégrer au système capitaliste mondial. Contrairement à ce qui a longtemps été prôné par des auteurs insistant sur la nécessité d'utiliser des « technologies appropriées » pour obtenir une croissance équilibrée et éviter la formation de ce dualisme, il est devenu aujourd'hui une évidence, sur laquelle nous reviendrons pourtant en présentant les différents arguments de ce débat, que la remontée rapide de l'échelle industrielle est une condition *sine qua non* pour les pays de la Périphérie s'ils souhaitent stimuler leur croissance économique.

Ainsi, le Brésil semble s'enfoncer aujourd'hui dans une profonde stagnation en raison de l'accent mis de plus en plus sur la sphère agricole de ce pays, et de la « désindustrialisation relative » que cette évolution engendre ; au contraire, on affirme souvent que la Chine maintient un taux de croissance supérieur à 10% en raison de son rattrapage technologique extrêmement rapide, allant jusqu'à faire trembler les capitalistes des pays du Centre.

Or, cette économie dualiste est responsable de l'essor de fortes inégalités, engendrées notamment par un rattrapage technologique très rapide d'une partie seulement de la sphère de production, lors de l'intégration de ces deux pays au système capitaliste mondial. La brusque augmentation de l'intensité capitaliste au sein des secteurs les plus modernes de ces économies rejette une grande partie des travailleurs vers des secteurs bénéficiant d'une rentabilité moindre et offrant des salaires inférieurs, ce qui explique en partie l'augmentation des disparités de revenus durant les périodes de rattrapage technologique intense expérimentées par ces deux pays.

Notre premier chapitre cherche ainsi à déterminer l'impact du processus d'accumulation, selon l'intensité de celui-ci, sur la formation des inégalités. Qu'en est-il réellement dans le cas de la Chine et du Brésil ? Il est bien connu que la Chine connaît une forte croissance de ces inégalités, et nous chercherons ici à mieux comprendre le rôle de l'accumulation, et notamment du rattrapage technologique, dans la formation de ces dernières.

Par ailleurs, contrairement à ce qui est souvent affirmé, le processus de « désindustrialisation relative » dans lequel est entré le Brésil depuis la fin des années 1980 s'accompagne-t-il d'une baisse des inégalités ? Et pour quelles raisons exactement une telle

baisse serait-elle observée ? Ce sont les questions auxquelles nous nous efforcerons de répondre dans le cœur de notre premier chapitre.

Une fois que nous aurons montré ce lien primordial unissant accumulation du capital et inégalités, celui-ci étant à l'origine de l'augmentation de celles-là, il restera maintenant à se demander si ces inégalités sont à l'origine de la fin du « Miracle économique » brésilien à la fin des années 1970? Sont-elles néfastes pour le processus d'accumulation chinois ? C'est que nous chercherons à comprendre dans notre deuxième grand chapitre.

L'économie chinoise est aujourd'hui confrontée à des problèmes de surproduction extrêmement néfastes pour la rentabilité de l'appareil productif. De même, il y a 30 ans, parmi ses nombreuses analyses, Celso Furtado reprochait notamment au processus d'accumulation du Brésil d'être à l'origine de capacités de production oisives. Les particularités du mode de production brésilien engendraient en effet une remontée de l'échelle industrielle très rapide, alors que la demande ne suivait pas cet essor de la production notamment en raison de l'augmentation des inégalités. De là, pour Furtado, le Miracle économique brésilien était fondamentalement instable en raison des difficultés rencontrées dans la sphère productive.

Et en effet, dès la fin des années 1970, le Brésil dut faire face à un ralentissement économique considérable qui est aujourd'hui en partie responsable de la « désindustrialisation relative » du pays. Nous pourrions donc nous interroger sur le cas de la Chine, à l'aune de ce qui s'est déroulé lors du « Miracle économique » brésilien. Une baisse des inégalités permettrait-elle d'éviter un tel écueil ? De nombreux économistes soutiennent actuellement la thèse selon laquelle la Chine devrait tenter de diminuer ses inégalités pour relancer sa consommation intérieure. Est-ce possible ?

L'exemple des nouveaux pays industrialisés asiatiques (Hong-Kong, Taiwan, Corée du Sud et Singapour), au sein desquels le processus d'accumulation s'est accompagné d'une baisse des inégalités, nous guidera dans notre analyse. Nous nous interrogerons notamment sur les caractéristiques de leur mode de production, les distinguant fondamentalement de la Chine et du Brésil, et nous nous pencherons ensuite sur la pérennité de ce dernier.

Par ailleurs, l'essor d'une « classe moyenne » relativement aisée permettrait-il de résoudre les problèmes de surproduction, alors même que les inégalités continuent de s'élever, comme l'affirmait la théorie de la « troisième demande » dans le cas du Brésil du « Miracle économique » ? Cela nous mènera à nous interroger sur les différentes théories ayant abordé les problèmes de surproduction à travers l'histoire de la pensée économique. Pour certaines de ces théories, ce problème est résoluble par l'implantation de politiques visant à stimuler la demande, mais pour d'autres, comme celle de Rosa Luxembourg, il s'agit d'un problème insoluble lié au processus d'accumulation.

Nous en viendrons ensuite à la théorie sur la baisse tendancielle du taux de profit, mise en évidence par Karl Marx, qui lie la baisse du taux de profit rencontrée par l'appareil productif au processus d'accumulation. Si cette baisse est « tendancielle », nous chercherons à en

expliquer ici les fluctuations, et à nous interroger sur la pertinence de cette thèse dans les cas brésilien et chinois.

La hausse de l'intensité capitaliste dans ces pays est non seulement à l'origine d'un essor du dualisme économique, et des inégalités engendrées alors, mais elle est également responsable d'une baisse de la productivité du capital pesant sur le taux de profit. Cette baisse du taux de profit est déjà inhérente, selon Karl Marx, au mode de production capitaliste, et dans le cas de nos deux géants économiques, elle est accentuée par un rattrapage technologique très rapide pesant sur la productivité du capital, ainsi que par le poids des inégalités contribuant à stimuler encore davantage, dans les périodes de forte croissance, ce rattrapage et le processus d'accumulation.

Un retour sur les crises expérimentées par les pays du Centre nous permettra alors de mieux comprendre ce qui se produit aujourd'hui en Chine et au Brésil, et de compléter l'analyse traditionnelle marxiste qui jusque là considérait comme inconciliables la théorie de Rosa Luxemburg sur les phénomènes de surproduction et celle de Karl Marx sur la baisse tendancielle du taux de profit.

Ainsi, nous aurons démontré que tous les problèmes rencontrés par le processus d'accumulation sont liés à l'intensité de celui-ci, qu'il s'agisse des phénomènes de surproduction dans un contexte de hausse des inégalités, ou de la diminution du taux de profit expérimentée par l'appareil productif. Le processus d'accumulation fait donc face à de nombreux obstacles, comme nous le révèle l'étude concomitante du «Miracle brésilien» et de l'économie chinoise actuelle. Ces blocages se sont soldés, à la fin des années 1970, par un ralentissement du processus d'accumulation brésilien. En sera-t-il de même dans le cas de la Chine ? Les inégalités observées dans ces deux pays risquent-elles d'approfondir des difficultés déjà inhérentes au mode de production capitaliste, qu'il s'agisse des phénomènes de surproduction selon l'analyse de Rosa Luxemburg ou de la baisse du taux de profit selon Karl Marx ? Dans ce cas, au regard de la place occupée actuellement par la Chine dans l'économie mondiale, il est à craindre que le déclenchement d'une crise dans ce pays n'ait des répercussions dans le monde entier, dans l'ensemble du système capitaliste mondial, pourtant déjà affaibli par de multiples crises et de nombreux handicaps.

PREMIER CHAPITRE

I. Le processus d'accumulation, responsable d'un accroissement des inégalités

A. Les raisons historiques du dualisme économique

- 1. L'évolution du mode de production capitaliste*
- 2. Le rattrapage technologique*

B. Les inégalités aujourd'hui en Chine et au Brésil

- 1. Les inégalités sectorielles*
- 2. Inégalités sociales et ouverture économique*

I. Le processus d'accumulation, responsable d'un accroissement des inégalités

A. Les raisons historiques du dualisme économique

1. L'évolution du mode de production capitaliste

- a. La naissance du mode de production capitaliste au Centre**
- b. Le mode de production capitaliste en Chine et au Brésil**
- c. L'impact de la croissance sur les inégalités ?**
- d. Des inégalités nécessaires dans le cadre d'une industrialisation tardive**

I. Le processus d'accumulation, responsable d'un accroissement des inégalités

A. Les raisons historiques du dualisme

1. L'évolution du mode de production capitaliste

Dans ce chapitre, nous chercherons à comprendre les raisons historiques du dualisme économique en Chine et au Brésil. Dans ces deux pays, le mode de production capitaliste peut en effet apparaître comme « incomplet » : encore aujourd'hui, il coexiste avec des éléments appartenant aux anciens modes de production, d'où la nécessité d'étudier les caractéristiques de ces derniers, ainsi que leur cohabitation historique avec le système capitaliste. Notamment, contrairement aux pays du Centre, l'apparition du capitalisme en Chine et au Brésil est le résultat de pressions externes, et non de contradictions internes. En raison de cette évolution particulière, il y est beaucoup plus difficile d'observer une réelle modification des forces productives, et notamment un véritable changement dans la composition des classes dominantes.

Depuis Karl Marx, nombreuses sont les études qui se sont interrogées sur l'apparition du mode de production capitaliste, sur l'accumulation primitive. Or, pour comprendre le « sous-développement » de pays de la Périphérie comme la Chine ou le Brésil, il semble important d'analyser cette accumulation afin de mieux appréhender ce qui caractérise ces pays aujourd'hui. Dans un premier temps, nous nous attarderons donc sur l'accumulation primitive du Centre et sur le passage du mode de production féodal au mode de production capitaliste. Cette analyse nous permettra d'aborder le problème de l'accumulation primitive de la Périphérie et de bénéficier ainsi de certains points de comparaison.

a. La naissance du mode de production capitaliste au Centre

Les termes du débat

L'évolution des modes de production chez Marx

Les modes de production chez Marx

Selon Marx (*Le Capital*, Livre I, 1965, pp. 1167-1202), c'est la contradiction entre forces productives et rapports de production qui est à l'origine de l'instauration de nouveaux modes de production. Les forces productives représentent les moyens naturels utilisables dans un certain mode de production (les hommes eux-mêmes, les machines, la technique...). Quant aux rapports de production, ils règlent l'organisation des relations entre les hommes dans la mise en œuvre des forces productives : ils caractérisent l'organisation

sociale de la production (esclavage, servage, salariat...) et commandent la répartition des fruits du travail.

« A un certain stade de leur développement, les forces productives matérielles de la société entrent en contradiction avec les rapports de production existants, ou, ce qui n'est que l'expression juridique, avec les rapports de propriété au sein desquels elles s'étaient mues jusqu'alors. De formes de développement des forces productives qu'ils étaient ces rapports en deviennent des entraves. Alors s'ouvre une époque de révolution sociale. » (Marx, *Avant-propos de Critique de l'Economie Politique*, 1969, p. 273).

Le monde occidental serait ainsi passé du communisme primitif à l'esclavagisme, puis au féodalisme, et enfin au mode de production capitaliste. Evidemment, cela n'est qu'un schéma qui vise essentiellement à mieux appréhender l'histoire des sociétés humaines, et comme le fait bien remarquer Godelier (1969, p. 57), « c'est une représentation simplifiée, idéale des mécanismes de fonctionnement des sociétés, construite pour rendre intelligibles leurs évolutions possibles. »

Ainsi, dans un premier temps, sous le communisme primitif, tous les hommes participent à la production. Les instruments de travail individuels sont de propriété privée, mais ceux dont on se sert en commun appartiennent à la communauté. Contrairement à une vision réductrice du communisme primitif, ce mode de production n'implique pas forcément des relations égalitaires entre ses membres. Par exemple, en ce qui concerne la société inca¹¹, et selon Rosa Luxembourg (1971), la division entre exploités et dominés ne changerait rien au fait que son mode de production est bien un communisme primitif. « Nous avons justement ici la preuve que les institutions communistes primitives avaient en réalité peu de chose à voir avec quelques principes que ce soit d'égalité et de liberté universelles. Ces « principes » appliqués dans leur validité universelle pour tous les pays, au moins pour tous les pays « civilisés », c'est-à-dire pour tous les pays de civilisation capitaliste, à l'« homme » abstrait, donc à tous les hommes, sont un produit tardif de la société bourgeoise moderne dont les révolutions (en Amérique comme en France) les ont d'ailleurs proclamés pour la première fois » (Luxembourg, 1971, p. 142).

Pour simplifier, c'est l'incapacité de satisfaire les besoins nouveaux engendrés par la poussée démographique, qui provoque les premières divisions du travail, et donne naissance au mode de production esclavagiste. L'accroissement de la production fournit alors à l'homme la capacité de fabriquer plus de produits qu'il n'en faut pour son entretien. De nouvelles forces de travail apparaissent alors indispensables : les guerres répondent à ces

¹¹ Néanmoins, depuis Rosa Luxembourg, les recherches sur la société inca ont fortement progressé, et les caractéristiques de cette société (pouvoir central extrêmement fort et hiérarchisé sur un vaste territoire, contrôle très strict des populations paysannes...) feraient davantage penser au mode de production asiatique (Chesneaux, 1969, p.37), que nous essaierons de mieux définir par la suite en étudiant la Chine.

besoins en transformant les prisonniers en esclaves. Ce mode de production correspond à la période de l'Empire romain. Lors de la lente décadence de cet empire, de nouveaux rapports de production se mettent en place. La résistance au travail des esclaves nuit effectivement à la production. D'après Marx, « l'esclave lui-même fait bien sentir aux animaux et aux instruments de travail qu'ils sont loin d'être ses égaux, qu'il est homme. Pour se donner cette jouissance, il les maltraite con amore. Aussi est-ce un principe économique, accepté dans ce mode de production, qu'il faut employer les instruments de travail les plus rudes et les plus lourds, parce que leur grossièreté et leur poids les rendent plus difficiles à détériorer » (Marx, *Le Capital, Livre I*, 1965, p. 748). De même, dans *La Libération médiévale* (1979), Dockès explique la disparition du mode de production esclavagiste par des affrontements de plus en plus violents entre classes dominantes et esclaves. L'apparition de l'esclavagisme, puis du féodalisme, est donc due à l'impossibilité de résoudre les contradictions internes des modes de production précédents. Il en sera de même pour le passage du féodalisme au capitalisme.

Le passage du féodalisme au capitalisme

Il s'agit maintenant d'examiner brièvement les caractéristiques du féodalisme. Une analyse plus fine de la transition féodalisme-capitalisme sera ensuite effectuée. La différence entre le servage et l'esclavage provient du statut juridique du serf, celui-ci jouissant d'une personnalité juridique. Tout d'abord, il n'appartient pas à son seigneur ; en outre, il possède des biens, est en mesure de témoigner en justice, peut s'engager dans des contrats (mariages, contrats de vente) plus ou moins librement. Sa condition de servage peut elle-même faire l'objet d'un contrat : le seigneur fait alors payer sa protection sous forme de corvées. A mesure que l'argent circule, les corvées sont remplacées par des redevances (taxes) ou des banalités (droit à payer pour utiliser le moulin, le pressoir, et le four à pain, que le seigneur a fait construire et que lui seul a les moyens d'entretenir).

Selon Dobb (1977, p. 47), les caractéristiques du mode de production féodal sont de faibles progrès techniques, une production satisfaisant uniquement les besoins immédiats des familles, la mise en valeur du domaine du seigneur et la décentralisation politique. En revanche, le mode de production capitaliste se caractérise principalement par des rapports de production reposant sur le salariat, la propriété privée des moyens de production, et une forte accumulation fondée sur la recherche du profit. Pour Marx, les forces productives sont toujours dynamiques alors que les rapports de production sont beaucoup plus stables. Au cours du développement de la société, apparaît une nouvelle phase dans laquelle les rapports de production existants entrent en conflit avec les forces productives alors en

pleine évolution. Quand la contradiction entre les deux devient inconciliable, le système commence à déperir, et le changement dans les rapports devient une nécessité indispensable pour ouvrir la porte à la croissance de nouvelles forces productives. Cette condition matérielle ouvre l'ère de la révolution, que celle-ci émane de la bourgeoisie (passage du féodalisme au capitalisme) ou des prolétaires (passage du capitalisme au communisme).

L'apparition du mode de production capitaliste serait donc le résultat de l'inadéquation entre les rapports de production féodaux et l'essor de la bourgeoisie : l'accumulation permise par le féodalisme apparaît insuffisante pour une classe sociale fondant son existence sur le profit et l'essor de la production industrielle. De la fin de l'Empire romain aux débuts du XIV^e siècle, les serfs sont poussés à élever la productivité agricole afin d'améliorer leur qualité de vie : la part de la production agricole qui est réservée au seigneur est fixe, et toute hausse de productivité profite effectivement aux paysans (Milonakis, 1993). A la fin du XIII^e siècle, la baisse de la productivité du travail marque la fin du féodalisme : la petite taille de l'exploitation, le ralentissement démographique et un marché intérieur réduit sont à l'origine de la disparition du mode de production féodal.

Le rôle des facteurs extérieurs ?

L'essor du commerce international

Avant d'étudier plus précisément le passage du féodalisme au capitalisme, nous présenterons les différentes thèses rejetant l'analyse de Marx selon laquelle l'apparition d'un nouveau mode de production résulte des contradictions internes du mode de production précédent. Selon ces théories, ces contradictions seraient inexistantes dans le cadre du féodalisme. La disparition de ce dernier résulterait plutôt de causes extérieures, ou d'une simple modification des rapports de production sans aucun lien avec de quelconques contradictions internes. Dans un premier temps, nous étudierons l'analyse de Sweezy pour qui l'essor du commerce international expliquerait à lui seul la naissance du mode de production capitaliste. Puis, nous analyserons la thèse de Johsua selon laquelle la classe dominante féodale aurait d'elle-même modifié les rapports de production, modification à l'origine du capitalisme.

Pour Paul Sweezy (1977), le féodalisme ne présente aucune dynamique interne, et sa disparition résulte de l'essor du commerce extérieur. Les croisades, à la fin du Haut Moyen Age, marquent ainsi une relance du commerce international. L'essor du commerce extérieur aurait, selon Sweezy, précipité le passage du mode de production féodal au mode de production capitaliste. Seules des forces externes étaient à l'époque capables de

provoquer l'adoption de rapports de production capitalistes. L'élévation des dépenses des seigneurs représente l'une des conséquences de ce commerce, avec le développement des villes et l'amélioration de la condition paysanne (notamment grâce à la naissance du salariat). L'essor de l'urbanisation apparaît comme le résultat du développement des échanges et de la nécessité de présenter des zones urbaines relativement bien organisées pour promouvoir le commerce.

Selon Rodney Hilton (1976, p. 165), la bourgeoisie naissante est alors en mesure de connaître une certaine prospérité dans les villes grâce au développement des marchés intérieurs et extérieurs. Les termes de l'échange entre la ville et la campagne basculent alors : les seigneurs se retrouvent obligés d'élever l'exploitation dans les campagnes pour acheter relativement cher tous ces nouveaux produits, alors qu'ils vendent leurs produits agricoles bon marché. Face à cette exploitation croissante, les paysans élèvent le niveau de productivité du secteur agricole, ce qui crée des excédents de production propices à l'échange et au développement du commerce. Les hausses de productivité agricole s'envisagent alors à travers la volonté des paysans d'accroître leur production, à la fois pour répondre à la demande des seigneurs, mais aussi afin de proposer ces produits sur les nouveaux marchés. Le passage d'un mode de production à l'autre résulterait ici, selon Sweezy, de facteurs extérieurs, et non de la contradiction entre forces productives et rapports de production.

L'analyse précédente s'éloigne donc de l'analyse marxiste sur l'évolution des modes de production. Cependant, comme le fait remarquer Dobb (1977), cette thèse peut être remise en question, car les régions ayant connu la plus forte accumulation primitive se trouvaient en dehors des routes commerciales. Surtout, la nécessité pour les paysans d'accroître leur production afin de répondre aux besoins croissants des seigneurs entre en contradiction avec les forces productives de l'époque : la petite taille des exploitations empêche de relever cette productivité (Milonakis, 1993). La modification des rapports de production résulte donc bien des contradictions internes du féodalisme. Rien ne permet de montrer, tel que le fait Sweezy, que le féodalisme ne présente aucune dynamique interne, et que son évolution résulte de facteurs externes.

La « face cachée du féodalisme »

Contrairement à l'analyse de Marx, qui met plutôt l'accent sur la contradiction entre forces productives et rapports de production, Johsua, dans *La Face cachée du Moyen Age* (1988), rejette lui aussi le rôle des forces productives. Pour lui, le coût de plus en plus élevé des esclaves, puis des serfs, aurait poussé au développement du salariat, sans qu'il y ait eu,

au préalable, de modification des forces productives. Du X^{ème} au XII^e siècle, l'Europe occidentale connaît en effet un fort accroissement démographique, ce qui crée des réserves de main d'œuvre considérables, et rend de plus en plus rentable le salariat. Comme le note Johsua, le salariat n'aurait pu cependant se développer sans la séparation entre producteurs et moyens de production. Accompagnant le développement du salariat, il ne faut donc pas non plus oublier la « face cachée du Moyen Age », c'est-à-dire la participation des seigneurs au processus d'accumulation : par le système des bans, ces derniers seraient à l'origine, selon Johsua, de l'accumulation primitive. Seule la classe féodale était en mesure de se procurer des moyens de production tels que fours, moulins..., et l'investissement réalisé dans de tels « outils » aurait été stimulé grâce à elle. Bien que le paiement par les serfs du droit d'utilisation de ces bans n'implique pas encore le développement du salariat, la séparation entre producteurs et moyens de production, caractéristique des rapports de production capitalistes, remonterait à cette période.

Les forces productives n'auraient donc pas particulièrement évolué, seuls les rapports de production se modifiant sous l'action de la classe féodale. Nous pouvons néanmoins objecter que ces bans ne sont pas en mesure d'expliquer à eux seuls la prolétarianisation des paysans, des serfs, et la montée du salariat. En effet, la prolétarianisation des paysans ne s'effectue réellement qu'à partir de l'appropriation des terres communales par les seigneurs. Or, le phénomène des enclosures ne débute qu'à la fin du XII^e siècle, pour ne connaître un véritable essor qu'aux XV^e et XVI^e siècles. De là, rien ne justifie l'essor du salariat, observé par Johsua, du X^e au XII^e siècle. L'accroissement démographique de l'époque n'explique pas non plus la prolétarianisation des paysans, car il ne s'effectue pas au point de révéler une insuffisance de terres.

En réalité, ce n'est qu'au XIII^e siècle, avec le début des grandes épidémies comme la peste et des grandes famines, que se développe le salariat. Contrairement à l'analyse de Johsua, l'évolution des rapports de production trouve son origine dans le déclin démographique connu par l'Europe occidentale de l'époque. Ce ne sont pas les excédents de main d'œuvre du X^e siècle qui sont à l'origine du salariat, mais plutôt les pénuries de travailleurs du XIII^e siècle. La plupart des historiens se rejoignent ainsi sur le fait que le déclin démographique explique les avantages croissants offerts aux paysans, et notamment l'essor du salariat (représentant, à l'époque, un certain progrès par rapport aux corvées).

Certains auteurs, comme Dobb (1969), voient donc plutôt dans l'essor du salariat une réponse à l'exploitation accrue des serfs par la classe féodale. Au XIII^e siècle, les conditions de travail sont rendues insupportables par la volonté des seigneurs de préserver leur niveau de vie avec une moindre quantité de main d'œuvre (en raison des famines et des grandes épidémies), ce qui pousse les serfs à fuir les campagnes pour se réfugier dans les

villes alors naissantes. Les seigneurs ne trouvent alors pas d'autre solution, pour enrayer ce phénomène, que de développer le salariat, et d'affranchir les serfs restant sur place afin de les maintenir dans les zones rurales. Comme dans l'analyse de Dockès (1979), le passage d'un mode de production à un autre résulterait donc des luttes sociales, comme par exemple de celles des esclaves lors du passage du mode de production esclavagiste au féodalisme.

Cependant, ces luttes ne se multiplient que lorsque les anciens rapports de production commencent à entraver le développement des forces productives. Les changements dans les rapports de production proviennent donc aussi bien des luttes sociales, que d'un nécessaire dépassement des anciens rapports de production afin de faire face à l'évolution des forces productives. Il s'agit donc de combiner l'analyse de Dockès, selon laquelle les classes dominées seraient forcément à l'origine des nouveaux modes de production, et celle de Johsua qui insiste plutôt sur le rôle des classes dominantes : l'évolution des forces productives fait que l'ensemble de ces forces est à l'origine d'une modification des rapports de production.

Les contradictions internes du mode de production féodal

L'évolution des forces productives

Le rôle actif de la classe féodale ?

Maintenant que nous avons montré que le passage du féodalisme au capitalisme résultait des contradictions du mode de production féodal, et non de raisons extérieures telles que le commerce ou de la simple évolution des rapports de production, il reste à analyser le rôle des forces productives de l'époque dans le processus d'accumulation.

Pour Johsua, la transition vers le mode de production capitaliste ne s'est pas effectuée en raison des contradictions entre forces productives et rapports de production. Les seigneurs auraient d'eux-mêmes modifié les rapports de production en accaparant les moyens de production (moulins, fours ...) et en salariant leurs anciens serfs. La classe féodale serait en quelque sorte une classe révolutionnaire à l'origine du remplacement du mode de production au sein duquel elle bénéficiait d'une position dominante, par un nouveau mode de production dans lequel la bourgeoisie ne pouvait que finir par prendre le dessus. Les excédents de main d'œuvre auraient rendu plus rentable le salariat que les corvées, et la demande solvable se serait accrue en raison de l'essor de ce salariat. Les forces productives n'auraient donc ensuite évolué que pour répondre aux modifications des rapports de production : il n'y aurait donc pas eu de contradiction entre rapports de production et forces productives. Les seigneurs se seraient « naturellement » tournés vers des rapports de production capitalistes.

Au contraire, pour Dobb, la modification des rapports de production répond à la volonté de la classe féodale de maintenir un certain niveau de consommation malgré les pénuries de main d'œuvre dues aux grandes épidémies et aux famines de l'époque. Il y a donc contradiction entre les rapports de production féodaux (faiblesse des progrès techniques, corvées...) et les forces productives, les seigneurs souhaitant maintenir leur niveau de vie, et les serfs, de moins en moins nombreux, refusant l'exploitation accrue infligée par les corvées. De même, pour Sweezy, la modification des rapports de production répond à l'essor du commerce extérieur tendant à élever la consommation des seigneurs et provoquant donc les mêmes contradictions que celles décrites précédemment. Or, pour Johsua, les rapports de production évoluent simplement du fait que le seigneur perçoit une rentabilité supérieure sous le mode de production capitaliste ? Pourtant, l'essor démographique, qui aurait dû rendre le salariat plus rentable, ne s'est produit qu'entre les X^e et XII^e siècles, alors que le salariat ne s'est développé que dans une période de déclin démographique (dès le XIII^e siècle)...

En admettant que les seigneurs soient réellement à l'origine de la modification des rapports de production, quel y serait leur intérêt ? Ils ne pouvaient, certes, pas prévoir que cette évolution du mode de production mettrait en péril leur domination politique. Cependant, comment se fait-il qu'un mode de calcul capitaliste (développer le salariat du fait d'une rentabilité supérieure¹²) ait vu le jour dans leur comportement profondément marqué par le mode de production féodal. Le prélèvement des banalités par le seigneur ne peut pas non plus être compris comme une évolution vers le mode de production capitaliste. Au contraire, il s'agit par le biais de ces banalités d'alléger le poids qui repose sur les épaules des serfs en ne leur retirant qu'une certaine proportion de leur production, et de maintenir le mode de production féodal en évitant une révolte populaire. De plus, comme le remarque pourtant Johsua (1988, p. 207), le paiement des banalités ne repose que sur un échange entre le paysan et le seigneur, et n'indique pas l'abandon de la force de travail du paysan contre un salaire comme sous le mode de production capitaliste. Cette séparation entre le producteur et certains moyens de production (il reste toujours la terre au paysan) ne correspond donc pas à une réelle modification des rapports de production.

Classe féodale, prolétarisation, et capital commercial

L'action des grands seigneurs féodaux ne peut pourtant être ignorée. Dès la fin du XV^e siècle, notamment en Angleterre, pour répondre aux besoins en textile de la ville, les

¹² Encore au XV^e siècle, le profit n'était pourtant pas encore devenu la raison d'être de notre société, et restait moralement, si ce n'est légalement, condamné (Heilbroner R. L., 1971, p. 20-25).

premières enclosures, c'est-à-dire la pose de clôtures autour de champs auparavant cultivés collectivement, est effectuée en vue d'y installer des ovins. C'est sur ce phénomène des enclosures que Marx fait reposer son analyse de l'accumulation primitive.

« *En guerre ouverte avec la royauté et le Parlement, les grands seigneurs créèrent un prolétariat bien autrement considérable en usurpant les biens communaux des paysans et en les chassant du sol, qu'ils possédaient au même titre féodal que leurs maîtres. Ce qui en Angleterre donna surtout lieu à ces actes de violence, ce fut l'épanouissement des manufactures de laine en Flandre et la hausse des prix de la laine qui en résulta* » (Marx, *Le Capital, Livre I*, 1965, p. 1173).

La séparation des paysans et de leur principal moyen de production, la terre, accentue la fuite de ces derniers vers les villes, ainsi que leur prolétarianisation du fait de la fermeture aux étrangers des guildes artisanales étudiées par Dobb (1969, p. 132). Le salariat n'apparaît donc plus comme un progrès par rapport aux corvées, mais plutôt comme le résultat de la prolétarianisation croissante des paysans fuyant vers les villes ; l'industrie naissante peut ainsi se développer en s'appuyant sur une main d'œuvre extrêmement bon marché.

D'après l'analyse précédente, le mode de production capitaliste serait donc bien né de la contradiction entre forces productives et rapports de production. La main d'œuvre devenant insuffisante, l'évolution des rapports de production vers le salariat serait devenue indispensable. Pour Dobb, c'est la volonté des seigneurs de maintenir un certain niveau de consommation malgré les pénuries de main d'œuvre connues à la fin du Moyen Age qui est à l'origine de nouveaux rapports de production s'appuyant sur le salariat et l'industrialisation. Le développement des villes, répondant à l'exploitation croissante des paysans, s'accompagne de la formation d'une nouvelle classe sociale, la bourgeoisie, qui, elle, forcera l'adoption d'un nouveau mode de production à l'échelle de la société.

Les seigneurs ont également joué un rôle dans le processus d'accumulation en s'alliant aux marchands. Dans les premiers temps de l'accumulation primitive, le capital commercial dominait le capital productif, et certains seigneurs recyclaient une partie de leurs capitaux dans le commerce afin de répondre aux besoins croissants de la population. Les commerçants présentaient donc de nombreux intérêts en commun avec la classe féodale, ce qu'a parfaitement analysé Dobb dans *Etudes sur le développement du capitalisme* (1969). Les rentes foncières, ainsi que les bénéfices considérables retirés de l'activité commerciale ne les incitaient pas à s'intéresser réellement à la sphère productive. « De nos jours, la suprématie industrielle implique la suprématie commerciale, mais à l'époque manufacturière proprement dite, c'est la suprématie commerciale qui donne la suprématie industrielle » (Marx, *Le Capital, Livre I*, p. 1216).

La modification des rapports de production

Capital commercial contre capital industriel

Bien que les guildes artisanales soient souvent dirigées par de grands négociants, la classe féodale et les commerçants ne se soucient pas de l'essor de la production : il s'agit donc de la seconde voie de passage au mode de production capitaliste évoquée par Marx, voie non révolutionnaire :

*« La métamorphose du mode de production présente deux aspects. A l'encontre de l'économie rurale naturelle et de l'artisanat corporatif des industries urbaines du Moyen Age, le producteur devient marchand et capitaliste : c'est la voie réellement révolutionnaire. Ou bien le marchand s'empare directement de la production. Bien que cette voie conduise à des formes transitoires, elle ne bouleverse pas l'ancien mode de production qui subsiste au contraire comme base de ces formes. C'est par exemple le cas du marchand de drap (clothier) anglais du XVII^e siècle, qui soumet les tisserands, tout indépendants qu'ils restent, à son contrôle en leur vendant de la laine et en leur achetant du drap [...] Ce système fait partout obstacle à la véritable production capitaliste qui finit par le faire disparaître. Il aggrave la situation des producteurs directs sans révolutionner le mode de production, les transforme en simples salariés, en prolétaires plus défavorisés que les ouvriers directement soumis au capital, en s'appropriant leur surtravail sur la base de l'ancien mode de production » (Marx, *Le Capital*, Livre III, 1968, p. 1103).*

L'essor du capital commercial lié à la classe des seigneurs, ne s'accompagne donc pas d'une réelle modification des rapports de production. Les commerçants sont pourtant indispensables, et leur poids croissant apparaît comme un préalable nécessaire au processus d'accumulation. « On comprend donc sans peine que le capital marchand soit apparu bien avant que le capital se soit emparé de la production elle-même et qu'il en ait été la première forme historique. Pour que le mode capitaliste de production puisse se développer, il est historiquement nécessaire non seulement que le capital marchand existe, mais qu'il ait lui-même atteint un certain degré de développement, 1. en tant que condition de la concentration de la fortune monétaire et, 2. parce que le capitalisme implique une production destinée à la vente sur une grande échelle et suppose donc un commerçant qui achète non pour ses propres besoins, mais concentre dans son acte d'achat les achats de nombre de gens » (Marx, *Le Capital*, Livre III, 1968, p. 1095).

Cependant, le passage vraiment net du féodalisme au capitalisme ne s'effectue que lorsque les artisans prennent le contrôle de leur production, et ne se trouvent plus sous la dépendance des marchands. Pour Albert Soboul (in Dobb et Sweezy, 1977), la révolution française marquerait, notamment grâce au poids des artisans parmi les sans-culottes, la victoire de la sphère de production sur la sphère de circulation. Etant donné qu'il n'est pas

non plus dans l'intérêt des classes féodales de prendre des risques pour des investissements peu sûrs (moins sûrs, à l'époque, que les investissements effectués dans la terre ou le commerce), l'essor de l'accumulation au XVIII^e siècle repose sur l'investissement de la moyenne bourgeoisie (artisans). Ce qui permet le renversement des relations de domination entre ces deux classes, c'est non seulement les révolutions politiques bourgeoises, mais surtout le poids économique acquis par les artisans entrepreneurs de l'époque. Cette analyse de l'accumulation primitive fut réalisée par de nombreux historiens économistes, notamment par Bairoch (1974) et Crouzet (1985). Pour Dobb également, « l'initiative ne provenait pas de la haute bourgeoisie se préoccupant du marché d'exportations, mais de la bourgeoisie provinciale moyenne, plus humble, moins riche, et moins avantagée, mais dont la base était plus large » (Dobb, 1969, p.206).

Le rôle de l'Etat

Pour finir, il reste à insister sur le rôle de l'Etat dans la modification des rapports de production dans les pays du Centre. Dans un premier temps, l'Etat joue un rôle majeur dans l'accumulation primitive. « La bourgeoisie naissante ne saurait se passer de l'intervention constante de l'Etat ; elle s'en sert pour « régler » le salaire, c'est-à-dire pour le déprimer au niveau convenable, pour prolonger la journée de travail et maintenir le travailleur lui-même au degré de dépendance voulu. C'est là un moment essentiel de l'accumulation primitive » (Marx, *Le Capital*, Livre I, 1965, p.1196).

A la fin du féodalisme, la baisse de la productivité agricole tend à diminuer le pouvoir des seigneurs, et à renforcer le pouvoir de cet Etat : les luttes paysannes se concentrent donc désormais vers ce nouvel acteur (Milonakis, 1993). Afin de se procurer des ressources financières, il devient impératif pour ce dernier de soutenir la nouvelle classe émergente (Brook et Blue, 1999, p. 221). Les taxes liées à l'essor du commerce permettent en effet d'augmenter les recettes. Une alliance avec la future classe dominante est donc indispensable pour assurer la pérennité de l'Etat. C'est la raison pour laquelle celui-ci soutient le processus d'accumulation. Au contraire, pendant longtemps il n'apparaissait pas nécessaire pour les bureaucrates chinois de s'allier à la bourgeoisie émergente, ce qui ne pouvait que bloquer l'adoption d'un nouveau mode de production.

La prise du pouvoir politique par la nouvelle classe émergente, la bourgeoisie, marque la victoire de cette dernière, et l'adoption définitive du mode de production capitaliste. Les révolutions du XVII^e siècle en Angleterre, et du XVIII^e en France et aux Etats-Unis offrent les rênes du pouvoir à la nouvelle classe dominante. Cette transmission de pouvoir, de l'aristocratie à la bourgeoisie, n'est peut-être que symbolique, le pouvoir

économique étant déjà dans les mains de la bourgeoisie ; néanmoins, elle marque un retournement de situation dans les relations entre capital commercial et capital industriel, ce dernier occupant désormais une place dominante (Soboul in Dobb et Sweezy, 1977).

Pour résumer, c'est donc bien la contradiction entre forces productives et rapports de production qui est à l'origine du passage du féodalisme au capitalisme dans les pays du Centre : dans un contexte de pénurie de main d'œuvre, les rapports de production ne suffisant plus à répondre aux besoins des seigneurs, ces derniers se retrouvent face à l'obligation de stimuler le progrès technique et d'intensifier le travail des serfs transformés en salariés. La révolution agricole qui se produit alors serait responsable, selon Bairoch (1997), de la révolution industrielle : les gains de productivité obtenus dans l'agriculture permettent effectivement de fournir de la main d'œuvre et des matières premières peu coûteuses à l'industrie naissante.

Du fait de l'apparition de ces nouvelles forces productives dans les villes, de nouveaux rapports de production s'y mettent en place avec le secours de la future classe dirigeante, la bourgeoisie. C'est également pour répondre à cette évolution des forces productives, que la classe féodale anglaise clôt les champs et les pâturages communs jusque là cultivés par la communauté (mouvement des enclosures) afin de répondre aux besoins en textile de la ville. L'armée industrielle de réserve ainsi créée permet de fournir une main d'œuvre peu coûteuse à l'industrie, ce qui constitue l'un des fondements les plus importants de l'accumulation primitive.

Il s'agira maintenant d'étudier l'accumulation primitive dans les pays de la Périphérie, afin d'y mettre en évidence les caractéristiques pouvant bloquer à terme le développement économique de pays comme la Chine ou le Brésil. Contrairement aux pays du Centre, la Périphérie ne bénéficie pas d'une classe révolutionnaire en mesure de bouleverser réellement les rapports de production. Cela s'explique en partie par le fait que le mode de production capitaliste fut instauré pour des raisons externes, et ne résulte pas de contradictions entre forces productives et rapports de production.

b. Le mode de production capitaliste en Chine et au Brésil

Le rôle des facteurs extérieurs

La rencontre entre le mode de production asiatique et le capitalisme

Une présentation du mode de production asiatique

Le terme de « mode de production asiatique » (MPA) est pour la première fois utilisé par Karl Marx dans sa *Critique de l'économie politique* (Marx, 1965e) écrite en 1859, et dans quelques articles antérieurs du *New York Daily Tribune* (Marx, 1977) publiés en 1853. Il sert alors notamment à caractériser la société indienne de l'époque.

Ce mode de production se distingue du féodalisme, et ne s'intègre pas non plus dans les autres catégories (communisme primitif, esclavagisme, féodalisme ou capitalisme). Il se caractérise par une forte centralisation du pouvoir politique, indispensable pour promouvoir un système sophistiqué d'irrigation sur un territoire extrêmement vaste. Selon Godelier (1969, p. 49), « l'essence même du mode de production asiatique est l'existence combinée de communautés primitives où règne la possession commune du sol et organisées, partiellement encore, sur la base des rapports de parenté, et d'un pouvoir d'Etat qui exprime l'unité réelle ou imaginaire de ces communautés, contrôle l'usage des ressources économiques essentielles et s'approprie directement une partie du travail et de la production des communautés qu'il domine. »

Les bureaucrates forment donc ici la classe dominante, et gouvernent un pays dans lequel la terre est assez égalitairement répartie (la propriété foncière n'apporte aucun prestige ni aucune légitimité politique, cette dernière étant uniquement détenue par les mandarins et leur famille). La Chine impériale, préévolutionnaire, peut évidemment s'étudier au travers de ce concept (Chesneaux, 1969). Comme au Centre, les quelques marchands qui parviennent à s'enrichir sont alliés à la classe dominante et ne recherchent pas l'essor de la production¹³. Tout développement industriel, risquant de renforcer le pouvoir d'élites locales, est entravé (Lippit in Huang, 1980 ; Balazs, 1968). Ce caractère particulier de la bureaucratie déprime donc la production, ce qui engendre parfois des révoltes faisant revenir la Chine au mode de production féodal : néanmoins, la principale conséquence de ce phénomène n'est finalement que de transmettre le pouvoir d'exploiter une paysannerie inorganisée, des mains de la bureaucratie à celles de grands seigneurs (Souyri, 1980). Selon Pierre Souyri (1980), l'histoire de la Chine se distingue par une alternance régulière entre un mode de production asiatique, caractérisé par une forte

¹³ Marie-Claire Bergère (2007, p. 34) affirme ainsi qu'« une grande partie des richesses accumulées par les marchands sert en effet à financer un genre de vie qui, par son raffinement et son oisiveté, se rapproche de celui des élites lettrées. L'ambition est moins de développer ses entreprises que de donner à ses fils ou neveux la possibilité de rejoindre ces élites en préparant les examens impériaux. »

centralisation politique, et un mode de production féodal dans lequel les seigneurs bénéficient d'une toute puissance sur leur territoire. Il n'en reste pas moins que du point de vue de la durée, le MPA demeure le mode de production dominant de la Chine.

Sous ce mode de production particulier, la propriété privée et les progrès technologiques sont entravés par le système bureaucratique. Selon Needham (1995), le développement technologique est stimulé dans un premier temps par le pouvoir des fonctionnaires qui centralisent la production de nouvelles techniques ; cependant, sur le long terme, la centralisation gêne ce développement, car les systèmes d'innovation nécessitent une certaine décentralisation et une marge de liberté pour les innovateurs (Shi, 1998, pp. 4-6). Si le système bureaucratique chinois a permis autrefois de développer le secteur agricole du pays, il remet fortement en cause la place de la Chine sur la scène internationale du XIX^e siècle. Les bureaucrates tendraient en effet à entraver tout progrès technique et tout développement industriel risquant de remettre en cause leur pouvoir.

Par ailleurs, la présence d'une main d'œuvre nombreuse n'incite pas les Chinois à développer de nouvelles techniques améliorant la productivité du travail. La culture des rizières, en tant que culture « *labour intensive* », ne nécessite pas un capital important (Brook, 1999, p. 171). Au contraire, en Europe, les grandes pestes du Moyen Age, et le choc démographique qui en résulta, donnèrent un pouvoir de négociation aux paysans et poussèrent les seigneurs à développer de nouvelles techniques ; le pouvoir des Etats déclina fortement à cette époque pour les mêmes raisons. L'absence de « mégamachine » en mesure de remplacer l'Empire romain et capable d'obstruer le développement des grandes propriétés, stimula les initiatives des propriétaires et des commerçants en vue d'augmenter leurs richesses (Wallerstein, 1999, pp. 10-56). Ce n'est qu'ensuite, que l'Etat joua un rôle majeur dans l'accumulation primitive de ces pays. Au contraire, en Chine, l'Etat s'est toujours montré omnipotent, ce qui bloquait le développement des forces productives.

Malgré les guerres de l'opium du XIX^e siècle, la Chine ne voit pas disparaître ce mode de production singulier, et les incursions des Européens sur son territoire n'engendrent pas les mêmes conséquences qu'au Brésil. Présentant un système assez bien organisé politiquement pour répondre aux attentes des Européens, ces derniers n'ont aucun intérêt à essayer d'y installer un pouvoir colonial. La Chine réussit donc à éviter la colonisation, et à maintenir ainsi le mode de production asiatique. Celui-ci va cependant, comme le mode de production brésilien « féodalo-esclavagiste » que nous étudierons par la suite, connaître certaines modifications en raison d'éléments externes révélant son inefficacité.

L'impact des puissances étrangères au XIX^e siècle

Dès le XIX^e siècle, en raison des invasions européennes, une prise de conscience voit le jour dans le pays, et la bureaucratie est rendue responsable de la faiblesse croissante de la Chine face à l'Occident, faiblesse révélée principalement par les fameuses guerres de l'opium. Au XX^e siècle, le Guomindang cherche à lutter contre ce mode de production bloquant le développement des forces productives et mettant en péril la Chine désormais presque intégrée au système capitaliste mondial. Les révolutions nationalistes, et notamment la victoire de Sun Yat Sen en 1912, visent à remettre en cause le MPA : le mandarinat est supprimé, et l'industrialisation du pays est encouragée. L'industrie commence donc à être stimulée dans les années 1920, et connaît notamment un essor considérable dans les années 1930 en Mandchourie du fait de l'invasion des forces japonaises.

Le salariat se développe donc, et de nouveaux rapports de production se mettent en place. Cependant, il n'est pas facile de se débarrasser d'un mode de production ayant des siècles d'existence derrière lui, et ceci d'autant plus lorsque la mise en place du nouveau système ne résulte pas des contradictions entre forces productives et rapports de production, les premières n'ayant pas été particulièrement modifiées. La révolution nationaliste entraîne la « reféodalisation » de la société chinoise, désormais gouvernée par de grands seigneurs de la guerre : la « bourgeoisie » chinoise aurait donc connu son essor à l'intérieur d'une structure féodale, ce qui expliquerait que « le capitalisme chinois cessait pour une grande part d'être un capitalisme industriel, pour devenir un capitalisme de commerçants marrons et de spéculateurs, presque entièrement détaché de la production » (Souyri, 1980, p. 123).

L'évolution du mode de production chinois reposant en partie, comme au Brésil, sur des facteurs extérieurs, les caractéristiques du mode de production antérieur ne furent pas complètement éradiquées. Contrairement au Brésil, la coexistence entre le capitalisme et le mode de production féodal apparaissait extrêmement complexe, et la production industrielle ne représentait qu'une part marginale du PIB en 1949 (taux d'investissement inférieur à 5%). En fait, la pression extérieure poussant à l'adoption du mode de production capitaliste ne fut pas aussi forte qu'au Brésil, car la Chine ne s'est jamais vraiment retrouvée en rupture d'approvisionnement de produits industriels, et le commerce apparaissait toujours rentable avant 1949. Il faut attendre la révolution « communiste » de 1949 pour trouver enfin les possibilités d'une coexistence entre l'ancien MPA et le capitalisme¹⁴.

¹⁴ Observons cependant que dès 1945, le gouvernement de Chiang Kai-Shek se trouvait déjà en conflit ouvert avec les capitalistes, et restaurait ainsi une certaine prédominance de la bureaucratie. Pour Marie-Claire Bergère (2007, p. 187), la période 1945-1949 « montre que le divorce entre entreprise privée et

Face à la menace extérieure (souvenirs de la colonisation japonaise, contexte de guerre froide...), l'industrialisation apparaît alors nécessaire à la survie de la Chine. Malgré les critiques qui ont pu s'adresser à Wittfogel¹⁵ (1977), il faut reconnaître que sa thèse, selon laquelle le capitalisme s'est développé au sein du mode de production asiatique, reste pertinente (Reeve, 1972, p.23). La rupture entre le nouveau mode de production et son prédécesseur ne s'est pas effectuée de façon aussi tranchée qu'au Centre. Les bureaucrates chinois sont ainsi considérablement impliqués dans le développement industriel du pays. En raison de l'absence de contradictions entre forces productives et rapports de production dans l'ancien mode de production, les forces productives de ce dernier n'ont pas réellement connu d'évolution et se sont « contentées », pour des raisons extérieures, de mettre en place de nouveaux rapports de production dans certaines sphères de l'économie.

La colonisation du Brésil

Un mode de production féodal ?

Au Brésil, il semble que la transition du mode de production imposé par les colonisateurs, vers le capitalisme, se soit aussi effectuée tardivement. Werneck Sodré (1968, p.81) rappelle que la colonisation du Brésil a maintenu longtemps ce pays dans un mode de production esclavagiste (thèse également soutenue par Celso Furtado), sous la domination, évidemment, du capitalisme en plein essor dans les pays du Centre. Le communisme primitif, anéanti par la colonisation, est ainsi remplacé par un mode de production esclavagiste dès le XV^e siècle pour répondre aux besoins des pays colonisateurs capitalistes. L'économie d'exportation alors mise en place repose sur le travail des esclaves africains. L'investissement initial requis par ce type d'économie empêche la participation au processus d'accumulation des classes « révolutionnaires » provenant de la moyenne bourgeoisie (Werneck-Sodré, 1968, p. 70). L'essor de la sphère de production n'est donc pas stimulé, et ceci d'autant plus que le capital commercial tient sous sa domination le capital productif : dans le secteur de la canne à sucre, Frédéric Mauro (1994) nous rappelle que la production n'était absolument pas rentable, et que seuls les liens noués entre les

pouvoir politique a précédé l'établissement du pouvoir communiste et que la mainmise de l'Etat sur la production n'a pas attendu les nationalisations de 1956. L'importance de la rupture révolutionnaire dans l'histoire du capitalisme et des capitalistes chinois s'en trouve relativisée. »

¹⁵ En 1931, au Congrès de Leningrad, le terme de « mode de production asiatique » est rejeté, car il remettrait en cause, selon Staline, la vision linéaire de Marx sur les modes de production. Il réapparaît à la fin de la Seconde Guerre mondiale sous la plume de dissidents, et sert notamment à appuyer la thèse originale de Wittfogel (ancien membre du Parti communiste allemand), selon laquelle ce mode de production caractérise toujours les pays dits socialistes. Evidemment, cette analyse suscite de vives réactions chez les marxistes, qui vont alors progressivement se réapproprier ce concept (CERM, 1969), mais ce essentiellement dans le but de caractériser de nouveaux pays et des époques antérieures à l'instauration du « socialisme ».

grands propriétaires fonciers et les commerçants permettaient aux premiers de vivre de leur activité.

A la fin du XVIII^e siècle, la ruée vers l'or brésilienne permet de secouer le joug de l'esclavage : le secteur aurifère donne la possibilité à de petits producteurs de s'installer à leur propre compte, les inégalités diminuent légèrement. Ce n'est pourtant qu'en 1888 que l'esclavage est définitivement aboli. Le mode de production brésilien de l'époque se caractérise non seulement par des éléments rappelant le mode de production esclavagiste (économie d'exportation reposant sur le travail des esclaves africains), mais aussi par des ressemblances avec le mode de production féodal (petits paysans se trouvant sous la dépendance de grands propriétaires terriens, propriétaires qui bénéficient d'une certaine omnipotence sur leur territoire). La succession des différents modes de production n'est donc pas aussi automatique que ce qu'ont bien voulu penser certains auteurs se réclamant de Marx (dont Staline...).

Il s'agira de souligner ici les différences existant entre le mode de production brésilien après l'abolition de l'esclavage et le féodalisme des pays du Centre. Cette abolition en 1888 marque-t-elle le passage vers un mode de production féodal, ou bien capitaliste ? Dans un premier temps, il serait nécessaire de s'interroger sur les principales différences opposant le travail libre et l'esclavage. Pour Caio Prado (1977), l'apparition du travail libre ne constitue pas une réelle rupture, car les rapports de production restent les mêmes que sous l'esclavage. Alors que durant la période féodale connue par l'Occident, la principale revendication des paysans était d'obtenir la propriété de leur terre, les paysans brésiliens sont maintenus sous le joug des grands propriétaires terriens, et ne bénéficient pas de tous les avantages des serfs européens. « Il n'y eut pas ici, comme aux origines du féodalisme, la constitution d'un latifundium dominant une économie paysanne préexistante »¹⁶ (Caio Prado Junior, 1977, p. 45).

Le peuplement du Brésil ayant été progressif, les paysans n'ont jamais pu constituer une classe réellement unie¹⁷ dont le principal objectif était la libre utilisation de la terre. Avec la fin de l'esclavage, les conditions de travail ne se sont pas modifiées dans le secteur agricole (Caio Prado Junior, 1977, p. 95). Par le système de la « dette perpétuelle », les travailleurs sont maintenus dans une relation de domination similaire à celle qui avait cours sous le mode de production esclavagiste. Selon Werneck Sodré (1964, p. 108), le travail « libre » au Brésil s'accompagnait de rapports de production spécifiques aux modes de production antérieurs au capitalisme. Par exemple, la clause de solidarité obligeait les

¹⁶ Traduction de l'auteur

¹⁷ Au contraire, dans la période féodale des pays du Centre, « les paysans individuellement dépendants de leur seigneur, sont groupés en communautés de village, organisation économique et sociale qui décuple leur capacité de résistance et de lutte contre leur seigneur » (Godelier, 1969, p. 69).

travailleurs à assumer les dettes de leur famille ou de leurs connaissances. Contrairement à certaines croyances, les conditions de travail des immigrants européens se rapprochaient de celles des esclaves. C'est la raison pour laquelle la naissance du « travail libre » nécessitait l'apport de ces Européens pour compenser la perte des anciens esclaves refusant désormais de retourner sur leurs anciennes exploitations.

La fin du mode de production esclavagiste n'aurait donc pas donné le jour au féodalisme. Contrairement aux pays du Centre, le Brésil serait directement passé d'un mode de production esclavagiste au capitalisme : c'est l'analyse de Caio Prado Junior (1977). Mais en réalité, dès les débuts de la colonisation, des éléments propres à l'esclavagisme et au capitalisme se seraient entremêlés. Comme dans la thèse d'Eric Williams (1968), l'esclavage aurait été indispensable à l'expansion du capitalisme. L'importance du commerce extérieur, et les exportations massives de matières premières (café, coton, or, caoutchouc...), lient depuis le XV^e siècle le Brésil aux intérêts du Centre. Les classes dominantes brésiliennes sont donc depuis le départ unies au capitalisme mondial. « Les prémices du capitalisme se trouvaient déjà incluses dans l'ordre économique et social brésilien, ordre qui s'organisait en fonction d'activités essentiellement mercantiles et orientées vers le marché pour l'exportation de produits tropicaux »¹⁸ (Caio Prado Junior, 1977, p. 115). De là, certains pourraient voir dans l'abolition de l'esclavage, l'entrée définitive dans le capitalisme. La fin de l'esclavage marquerait ainsi un dernier complément à l'instauration de relations capitalistes.

Après 1888, quels sont les traits spécifiques du mode de production capitaliste qui peuvent être mis en évidence au Brésil? A l'inverse de la période féodale, il existe clairement une séparation entre producteurs et moyens de production. Les paysans ne sont pas liés à la terre, et ce lien n'est pas protégé par l'existence de coutumes comme en Europe. Cette séparation entre producteurs et moyens de production, lorsqu'elle se réalise en dehors du mode de production esclavagiste, pourrait être considérée comme une particularité du capitalisme. Cependant, la grande différence avec le capitalisme réside dans le fait que le travail n'est pas « libre ». Malgré l'abolition de l'esclavage, les travailleurs sont maintenus dans une relation de domination beaucoup plus forte que sous le capitalisme. Alors que pour Marx, le salarié est supposé être libre de disposer de sa force de travail, ce ne fut pas le cas pendant longtemps au Brésil (et encore aujourd'hui dans certains secteurs de l'économie).

¹⁸ Traduction de l'auteur

Colonisation et mode de production capitaliste

Si le passage du communisme primitif à l'esclavage fut imposé de l'extérieur, l'apparition du mode de production capitaliste ne résulte pas davantage des contradictions entre forces productives et rapports de production, ce qui explique la coexistence durable de divers modes de production. Il ne faut pourtant pas oublier de prendre en compte la volonté des classes dominantes de la Périphérie, lorsqu'on analyse les premiers pas des deux pays étudiés dans le mode de production capitaliste. Comme l'écrivait Pierre Salama (1982, p.36), « s'il est vrai que la problématique cépaliennne est basée exclusivement sur l'idée de nations hiérarchisées, certaines en dominant d'autres, et s'il est vrai que les classes sociales en sont absentes, il serait cependant erroné d'en déduire que toute analyse qui privilégie l'économie mondiale conduirait nécessairement à l'exclusion des classes sociales, et aboutirait à une compréhension déformée, sinon fautive, du processus de l'accumulation du capital dans ces économies ».

L'Angleterre cessant à la fin du XIX^e siècle de produire les biens industriels les plus simples pour se recycler dans une production plus sophistiquée, de meilleure qualité, l'industrie brésilienne de biens non durables connaît alors un léger essor afin de répondre aux besoins de la population¹⁹ : l'instauration de nouveaux rapports de production (l'esclavage et le servage n'étant pas adaptés à l'industrie, du fait des difficultés de surveillance qu'ils entraînent) implique donc le développement du salariat. Par ailleurs, les industriels émergeant de ces nouveaux rapports de production et souhaitant bénéficier d'économies d'échelle, se retrouvent dans l'obligation de trouver des débouchés supplémentaires pour l'ensemble de leur production : la monétarisation de l'économie devient indispensable.

Dans ce pays, le passage d'un mode de production à un autre ne s'envisage donc pas comme le résultat des contradictions entre forces productives et rapports de production, car l'élément moteur fut toujours au Brésil un élément extérieur (destruction du communisme primitif par la colonisation ; disparition du mode de production esclavagiste en raison de la volonté politico-économique de l'Angleterre, mais surtout en raison du recentrage de

¹⁹ Les industries créées à l'époque se spécialisaient dans la production de tissus grossiers, alors que l'Angleterre commençait à produire des tissus de meilleure qualité et des produits à valeur ajoutée supérieure (Dowbor, 1981, p. 119). Alors que la part des textiles dans les exportations britanniques vers le Brésil se réduisait progressivement, la part des biens de capital s'élevait considérablement. Ces exportations permettaient à l'Angleterre de se débarrasser des machines usées dans les premiers temps de son industrialisation (Dowbor, 1981, p. 119). Les entrepreneurs brésiliens qui auraient voulu résister à la concurrence des produits sophistiqués anglais et produire eux-mêmes des produits de luxe, s'en voyaient dissuader rapidement. A la fin du XIX^e siècle, un producteur de Rio de Janeiro déclarait que « les importateurs et les intermédiaires avaient l'intention de mener une « guerre d'extermination » pour liquider son entreprise lorsqu'il proposa de produire des bas en coton » (Dowbor, 1981, p. 165).

l'industrie anglaise sur des produits de meilleure qualité provoquant des ruptures d'approvisionnement dès la fin du XIX^e siècle). « Les secteurs capitalistes de l'économie résulteront non pas du « féodalisme » comme dans les pays occidentaux, mais de l'apparition de nouvelles possibilités de faire des profits commerciaux, au travers des échanges avec la métropole » (Bailly et Deward, 1971, p. 20).

Rappelons également que pour des raisons également externes, la transition vers le capitalisme ne put se produire plus tôt, la concurrence anglaise empêchant toute tentative d'industrialisation²⁰. Y compris si l'on fait remonter l'accumulation primitive à l'essor de l'industrialisation dans les années 1920, ce sont encore des facteurs externes, tels que les guerres mondiales ou la crise de 1929, et les ruptures d'approvisionnement qu'elles provoquèrent, qui sont à l'origine de cette accumulation, et non la contradiction interne entre forces productives et rapports de production. Certes, les classes dominantes se distinguèrent, dans ce processus d'industrialisation, par une volonté d'indépendance vis-à-vis du Centre, mais il n'est en aucun cas question ici d'un processus similaire à celui connu quelques décennies plus tôt par le Centre. Il s'agit d'une « simple » modification des rapports de production par la classe féodale, les nouveaux industriels provenant alors souvent du secteur caféier en pleine déliquescence. Contrairement à l'accumulation primitive du Centre, ce n'est pas l'essor d'une nouvelle classe sociale qui est à l'origine de l'adoption du mode de production capitaliste, ce qui explique que le Brésil actuel conserve encore certaines caractéristiques de l'ancien mode de production.

Pour conclure, il est essentiel d'insister sur le fait que les différents modes de production expérimentés par le Brésil, en dehors du communisme primitif, évidemment, ne furent que des conséquences de facteurs externes, et non le résultat d'une dynamique interne des modes de production précédents. Malgré l'introduction du mode de production capitaliste en Chine et au Brésil, comme résultat de ces pressions extérieures, il subsiste dans ces deux pays des caractéristiques des modes de production précédents. Les forces

²⁰ Malgré la rude concurrence des tissus anglais, quelques ateliers réussirent à se développer dès le XVIII^e siècle au Brésil, notamment dans le secteur textile. Il faut attendre 1785 pour que la monarchie portugaise interdise toutes les manufactures de textiles, et autorise seulement les établissements produisant des tissus grossiers destinés à l'habillement des esclaves. Ceci s'expliquait notamment par le fait que cette production locale faisait concurrence à l'industrie anglaise, et diminuait donc les recettes fiscales provenant des taxes à l'importation des produits anglais (Simonsen, 1973, p. 13). Quelques ateliers (beaucoup moins qu'en Inde) furent détruits afin de ne pas concurrencer l'industrie britannique. Dans la même lignée, en 1810, un accord est de nouveau signé avec l'Angleterre : au Brésil, les taxes douanières sont réduites à 15% de la valeur des produits importés d'Angleterre, alors que pour les produits portugais, cette taxe s'élève à 16%. Dans ces conditions, il devient de plus en plus difficile pour les entrepreneurs brésiliens de concurrencer les produits britanniques. Selon Simonsen (1973, p. 14), on ne répertoriait qu'un peu plus de 50 établissements industriels en 1850.

productives n'ayant pas réellement évolué, il apparaît que certains rapports de production antérieurs se sont également maintenus.

Une modification des forces productives ?

Bourgeoisie et mode de production asiatique

La survie du mode de production asiatique

Selon Wittfogel (1977), certaines caractéristiques du mode de production asiatique seraient assez faciles à percevoir dans la Chine actuelle. Celle-ci ne se situerait donc pas sous un système capitaliste « pur », et encore moins sous un mode de production communiste. Le mode de production asiatique se retrouve notamment dans le pouvoir croissant d'une bureaucratie omniprésente. Les migrations à l'intérieur du pays sont par exemple limitées afin de mieux contrôler la population, les bureaucrates étant dispersés sur l'ensemble du territoire. L'ancien mode de production côtoie donc le mode de production capitaliste. Comme au Brésil, l'influence extérieure rendit indispensable l'adoption du capitalisme, mais l'instauration de ce nouveau mode de production ne relevant pas des contradictions entre forces productives et rapports de production, le pouvoir de l'ancienne classe dirigeante ne put être facilement éliminé.

Cette élimination n'apparaît pas non plus indispensable, car la coexistence des deux modes de production rend le capitalisme de ces pays plus « performant » qu'au Centre. Comme l'observe Pierre-Philippe Rey au sujet de l'articulation des modes de production (1973, p. 161), « le secours des anciens rapports de production reste nécessaire sinon pour assurer l'approvisionnement en biens, au moins pour assurer un afflux continu de main d'œuvre chassée des anciens modes de production et susceptible de s'intégrer au prolétariat en cours d'accroissement. » Coexistent donc en Chine, comme au Brésil, un secteur arriéré présentant un niveau de productivité extrêmement bas, et un secteur industriel capable de concurrencer les industries les plus performantes du Centre. Ce dualisme économique sert les intérêts des capitalistes. Selon Claude Aubert (2005, p. 492), en Chine, « le maintien de cette économie paysanne, dans une articulation villes-campagnes où les freins institutionnels s'opposent à un exode massif des ruraux vers les villes, permet, aux frais des paysans, de fournir la main d'œuvre bon marché des migrants temporaires au capitalisme sauvage qui nourrit la croissance de l'économie d'exportation des zones côtières ».

Si en 1949 une réforme agraire joua en faveur des paysans²¹, il faut rappeler qu'une telle réforme s'est toujours mise en place à l'arrivée d'un nouveau gouvernement au

²¹ Il ne faut pas oublier non plus que cette réforme ne fit que constater un état de fait, car les paysans s'étaient emparés des terres des grands propriétaires dès 1946 (Souyri, 1982, p. 401).

pouvoir. Le MPA se distingue effectivement depuis des millénaires par le fait qu'à chaque nouvelle dynastie, les terres sont partagées entre les paysans. Ceci permet évidemment de bénéficier de l'appui de la majorité de la population, mais aussi de lutter contre le pouvoir croissant de certains grands propriétaires fonciers risquant de remettre en cause la domination de la bureaucratie. Le partage égalitaire des terres en Chine est donc un élément relevant du mode de production asiatique. Par exemple, de l'an 200 à 850, la concentration des terres au nord-est du pays commençait à constituer une menace pour le pouvoir central, ce qui poussa le nouveau pouvoir à mettre en place une grande réforme agraire (Brook et Blue, 1999, p. 170). Il n'en reste pas moins que les terres distribuées demeurent souvent insuffisantes pour la survie des paysans.

Aujourd'hui, la surpopulation agricole crée une armée industrielle de réserve auprès de laquelle les entreprises chinoises accourent directement, par le biais des entreprises de bourg et de village (« *township and village enterprise* » : TVE)²², en proposant des salaires beaucoup plus faibles que dans les villes. Remarquons au passage que même si l'exode rural est de moins en moins contrôlé (contrôle s'effectuant grâce au permis de résidence, le « *hukou* », dont la détention est obligatoire pour vivre et travailler en ville, bénéficier d'une assurance médicale ou d'indemnités en cas de licenciement, scolariser les enfants...), les travailleurs chinois ne sont pas toujours tentés par la possibilité d'obtenir un emploi dans les grandes villes²³, ce qui explique les pénuries de main d'œuvre sur la côte²⁴. Ce mode de

²² Les entreprises de bourg et de village sont des entreprises qui ne sont ni des entreprises publiques, ni des entreprises privées proprement dites. En 1956, lorsque les entreprises privées sont expropriées, elles sont alors transformées en entreprises collectives, relevant non pas de l'Etat, mais des municipalités ou d'un groupe d'individus plus restreint (collectivités). Cependant, pour certains auteurs (Eyraud, 1999, p.150), entre les entreprises collectives et les entreprises d'Etat, il n'y a qu'une différence de degré : dans les premières, ce n'est plus l'Etat qui est chargé de la gestion, mais une entité nationale un peu plus restreinte. A la fin des années 1950, lors du « Grand Bond en avant », l'essor d'entreprises collectives installées dans les campagnes est stimulé afin d'absorber la main d'œuvre excédentaire. Ce n'est pourtant qu'avec l'ouverture économique de la Chine que ces entreprises réussissent réellement à se créer une place dans l'économie chinoise. Au début des années 1980, la hausse des prix agricoles permet un certain enrichissement des campagnes, ce qui stimule le développement des TVE. Jusqu'à la fin des années 1990, elles contribuent à freiner l'immigration vers les grandes villes, et bénéficient donc d'un pouvoir considérable au niveau national et régional, ce qui explique les nombreuses pratiques de corruption (Wilmots, 1997, p. 48). Par ailleurs, il était fréquent que des entreprises rurales fonctionnant comme des entreprises privées se fassent passer pour des entreprises collectives rurales afin de recevoir des aides de l'Etat et ne pas subir les blocages administratifs et vexations infligés aux entreprises privées : c'est ce que les Chinois appelaient « porter la casquette rouge ».

²³ En raison des conditions de vie déplorables des migrants installés dans les villes, les paysans tentent de moins en moins de quitter les campagnes, et beaucoup d'anciens migrants reviennent chez eux pour essayer d'y faire fortune (Murray, 1998, p. 66).

²⁴ Les entrepreneurs chinois ont de plus en plus de mal à recruter aujourd'hui en raison des résistances à l'exploitation de la main d'œuvre chinoise. Des stands sont ainsi souvent installés devant les usines pour attirer les travailleurs potentiels et organiser le recrutement ; le directeur d'une usine affirmait en décembre 2004 que 80 à 90% des usines de Dongguan ne parvenaient pas à recruter suffisamment de main d'œuvre (Chan, 2004, p. 25). Cette situation est en partie responsable de l'évolution des entreprises collectives vers une production davantage capitaliste (Otsuka, 1998, p. 230), alors que jusque-là ces

production hybride fait bénéficier les paysans d'une certaine possibilité de survie dans les campagnes (grâce au partage égalitaire des terres et aux solidarités locales), contrairement à ce qu'a connu le Centre au XVIII^e siècle, lors de l'afflux vers les villes de paysans chassés par les enclosures. Des entreprises se créent donc sur place afin de profiter de cette main d'œuvre bon marché. Néanmoins, même ainsi, installées dans les zones rurales, les TVE rencontrent de grandes difficultés à recruter suffisamment de travailleurs. Si cet aspect semble gênant pour le mode de production capitaliste, l'existence d'un secteur peu productif (agriculture ou secteur informel), aux côtés d'un secteur moderne, permet aussi à ce dernier de bénéficier d'une main d'œuvre peu coûteuse (car le coût de reproduction de la force de travail est faible, et que la concurrence potentielle pèse sur les salaires).

Notons que les conditions de travail dans les usines chinoises (et dans les multinationales implantées dans le pays) sont extrêmement précaires²⁵ : il est courant que les salaires n'y soient pas versés (en 2003, l'arriéré total des salaires dus par les employeurs s'élevait à plus de 12 milliards de dollars), et les cadences de travail sont toujours plus intenses (Chan, 2004 ; Bergère, 2007). Face aux revendications de plus en plus massives et violentes des ouvriers chinois, chaque année avant le nouvel an chinois, des « campagnes pour récupérer les impayés²⁶ » sont organisées par le gouvernement. Par exemple, en mai 2008, selon le *Beijing Information* du 4 mai 2008 les ouvriers migrants de Pékin ont été aidés par celui-ci à récupérer plus d'un milliard de yuans (154 milliards de dollars) dus au titre du premier trimestre. Malgré cette volonté du gouvernement de limiter les débordements causés par le non-versement des salaires, l'OIT²⁷, estime les impayés à plus de 400 milliards de yuans sur tout le territoire. Ce qui permet le maintien de telles conditions, ce n'est pas tant la concurrence des travailleurs se bousculant aux portes des usines pour y travailler, que la grande caractéristique du MPA : le pouvoir répressif exercé

entreprises s'étaient caractérisées par une forte utilisation de main d'œuvre. Ce manque de main d'œuvre est non seulement la conséquence du système du *hukou* (permis de résidence) qui empêche les travailleurs ruraux de migrer massivement vers les villes, et d'une insuffisance de main d'œuvre qualifiée, mais c'est également la marque d'une nouvelle forme de résistance des Chinois à l'exploitation.

²⁵ Selon Marie-Claire Bergère (2007, p. 279), « il arrive que les ouvriers, généralement des migrants, soient détenus de force, privés de salaire et battus à mort lorsqu'ils tentent de s'échapper. Le plus souvent, cependant, il s'agit de formes déguisées d'esclavage, les victimes travaillant pour apurer les dettes contractées envers l'entreprise au moment de l'embauche [...] Pour plus de sûreté, l'entreprise confisque souvent carte d'identité, permis de travail et de résidence, que les migrants doivent porter sur eux quand ils s'aventurent en ville, s'ils ne veulent pas risquer arrestation, passage à tabac, et déportation dans leur village d'origine. »

²⁶ Jio Youlong, *Chinese Society News*, « Une loi sur les salaires peut-elle garantir qu'ils soient versés dans les temps ? » (« Gongzifa neng baozheng gonzi anshi fafang ma ? »)

²⁷ Greenfield G., Pringle T., « Le Défi des arriérés de salaires en Chine », 2006, Organisation Internationale du Travail, <http://www-ilo-mirror.cornell.edu/>,

par la bureaucratie chinoise²⁸. Au Brésil, ce sont certains aspects du mode de production esclavagiste (maintien du pouvoir de grands propriétaires fonciers provoquant l'expulsion de petits paysans sans-terres vers les villes) qui y permettent le développement du capitalisme alors que celui-ci n'est pas né de contradictions internes. En revanche, en Chine, ce sont les caractéristiques du MPA, comme le pouvoir d'une bureaucratie extrêmement bien organisée, qui facilitent l'approvisionnement du capitalisme en salariés peu coûteux.

L'essor de la « bourgeoisie » chinoise

En Chine, la coexistence de caractéristiques du MPA et du mode de production capitaliste, a fait dire à certains que nous étions face au communisme. Cependant, le mode de production qui, selon Marx, devrait supplanter le capitalisme, ne peut en aucun cas présenter les caractéristiques propres du système capitaliste, telles que le salariat et la recherche du profit.

Charles Reeve (1972) s'est ainsi attardé, dès les années 1970, à relever en Chine des éléments spécifiques au capitalisme. L'exploitation des travailleurs s'est en effet accrue dès l'arrivée au pouvoir du Parti communiste. Quant à la bourgeoisie chinoise, en pleine expansion depuis les révolutions nationalistes du XX^e siècle, son statut n'est pas réellement remis en cause. S'il est vrai que de nombreux membres de cette classe ont fui le pays en 1949, ceux qui restèrent n'eurent pas à se plaindre de la nouvelle direction politique²⁹ : les anciens directeurs d'usine furent ainsi transformés en cadres dirigeants de leur propre entreprise et bénéficièrent d'un salaire relativement élevé³⁰ (s'additionnant aux indemnités reçues contre leur « expropriation » dès 1956). Surtout, de nombreux bureaucrates sont devenus des cadres dirigeants, ou même des propriétaires aujourd'hui, d'entreprises industrielles. Quant aux travailleurs, leurs cadences de travail furent accélérées en 1949, et les salaires maintenus à un niveau extrêmement bas. Le nombre de journées de travail par adulte actif rural est ainsi passé de 160 à 250 entre 1957 et 1975

²⁸ La Chine est le pays qui exécute le plus de prisonniers. En 2005, on recense ainsi 10 000 condamnations à mort (contre 55 aux Etats-Unis, qui ne comptent seulement que cinq fois moins d'habitants). Ces sentences s'appliquent dans le cadre de campagnes officielles intitulées "Frapper fort", dont le prétexte est la lutte contre la corruption, la délinquance, et les "gangs mafieux". Des milliers de personnes sont enfermées dans les prisons chinoises, souvent condamnées pour "subversion du pouvoir de l'Etat", "crime" passible de la prison à vie ou de la condamnation à mort. Ce fut le cas pour les leaders des manifestations ouvrières qui ont eu lieu dans l'ex-Mandchourie en mars 2002.

²⁹ Selon Pierre Souyri, cette « nouvelle » direction politique ne fit souvent que conserver les mêmes hommes : dans certaines régions gagnées par l'Armée Rouge, de 80 à 90% des fonctionnaires avaient servi pour le Guomindang (Souyri, 1982, p. 418).

³⁰ Marie-Claire Bergère (2007, p. 214) donne ainsi l'exemple d'un grand industriel du secteur du textile (Wu Zhongyi) qui présente dans les années 1960 « un niveau de vie à la hauteur de ses ressources : une maison de quatorze pièces, qui abrite de précieuses collections d'antiquités, de monnaies et de timbres, ainsi qu'une domesticité héritée de l'époque prérévolutionnaire. »

(Amin, 2001). En fait, les intérêts de la bourgeoisie sont depuis longtemps préservés par la bureaucratie chinoise. Dès 1905, lorsque le système traditionnel des examens est supprimé, les riches marchands voient leur rôle s'accroître, et apparaissent de plus en plus protégés par la bureaucratie. Des lois sont instaurées en leur faveur, et un droit de monopole est octroyé à certaines entreprises (Bergère, 1968, p. 45).

Pour Marie-Claire Bergère (1968), en Chine, la bourgeoisie ne jouerait pas le rôle révolutionnaire qu'on lui prête souvent dans le cas de l'Europe. Y compris dans une révolution telle que celle de 1911, les bourgeois n'auraient pas tenu le premier rôle. Durant cette période troublée, les hommes placés aux échelons supérieurs de la hiérarchie civile et militaire ne sont pas des marchands, mais ces derniers constituent des alliés précieux (Bergère, 1968, p. 59) : ils s'associent à la *gentry* pour réprimer les troubles agraires... Yuan Shikai écarte par la suite la bourgeoisie du pouvoir politique, mais les bourgeois demeurent protégés économiquement (les fonctionnaires reçoivent l'injonction de défendre les intérêts des commerçants) (Bergère, 1968, p. 98). Lors du soulèvement de juillet-septembre 1913 cherchant à renverser Yuan, la bourgeoisie se range aux côtés de ce dernier.

La révolution de 1911 ne peut donc être considérée comme une révolution bourgeoise, les bourgeois ne jouant quasiment aucun rôle politique et ne défendant pas les valeurs caractéristiques de la bourgeoisie (démocratie, indépendance nationale, liberté individuelle...). Il est vrai qu'un homme comme Sun Yat Sen est issu de la bourgeoisie commerçante, mais lors de la prise de pouvoir de Yuan Shikai en 1913, la majorité des commerçants chinois s'est rangée derrière le chef militaire, celui-ci leur assurant l'intégration du marché national. Les grandes valeurs défendues par la bourgeoisie occidentale, comme la liberté individuelle, la démocratie, n'étaient donc pas portées par cette classe sociale dans le cas de la Chine. Celle-ci préférerait profiter des avantages de l'ancien mode de production asiatique lui assurant une main d'œuvre bon marché et un marché national intégré. Alors que dans les pays du Centre, les caractéristiques du mode de production féodal s'opposaient à l'essor de la production industrielle, il en va différemment aujourd'hui en ce qui concerne la Chine. Effectivement, sous le mode de production féodal, le système des guildes, et la domination des commerçants (liés à l'aristocratie) sur la sphère de production, empêchaient l'expansion de l'industrie. En Chine, les liens noués entre les puissances occidentales et la bureaucratie, obligent cette dernière à soutenir aussi bien les commerçants que les industriels.

La bourgeoisie chinoise se complaît donc dans ces interférences entre modes de production. Contrairement à la bourgeoisie des pays du Centre, elle ne présente pas des intérêts opposés à ceux de la classe dominante de l'ancien mode de production. Même si la présence de fortes inégalités réduit la taille du marché intérieur, les industriels profitent

toujours de la consommation d'une minorité de privilégiés dont la demande s'oriente surtout vers les biens de luxe à forte valeur ajoutée. Le mode de production asiatique permet en outre de profiter d'un taux d'exploitation élevé et de maintenir le taux de profit. Si durant une longue période du mode de production asiatique, les bureaucrates craignaient le pouvoir croissant des commerçants, ce n'est plus le cas actuellement. Depuis la fin du XIX^e siècle, la bourgeoisie chinoise apparaît effectivement en plein essor, et cette expansion est soutenue par la classe dominante des bureaucrates.

Y compris après 1949 et la prise du pouvoir par le Parti communiste chinois, la bourgeoisie n'a pas réellement perdu de son importance. Suite aux nationalisations, les industriels ont été fortement indemnisés, et placés à des postes de cadres dirigeants de leur ancienne entreprise. A Tianjin, en avril-mai 1949, Liu Shaoqi s'élève ainsi contre « les camarades qui en dépit du bon sens veulent s'attaquer à la bourgeoisie », et condamne « les instincts destructeurs d'un prolétariat de hooligans » (Bergère, 1989, p. 36). En janvier 1950, la Far Eastern Economic Review félicite Mao Zedong, en observant que « le nouveau régime a jusqu'ici offert les conditions d'une vie prospère à tous sans exception ; les banquiers et les négociants n'ont aucune raison de se plaindre ; le commerce privé se porte bien et les profits sont élevés »...

Avec la libéralisation économique de 1979, la protection de cette bourgeoisie par l'Etat chinois apparaît beaucoup plus visible. Dès les années 1980, la propriété privée est rétablie, et les anciens propriétaires sont souvent en mesure de récupérer leur ancien bien. Certains industriels vont même jusqu'à accéder à des postes politiques d'un certain poids. Par exemple, la famille de Yong Yiren, devenu vice-président de la Chine de 1993 à 1998, est à la tête de grandes entreprises situées dans le secteur du textile depuis des décennies. Les liens entre bourgeoisie et bureaucratie tendent donc à se resserrer. L'évolution des forces productives s'est réalisée en raison de pressions extérieures, ce qui explique qu'une classe dominante n'ait pas éclipsé l'autre : les bureaucrates sont aussi indispensables au développement de la bourgeoisie, que les bourgeois sont nécessaires à la survie de la bureaucratie.

Un mode de production capitaliste « incomplet » au Brésil

Les restes de l'ancien mode de production

Actuellement, dans le cas du Brésil, il est également possible de mettre en évidence des traits relevant de l'ancien mode de production. Certaines caractéristiques non capitalistes, comme le pouvoir des grands propriétaires terriens, demeurent encore vives. Malgré l'industrialisation, la réforme agraire reste d'actualité dans ce pays où 55% des

terres arables sont détenues par seulement 2% des propriétaires terriens, et où 5 millions de familles de paysans sont déclarées comme « sans-terres ». On peut aussi noter la collusion du gouvernement et de ces grands propriétaires : en 1996, à Eldorado dos Carajás, la police militaire locale assistée des hommes de main des grands propriétaires ouvre le feu sur 1500 sans-terres bloquant une autoroute : ces derniers protestaient contre la politique trop modérée du gouvernement... De même, en 1997, l'UDR³¹ (União Democrática Ruralista) crée une milice privée et envahit des bureaux et des campements du Mouvement des Sans-terres : le ministre de l'agriculture déclare alors qu'il « regrette qu'il y ait des soulèvements de propriétaires pour contrer les invasions et espère que les leaders des sans-terres vont dorénavant respecter la propriété privée » (Teixeira et Yedda Linhares, 1999, p. 197-203). Enfin, il n'est pas nécessaire d'insister ici sur le manque d'enthousiasme de l'ensemble des politiques, y compris Lula, à mettre en place une véritable réforme agraire.

Dans les campagnes brésiliennes, les producteurs sont donc séparés de leur principal moyen de production, mais ils ne constituent pas toujours une force de travail libre. Un rapport de l'Organisation Internationale du Travail, datant de septembre 2006³², révèle que 25 000 à 45 000 Brésiliens travaillent aujourd'hui dans des conditions analogues à celles de l'esclavage. Dans certaines régions, des rapports de domination proches de ceux de l'ancien mode de production subsistent. Bien que cela soit bien évidemment interdit par la loi, de nombreux travailleurs continuent de travailler sur ces exploitations dans des conditions extrêmement précaires, ne recevant, en échange de leur labeur, non pas un salaire mais uniquement de la nourriture.

La Fédération internationale des droits de l'homme (FIDH) estime ainsi que plusieurs centaines de milliers de travailleurs sont traités comme des esclaves dans les grandes propriétés terriennes. Marcello Lavenere-Machado, ancien président du Conseil fédéral de l'ordre des avocats du Brésil, a dénoncé la soumission des ouvriers agricoles au système de la « dette perpétuelle ». « Jusqu'à présent, le gouvernement fédéral a omis de réprimer les cas dénoncés et de prendre les mesures préventives qui s'imposent », a-t-il déclaré. Seulement un cas sur quatre de cet esclavage moderne fait l'objet d'une dénonciation. Pour lui, « l'existence du travail esclavagiste au Brésil n'est que le phénomène révélateur de la formidable concentration foncière, l'une des plus grandes du monde ». Les grands propriétaires, a ajouté l'avocat, « constituent une force politique telle qu'elle est en mesure d'empêcher jusqu'à présent la réalisation d'une réforme agraire », et

³¹ Cette organisation représente les intérêts des grands propriétaires terriens brésiliens. Elle fut fondée en 1985, afin de défendre leurs intérêts face au Plan National de Réforme Agraire mis en place par le nouveau gouvernement élu démocratiquement après vingt ans de dictature militaire.

³² OIT, *Travail Décent dans les Amériques, l'Agenda de l'Hémisphère 2006-2015*, mai 2006, www.ilo.org, pp. 36-37

« les moyens légaux existent, mais la volonté politique fait cruellement défaut. Les processus, quand ils ont lieu, mettent seulement en cause les tueurs à gages et les petits sous-traitants de main-d'oeuvre. Les gros propriétaires, qui tirent profit de ces pratiques illégales, ne ressentent jamais la force de la loi ».

La coexistence entre deux modes de production distincts, aussi bien en Chine qu'au Brésil, risque d'accentuer les risques de blocages engendrés par le système capitaliste. Cependant, ce dualisme économique apparaît aussi indispensable pour faciliter la survie de celui-ci, notamment grâce au taux d'exploitation élevé qu'il permet. Comme le souligne Stavenhagen (1973), la formation d'une société dualiste est le résultat d'un processus historique unique : « la canalisation de capitaux, de matières premières, de denrées alimentaires et de main d'œuvre provenant des zones arriérées permet le développement rapide des "pôles de croissance" » (Stavenhagen, 1973, p.19). Terminons en insistant de nouveau sur le constat que ce dualisme économique est une conséquence, aussi bien en Chine qu'au Brésil, d'une coexistence entre deux modes de production, coexistence indispensable à l'essor du capitalisme dans ces pays mais également responsable de la crise risquant de remettre en cause ce mode de production.

Les liens entretenus entre l'ancienne classe dirigeante et la bourgeoisie industrielle

Cette coexistence entre deux modes de production contribue à l'essor de la bourgeoisie brésilienne en maintenant un taux d'exploitation élevé. Comme en Chine, les industriels (nouvelle classe dominante) et les propriétaires terriens (« ancienne » classe dominante) présentent donc des intérêts en commun. Le capitalisme étant né sous la pression de facteurs extérieurs, les forces productives n'ont pas évolué de façon aussi progressive qu'au Centre. C'est la raison pour laquelle, dans les premiers temps de l'industrialisation, les industriels étaient souvent de grands propriétaires terriens. Par exemple, dans la région de São Paulo, lors de la crise du café des années 1930, les latifundistes se mirent à orienter une part croissante de leurs capitaux vers le secteur secondaire, beaucoup plus rentable. Les premières industries brésiliennes étaient détenues par de grands producteurs possédant de vastes plantations de café, et se trouvaient souvent liées au secteur agricole. « Le champ d'activités pour cette industrialisation pionnière est en bonne partie fournie par l'économie agricole. Les premières grandes manufactures brésiliennes sont celles liées au textile et au tissage du coton dont le Brésil était un grand producteur »³³ (Caio Prado Junior, 1977, p. 116).

³³ Traduction de l'auteur

Au Brésil comme en Chine, le maintien d'une partie des caractéristiques du mode de production précédent permet de créer un dualisme économique indispensable à la survie du mode de production capitaliste. Le fait qu'une partie de la population soit marginalisée est nécessaire pour soutenir le niveau de consommation et d'investissement de la bourgeoisie : celle-ci est donc intéressée par le maintien d'« une société désintégrée » (Stavenhagen, 1973, p.49). La présence et l'extension des grandes propriétés foncières se trouvent à l'origine d'un exode rural massif de paysans sans terres vers les grandes villes. Le secteur moderne présentant une forte intensité capitaliste, ces hommes finissent par former une armée industrielle de réserve pesant sur le niveau des salaires. Etant donné que la plupart de ces travailleurs ne se retrouvent pas dans une situation d'inactivité, et sont employés dans des secteurs à faible productivité comme le secteur informel ou les services à domicile, cette faible productivité explique la faiblesse des salaires qui y sont offerts.

Ces bas salaires pèsent donc sur ceux des travailleurs des secteurs les plus modernes de l'économie, à la fois en leur fournissant des produits à faible coût (ce qui diminue le coût de reproduction de la force de travail), mais aussi en maintenant une pression constante sur les conditions de recrutement de ces secteurs. Les secteurs les plus arriérés de l'économie sont donc indispensables au fonctionnement des secteurs les plus modernes. Par ailleurs, Halebsky (1995, p. 64) rappelle que de nombreuses multinationales travaillent aujourd'hui avec de petites entreprises du secteur informel afin de diminuer leurs coûts de production. La présence de certaines caractéristiques du mode de production « féodalo-esclavagiste » brésilien permet donc, paradoxalement, l'essor du mode de production capitaliste. Contrairement à l'analyse de Lewis, qui prônait la disparition des secteurs arriérés par la mise en place de politiques incitant les travailleurs improductifs du secteur agricole à se réfugier vers les secteurs les plus productifs, le développement du capitalisme en Périphérie ne profiterait absolument pas d'une disparition complète de l'ancien mode de production.

Pour résumer, l'existence d'une puissante bureaucratie, caractéristique du MPA, permet à la Chine de maintenir à un niveau élevé le taux d'exploitation de ses travailleurs ; de même, la présence de grands propriétaires fonciers au Brésil est responsable de la création et de l'essor d'une vaste armée industrielle de réserve. Au Brésil, comme l'affirmait déjà André Gunder Frank il y a presque 40 ans, les capitalistes des villes présentent des intérêts en commun avec la « classe féodale » située dans les campagnes, et ceci d'autant plus qu'il s'agit souvent des mêmes individus. « Le sous-développement n'est pas dû à la survivance d'institutions archaïques et à l'existence de pénuries de capitaux dans des régions qui sont demeurées isolées des grands courants de l'histoire mondiale. Bien au contraire, le sous-développement a été engendré, et il l'est encore, par le même processus

historique qui a également engendré le développement économique : le développement du capitalisme lui-même » (Gunder Frank, 1971, p. 9).

Nous chercherons, tout au long de cette thèse, à examiner l'impact que le dualisme économique, résultat de la rencontre entre deux modes de production distincts, peut avoir sur la croissance et sur le processus d'accumulation. Sur le court terme, la croissance économique semble être stimulée, comme nous le révèle le cas de la Chine actuellement. Néanmoins, il semble important de comprendre pourquoi cette croissance n'engendre pas automatiquement la disparition du dualisme et contribue au contraire à renforcer les inégalités.

La Chine et le Brésil présentent actuellement un mode de production « hybride » en grande partie à l'origine du dualisme économique observé dans ces deux pays. La croissance économique n'est-elle donc pas en mesure de faire disparaître les éléments ne relevant pas du mode de production capitaliste ? Dans les premiers temps de l'industrialisation européenne, un certain dualisme existait déjà, opposant un secteur arriéré, situé principalement dans les campagnes, à une industrie bénéficiant d'une forte productivité. Progressivement, comme l'a montré Simon Kuznets, le fossé entre ces différents secteurs s'est comblé, et les inégalités se sont estompées. La croissance économique eut donc un effet bénéfique sur les inégalités. C'est ce nous chercherons ici à expliquer. Au contraire, les inégalités tendent plutôt à se creuser en Chine et au Brésil. Surtout, l'aspect dual de ces économies semble y être accentué. Le caractère « hybride » du mode de production présent en Chine et au Brésil ne disparaît donc pas sous la pression de la croissance économique. A la lumière de ce qui s'est passé dans les débuts de l'industrialisation européenne, nous essaierons de comprendre la particularité de ce qui se produit actuellement dans les deux pays de la Périphérie étudiés.

c. L'impact de la croissance sur les inégalités

L'impact de la croissance sur les inégalités au Centre

La hausse des inégalités dans les débuts de l'industrialisation

L'opposition villes/campagne

En Europe, lors des premiers temps de l'industrialisation, un fossé commence à se creuser entre un secteur clairement intégré dans le mode de production capitaliste, et un secteur retardataire encore ancré dans des rapports de production féodaux. Les villes se

développent, dès le XIV^e siècle, alors que les paysans sont contraints d'élever la productivité agricole afin de répondre aux besoins des seigneurs dans un contexte de déclin démographique (dû aux grandes épidémies de l'époque). Milonakis (1993) observe que la taille réduite des exploitations agricoles pèse fortement sur les gains de productivité obtenus alors. Malgré l'apparition du salariat, dont l'objectif est d'empêcher l'exode rural, de nombreux paysans se réfugient dans les villes, marquant de cette manière leur refus à l'exploitation accrue expérimentée alors dans les campagnes. L'artisanat se développe, et la division du travail se renforce : alors que les paysans produisaient eux-mêmes leurs propres biens de consommation (denrées alimentaires, évidemment, textiles...), les nouveaux citadins se spécialisent dans la production d'un bien particulier, contribuant ainsi à « monétariser » l'économie de l'époque. Les échanges tendent donc à s'accroître, et cette spécialisation contribue à relever le niveau de productivité. Les paysans sont contraints de délaisser la production de certains biens indispensables dont le coût de production atteint un niveau très bas dans les villes, et participent à l'essor de ces échanges en écoulant leur production excédentaire sur les marchés urbains. La monétarisation de ces sociétés est en cours, et des rapports de production capitalistes sont introduits progressivement de cette manière.

Dans les campagnes, les paysans sont confrontés à une exploitation accrue, car les seigneurs souhaitent maintenir leur niveau de vie malgré un sérieux déclin démographique. Le travail de ces paysans la satisfaisant de moins en moins, la classe féodale se tourne vers les marchés urbains monétarisés. Dès le XV^e siècle, profitant de la monétarisation de l'économie, ces seigneurs féodaux se transforment en grands propriétaires fonciers. En Angleterre, des clôtures empêchant les paysans d'accéder aux champs auparavant cultivés de façon collective, sont élevées : de grandes propriétés sont ainsi formées, ce qui permet de développer l'élevage de moutons et de répondre aux besoins en laine de l'industrie textile de la ville alors en plein essor. C'est sur ce phénomène que repose l'accumulation primitive étudiée par Karl Marx. Les paysans ne se réfugient plus dans les villes afin d'y trouver de meilleures conditions de vie, mais plutôt parce qu'ils n'ont plus d'autre solution, leur principal outil de travail (la terre) leur ayant été ôté.

Durant cette première phase d'industrialisation, les inégalités tendent donc à se creuser, opposant notamment des villes de plus en plus prospères à des campagnes surexploitées par la classe dominante féodale. Surtout, les campagnes n'étant pas aussi « monétarisées » que les villes, les inégalités de revenus apparaissent extrêmement élevées entre ces deux zones. Une partie des paysans peut en effet continuer à bénéficier d'une autosuffisance sur le plan alimentaire, et ne dispose pas de revenus monétaires équivalents à ceux des salariés (ce qui n'implique pas que le niveau de vie soit forcément moins élevé que

dans les villes). Les inégalités se creusent également entre salariés car le secteur artisanal de la ville apparaît de plus en plus difficile d'accès. Afin de protéger leurs intérêts, face à l'arrivée massive de paysans, des guildes et des corporations se forment et bloquent tout accès à leur domaine d'activité. Ces guildes possèdent leurs privilèges et leurs propres juridictions codifiées selon un statut reconnu. Ce système, s'opposant à la structure concurrentielle revendiquée par le capitalisme actuel, constitue donc, paradoxalement, l'un des fondements des rapports de production capitalistes alors en plein développement.

L'opposition salariés/entrepreneurs

Selon Kuznets (1955), dans les premiers temps de l'industrialisation, les inégalités s'accroissent en raison des différences de revenus entre la ville et la campagne. Dans les campagnes, on assiste pendant longtemps à une agriculture d'autosubsistance, alors que dans les grandes villes européennes, d'Angleterre, de France ou d'Allemagne, les profits des entrepreneurs atteignent des niveaux inégalés depuis lors. En effet, la structure encore concurrentielle de l'agriculture pousse les prix agricoles à la baisse, ce qui pèse sur le coût de reproduction de la force de travail et les salaires. Surtout, les gains de productivité élevés engendrés par l'utilisation de nouvelles techniques de production permettent aux nouveaux industriels de profiter d'une forte plus-value.

Une partie de la production industrielle s'effectuant encore dans un cadre artisanal et familial (exemple du textile), le travail moyen socialement nécessaire pour obtenir une certaine quantité de production reste élevé. Les industriels qui adoptent de nouvelles techniques, diminuant ainsi la valeur de leur production sans baisser proportionnellement leurs prix, bénéficient donc d'une plus-value extra. L'écart entre le niveau de productivité dans les secteurs les plus modernes et les secteurs retardataires est donc à l'origine d'un taux de profit élevé (supérieur à 30%, selon Bairoch, 1974), non seulement en raison de l'approvisionnement en main d'œuvre bon marché que cette structure dualiste permet, mais aussi en raison de la plus-value extra ainsi créée.

Le système des guildes (dans le commerce) et des corporations (dans l'artisanat) contribue également à élever le taux d'exploitation des salariés, et joue un rôle, souvent oublié, dans le processus d'accumulation primitive. Le fait que ces guildes et corporations soient extrêmement difficiles d'accès permet aux employeurs d'imposer des conditions de travail très rudes. La corporation régleme strictement la production, fixe la durée de la journée de travail ainsi que les prix et les relations entre maîtres et apprentis. Pour limiter la concurrence, les corporations font dépendre l'acquisition du statut de maître de conditions très restrictives, et les apprentis sont souvent incapables d'échapper à leur statut de salariés.

Les maîtres en profitent alors pour élever le taux d'exploitation, en faisant travailler leurs salariés quatorze ou seize heures par jour pour un salaire excessivement bas. Evidemment, l'arrivée massive de paysans joue aussi de façon négative sur les salaires, une armée industrielle de réserve se formant progressivement et exerçant une pression à la baisse sur les rémunérations des travailleurs. Comme le souligne Karl Marx (1965, p. 1167), l'exode rural engendré par le phénomène des enclosures en Angleterre, renforce le processus d'accumulation primitive. L'excédent de main d'œuvre dans les villes est à l'origine d'une pression sur les salaires.

Enfin, terminons en insistant sur le fait qu'au Moyen Age, la séparation ville-campagne n'est pas aussi nette que ce qui a pu apparaître dans les lignes précédentes. Les nombreux liens de solidarité maintenus avec les campagnes, permettent aux salariés de bénéficier de denrées alimentaires bon marché, si ce n'est gratuites. Le coût de reproduction de la force de travail en est donc réduit, ce qui permet de relever le taux d'exploitation des travailleurs. Surtout, une partie des manufactures de l'époque se développe dans le secteur rural (Kriedte, 1981), ce qui permet aux salariés de continuer à bénéficier d'une certaine autosuffisance sur le plan alimentaire. Tous ces phénomènes, liés à la présence d'une campagne encore peuplée, sont donc à l'origine d'un taux d'exploitation extrêmement élevé, ainsi que d'un taux de profit jamais retrouvé depuis lors (Bairoch, 1974).

Une baisse des inégalités dès les années 1920

L'urbanisation

Selon Kuznets (1972), les inégalités de revenus auraient stimulé l'accumulation primitive des pays du Centre. En raison de l'industrialisation et de l'urbanisation, les inégalités se sont accrues durant cette période. Les salaires étant plus élevés en ville qu'à la campagne, l'industrialisation est responsable, dans un premier temps, d'une répartition inégalitaire des revenus, observée de 1850 jusqu'à la fin de la Première Guerre mondiale, alors que dès les années 1920, selon Kuznets (1955), elles se réduisent progressivement. Le dépeuplement des campagnes est en partie à l'origine de cette diminution des inégalités.

La présence de nombreux travailleurs concentrés dans les villes donnent à ces derniers la possibilité de se réunir et d'imposer des conditions de travail plus avantageuses. Depuis la fin du XIX^e siècle, le niveau de vie des salariés s'est en effet profondément dégradé. Comme le souligne Marx, les enfants sont mis au service de l'industrie, ce qui permet de peser encore davantage sur les salaires. Louis Paul (1927) observe à l'époque, en France, un phénomène de paupérisation absolue : au début du XX^e siècle, contrairement à certaines idées reçues, un travailleur n'a pas les ressources suffisantes pour consommer

autant de denrées alimentaires³⁴ qu'au milieu du XIX^e siècle. Surtout, les quelques lois limitant la durée de la journée de travail ne sont pas souvent respectées (exemple de la loi de 1848 limitant le travail des Parisiens à 10 heures par jour, et celui des travailleurs de province à 11 heures) alors que ce travail apparaît de plus en plus intensif. Cette paupérisation absolue est en partie due au fait que le dépeuplement des campagnes provoque des baisses de production agricole et élève le prix des denrées. Pour des raisons liées à l'infrastructure nationale, les industries s'implantent de plus en plus souvent en zone urbaine, ce qui empêche les salariés de bénéficier d'une autosuffisance sur le plan alimentaire. La situation devenant intenable, les travailleurs se mobilisent pour relever les salaires, ce qui explique en partie la baisse des inégalités observée par Kuznets dans les années 1920. Evidemment, l'économie est à l'époque presque entièrement « monétarisée », et cela contribue également à augmenter la part des revenus monétaires aussi bien dans les villes que dans les campagnes : les inégalités tendent donc à diminuer, du point de vue de ce qui est « comptabilisable ».

Cette monétarisation est indispensable dans le cadre du mode de production capitaliste. Afin d'accroître la taille du marché intérieur, les capitalistes sont contraints de relever les salaires, et ceci d'autant plus que l'autosuffisance alimentaire disparaît progressivement : les travailleurs se retrouvent dans l'obligation de consommer les biens alors produits par l'industrie. Une hausse des salaires apparaît donc indispensable, aussi bien pour les salariés (pour des raisons de survie) que pour les capitalistes souhaitant écouler leur production. C'est d'ailleurs la raison invoquée à l'époque par Ford, lors de la mise en place de son « *Five dollars a day* ».

Le rôle de l'Etat

L'Etat joue également un rôle majeur dans la diminution des inégalités au début du XX^e siècle. La légitimité des gouvernements successifs ne peut reposer sur l'exploitation croissante de la majorité de la population. Surtout, dès les années 1930, il apparaît indispensable d'accroître la taille du marché intérieur pour écouler la production industrielle. Pour assurer le bon fonctionnement du mode de production capitaliste, une « troisième

³⁴ Alors qu'en 1850-55, un travailleur parisien pouvait avec son salaire consommer 16 kilos de pain, ou 4250 grammes de viande, ou 3700 grammes de beurre, ou 84 œufs, ou 85 kilos de pommes de terre, il ne peut en 1925, consommer que 18,5 kilos de pain, ou 2600 grammes de viande, ou 1900 grammes de beurre, ou 58 œufs, ou 29 kilos de pomme de terre (Paul Louis, 1927). Dans le cas français, la structure concurrentielle de l'agriculture permettait, au début du XIX^e siècle, de peser sur le prix des produits agricoles et ainsi sur les salaires. Cependant, l'exode rural commence à devenir responsable d'une pénurie de travailleurs dans les campagnes à la fin du siècle. Les prix des denrées alimentaires s'élèvent donc, et ceci d'autant plus que les gains de productivité obtenus dans l'agriculture restent faibles. Il faut attendre la seconde moitié du XX^e siècle pour assister à une modernisation du secteur agricole et à une baisse du prix des denrées alimentaires.

force », placée entre les capitalistes et les travailleurs, doit donc intervenir. C'est la « grande transformation » observée par Polanyi (1983) en 1944. A la fin du XIX^e siècle, Adolf Wagner énonçait déjà sa célèbre loi décrivant une tendance de long terme selon laquelle les dépenses publiques allaient rapidement augmenter davantage que la production nationale. S'interposant pour « résoudre » les conflits sociaux, l'Etat est aussi nécessaire pour investir dans des secteurs peu rentables sur le court terme. La construction et l'entretien d'une infrastructure nationale facilitant les échanges de marchandises sont ainsi rapidement pris en charge par cet Etat.

Il semble donc impossible d'appréhender le rôle de l'Etat en dehors d'une étude du mode de production capitaliste. Comme en Chine et au Brésil, l'intervention étatique fut indispensable, dans les débuts de l'industrialisation des pays du Centre, pour renforcer la monétarisation de l'économie (en donnant un statut légal et obligatoire au salariat), ainsi que pour assurer des investissements indispensables mais peu rentables. L'élément qui nous intéresse ici est que cette intervention croissante dans le fonctionnement de l'économie permet, au début du XX^e siècle, d'instaurer en Europe de l'Ouest et aux Etats-Unis une distribution plus égalitaire des revenus. Cette nouvelle distribution est donc à l'origine de la baisse des inégalités des années 1920 observée par Kuznets. L'impact de la Première Guerre mondiale apparaît ici évident, l'Etat ayant acquis un pouvoir important durant le conflit. La résorption des inégalités ne fait que s'accroître par la suite, les Trente Glorieuses constituant une période très favorable pour les salaires.

Nous chercherons maintenant à expliquer pourquoi l'industrialisation de la Chine et du Brésil n'a pas engendré un partage des revenus plus égalitaire. En effet, la courbe en U inversé de Kuznets, illustrant l'évolution des inégalités dans les pays du Centre depuis le XIX^e siècle, ne semble pas s'appliquer dans ces deux pays. Au contraire, les inégalités y demeurent à un niveau élevé, lorsqu'elles n'y augmentent pas. Pourtant, l'industrialisation et l'urbanisation (notamment dans le cas du Brésil), ainsi que le rôle de l'Etat, y ont atteint un poids considérable. Comment expliquer ce phénomène, à l'aune de l'étude réalisée précédemment sur l'évolution des modes de production dans ces deux pays ?

Croissance et hausse des inégalités en Périphérie

L'accentuation du dualisme

Un cheminement économique « à la Rostow » ?

La forte croissance connue par le Brésil durant la période du « Miracle économique », des années 1960 aux années 1970, et en Chine actuellement, est engendrée par un taux d'accumulation élevé. L'industrialisation n'est pourtant pas à l'origine d'une

résorption des inégalités. Au contraire, dans ces deux pays, on observe durant les périodes de forte croissance économique un partage de la valeur ajoutée de plus en plus inégalitaire. En Chine, l'indice Gini, mesurant les inégalités de revenus, est passé de 0,28 en 1981 à 0,47 en 2007 ; de même, au Brésil, il s'est élevé de 0,50 en 1960 à 0,60 en 2007. En réalité, les deux pays semblent ne pas suivre le même parcours que les pays du Centre, ce qui explique qu'une baisse des inégalités similaire à celle connue par ces derniers dès la première partie du XX^e siècle soit peu envisageable.

Nous essaierons surtout ici de comprendre le cheminement économique de ces pays, notamment à travers une remise en cause de l'analyse de Walt Whitman Rostow. Dans *Les étapes de la croissance économique* (1963), Rostow présente ses fameuses étapes censées mener selon lui l'ensemble des pays à « l'âge de la consommation de masse ». Le Centre aurait en effet suivi ces étapes pour aboutir à la situation actuelle, et il suffirait pour la Périphérie de suivre le même parcours. Nous ne nous attarderons sur cette thèse que pour mieux la critiquer par la suite. Dans la suite de ce travail, il s'agira de démontrer que la situation actuelle est différente de celle connue par le Centre dans les débuts de son industrialisation aux XVIII^e et XIX^e siècles. Aucune des étapes décrites par Rostow ne pourrait aujourd'hui s'appliquer à la Périphérie.

Dans un premier temps, les pays concernés devraient, selon cet auteur, connaître dans le cadre d'une société agricole traditionnelle, des conditions préalables au changement (notamment des avancées technologiques). Néanmoins, nous pouvons déjà objecter à cela que les conditions préalables au changement ne sont pas suffisantes pour lancer le processus d'accumulation. Comme le note Paul Bairoch (1974, pp. 15-25), de nombreuses techniques utilisées au XIX^e siècle existaient bien avant que le Centre ne se lance dans sa révolution industrielle : à la fin du Moyen-Âge, l'Europe possédait déjà les ressources technologiques et financières suffisantes pour réaliser sa révolution industrielle. De même, sous l'Empereur romain Vespasien, en 70-79 avant J.C., une technique consistant à économiser de la main d'œuvre dans le transport de l'eau potable fut rejetée pour la simple raison qu'elle aurait engendré du désœuvrement parmi les travailleurs (Gimpel, 1975, pp.14-15). La révolution industrielle fut, contrairement aux dires de Rostow, un préalable à l'application et au développement de ces techniques et non une conséquence de celles-ci. Seule la volonté d'accumulation est en mesure d'expliquer les applications technologiques, ce qui semble donc s'opposer à la première étape de Rostow.

Ensuite, lors du décollage, le taux d'investissement dépasserait les 10% du revenu national, et la croissance s'auto-entretiendrait. Le pays connaîtrait enfin une marche vers la maturité, avec une diffusion de la technologie dans tous les secteurs, et une diversification de la production, notamment un élargissement de celle-ci vers les biens de production, ce

qui mènerait à l'âge de la consommation de masse (accès d'une large classe moyenne à la consommation de biens durables). Pourtant, les pays du Centre n'ont eux-mêmes jamais connu de doublement de leur taux d'investissement durant la « phase de décollage ». Au XIX^e siècle, le taux d'investissement atteint tout juste les 5%³⁵ du revenu national en Angleterre. Au contraire, il se pourrait que, selon l'analyse de Rostow, la Chine et le Brésil se trouvent aujourd'hui dans une phase de décollage. Ces deux pays sont en effet actuellement deux grandes puissances industrielles : un taux d'investissement d'environ 20% pour le Brésil et légèrement supérieur à 40% pour la Chine pourrait-il être une étape avant la marche vers la maturité et la consommation de masse ?

Ou une accentuation du dualisme...

Contrairement à l'analyse de Rostow, des taux d'investissement aussi élevés que ceux du Brésil et de la Chine ne sont pas suffisants pour engendrer une marche vers la maturité et la consommation de masse. En effet, il ne suffit pas que le taux d'investissement soit élevé, il faut encore que les capitaux se dirigent vers les secteurs de l'économie les plus à même d'assurer l'accumulation du capital sur le long terme. Un taux d'investissement élevé ne signifie pas forcément une marche vers la consommation de masse et ne garantit pas le maintien du processus d'accumulation. Ainsi, il semble que le niveau élevé des inégalités en Chine et au Brésil, et la présence d'une classe sociale considérablement privilégiée, nuit à une orientation efficace des capitaux.

Le problème, dans le cas des deux pays étudiés, réside dans le fait que l'essor du processus d'accumulation n'est pas lié à la présence d'un vaste marché national et à la demande des classes populaires. Ainsi, contrairement à ce qui s'est produit dans les pays du Centre, le secteur agricole ne sert pas de tremplin à l'industrie nationale car le processus d'accumulation est directement le résultat de pressions externes. Or, pour Lipton (1977), le développement agricole est nécessaire avant tout développement industriel, comme l'ont d'ailleurs montré les cas coréen et taiwanais. Sans révolution agricole et sans investissement dans l'agriculture, l'industrie ne se trouve pas suffisamment stimulée, et du fait du maintien d'une partie importante de la population dans ce secteur peu productif, le salaire national moyen reste faible. Dans de tels pays, le développement industriel ne se fonde donc pas sur la demande du secteur agricole et des classes populaires, mais il repose sur la consommation des classes dominantes. Au sein des secteurs industriels fortement productifs,

³⁵ Néanmoins, il est vrai que ce chiffre peut paraître contestable, car la société de l'époque n'étant pas totalement monétarisée, le revenu national n'est pas représentatif de toute la richesse produite alors ; de même, une part importante des investissements n'est pas comptabilisée. Il n'en reste pas moins que ces 5% nous donnent tout de même un ordre de grandeur approximatif pour l'investissement de l'époque.

la présence de salaires très faibles permet d'élever la plus-value recueillie par l'entrepreneur et d'augmenter ainsi le niveau des inégalités.

En Chine, le cas est encore plus flagrant qu'au Brésil : le maintien de plusieurs dizaines de millions de travailleurs agricoles excédentaires n'incite pas à accroître la productivité de ce secteur. En revanche, au Brésil, en raison de la distribution inégalitaire des terres, la main d'œuvre agricole a depuis longtemps quitté l'agriculture pour se réfugier dans les villes. Cependant, cet exode rural, lorsqu'il est lié à une faible demande de travail de la part des secteurs les plus modernes, est aussi responsable de la présence d'une main d'œuvre excédentaire dans les zones urbaines, ce qui pousse à développer des emplois peu productifs dans le secteur informel ou tout simplement dans le secteur tertiaire. Ces secteurs, dont la productivité est faible, maintiennent des salaires extrêmement bas, et tendent à renforcer les inégalités. C'est la présence d'une économie duale qui explique en grande partie le niveau élevé des inégalités dans les pays de la Périphérie. La coexistence d'un secteur arriéré peu productif (essentiellement dans l'agriculture, le secteur informel et le secteur tertiaire) et d'un secteur très productif situé dans l'industrie, assure en effet des taux de profits élevés aux entrepreneurs des secteurs les plus modernes en maintenant des salaires très faibles.

Une hausse des inégalités dans une structure socio-économique spécifique

Le cas des nouveaux pays industrialisés asiatiques

Contrairement aux cas chinois et brésilien, la croissance économique des nouveaux pays industrialisés asiatiques (Corée du Sud, Taiwan, Singapour et Hong-Kong) fut à l'origine d'une baisse des inégalités. Le fait que le rattrapage technologique de ces NPI ait été beaucoup plus progressif mais aussi plus efficace que celui du Brésil, s'explique par une structure socio-économique très différente entre ces deux régions au sortir de la Seconde Guerre mondiale. Les biens consommés et produits par le Centre à cette époque pouvaient s'obtenir avec une intensité capitaliste nettement plus faible que ceux d'aujourd'hui : c'est ce qui explique que des pays comme Taiwan ou la Corée du Sud aient réussi à fonder leur croissance économique sur des techniques intensives en main d'œuvre (dans les débuts de leur industrialisation) (Judet, 1986).

Dans le cas de l'agriculture, alors que les grands pays d'Amérique latine commençaient à élever leur productivité agricole grâce à l'utilisation de technologies importées, les nouveaux pays industrialisés asiatiques stimulaient leur production par « un système de modernisation fondé sur la recherche à travers le pays des pratiques culturelles les plus progressives afin de combiner le savoir-faire indigène avec une politique

rigoureusement sélective d'emprunt à l'étranger » (Judet, 1986, p.92). Le développement industriel de ces pays impliquait donc une diminution des inégalités, car l'utilisation de techniques intensives en main d'œuvre conduisait à employer l'ensemble des travailleurs, les faisant ainsi tous profiter de la croissance économique. La remontée progressive de l'échelle industrielle, et non l'instauration brutale d'une industrie fortement capitaliste comme au Brésil et en Chine, a permis aux NPI asiatiques de se développer de façon « harmonieuse » et de résorber le dualisme économique.

Qu'il s'agisse de l'industrie ou de l'agriculture, les nouveaux pays industrialisés asiatiques cherchaient donc beaucoup moins que l'Amérique latine, au sortir de la Seconde Guerre mondiale, à élever l'intensité capitaliste de leur production. Contrairement à ces NPI, en Chine, l'industrie lourde stimulée dès les années 1950 par le Parti communiste chinois, présentait une forte intensité capitaliste tendant à reléguer une partie de la population chinoise dans des secteurs peu productifs. Ce choix de la Chine de soutenir une telle industrialisation reste à éclaircir, explication qui résidera, comme pour le Brésil, sur une analyse de la structure socio-économique de ce pays au sortir de la guerre.

Des structures socio-économiques différentes

La présence de structures socio-économiques radicalement différentes est en mesure de mieux nous faire comprendre la « supériorité »³⁶ des politiques industrielles menées par les nouveaux pays industrialisés asiatiques. Alors que ces derniers pouvaient compter sur leur marché intérieur pour écouler leur production de biens non durables, et remonter ainsi progressivement l'échelle industrielle, la Chine et le Brésil se focalisèrent essentiellement sur des industries très capitalistes quasiment dès les débuts de leur industrialisation.

Cette industrialisation s'adaptait, dans les deux pays, aux besoins de la classe dominante : au Brésil, il s'agissait (dès les années 1950) de limiter les importations de biens de luxe, les couches aisées de la population souhaitant modeler leur consommation sur celle du Centre (le développement d'une telle industrie servait alors à limiter le déficit commercial) ; en Chine, l'essor d'une industrie lourde (dès 1949) liée au secteur militaire s'ajustait aux exigences de sécurité des nouveaux mandarins. Le développement d'une industrie capitaliste répondait donc à l'existence d'une demande, celle des classes privilégiées brésiliennes souhaitant adopter le même mode de vie qu'au Centre, et celle des militaires chinois désirant maintenir leur pouvoir en renforçant la défense nationale.

Ces deux catégories de demande illustrent parfaitement les déterminants du pouvoir dans ces pays : au Brésil, la classe dominante détient son pouvoir de ses relations avec les

³⁶ Dans notre deuxième chapitre, nous reviendrons sur cette supposée « supériorité » des politiques industrielles adoptées par les NPI asiatiques, et ce notamment dans notre analyse de la crise de 1997.

puissances du centre, alors qu'en Chine, cette domination repose sur des rapports de force et la supériorité militaire. Alors que le Brésil actuel s'est bâti durant la colonisation européenne, grâce aux rapports commerciaux le liant au Centre, la Chine s'est plutôt construite militairement dans de perpétuels rapports de force. Par ailleurs, si les caractéristiques de la demande contribuent à expliquer les traits distinctifs de l'industrialisation chinoise et brésilienne, il est nécessaire de se pencher également sur la disponibilité des capitaux. Alors que l'industrie du Centre, ainsi que celle des NPI asiatiques, s'est fondée dans ses débuts sur l'activité de nombreux petits capitalistes, l'essor d'une industrie capitaliste nécessitait au contraire des apports de capitaux élevés aussi bien en Chine qu'au Brésil. La concentration du pouvoir politico-économique, tout en permettant de mieux comprendre les caractéristiques de la demande, explique également ces apports de capitaux. Seules de telles sociétés sont en mesure de concentrer autant de capitaux dans les mains de quelques individus dans des pays aussi peu « développés » que la Chine ou le Brésil des années 1950.

Dans les deux pays étudiés, la concentration du pouvoir empêche donc les classes moyennes de bénéficier d'un minimum de capital pour investir dans la sphère industrielle. Cependant, étant donné l'intensité capitaliste requise par les industries actuelles, il apparaît de toute façon de plus en plus difficile pour ces classes d'intervenir directement dans le processus d'accumulation et de réunir les moyens suffisants pour investir dans l'appareil productif, ce qui explique en partie l'augmentation des inégalités aussi bien en Chine qu'au Brésil. Contrairement à l'analyse de Kuznets, le processus d'accumulation ne fut donc pas, dans ces deux pays, à l'origine d'une réduction des inégalités. Bien au contraire, il semble que la concentration du pouvoir politico-économique est indispensable au maintien de cette accumulation...

d. Des inégalités nécessaires dans le cadre d'une industrialisation tardive

Des apports considérables en capitaux

Le rôle des classes moyennes au Centre

Le rôle des anciennes classes dominantes

Selon Kuznets (1955 ; 1972), le niveau élevé des inégalités aurait contribué à stimuler l'accumulation des pays du Centre dans les débuts de la révolution industrielle. Ces inégalités permirent aux couches les plus riches d'épargner une part plus importante de leurs revenus et de participer au processus d'accumulation. Plus précisément, nous pouvons

compléter cette analyse en affirmant que les salaires versés par le secteur industriel, beaucoup plus productif que le reste de l'économie, se rapprochaient de la moyenne nationale, ce qui contribuait à élever la plus-value recueillie par l'entrepreneur. Les écarts de productivité seraient donc responsables d'une montée des inégalités dans les débuts de l'ère industrielle, indispensables pour concentrer suffisamment de capitaux dans les mains des entrepreneurs. De même, pour Aghion (1998, p. 48), lors de l'établissement de nouvelles technologies, les inégalités sont renforcées du fait de l'adoption de ces techniques par une minorité de secteurs et d'entreprises, ce qui crée un fossé entre les travailleurs qualifiés et les non qualifiés. En raison de ces différences de productivité, les secteurs les plus productifs sont aussi en mesure de produire davantage, mais étant donné que la demande ne s'élève pas aussi rapidement que la hausse de la production, les prix diminuent, ce qui ruine les secteurs arriérés.

Cependant, une fois que l'ensemble des secteurs gagne en productivité, les différences intra-sectorielles diminuent, ce qui atténue alors les inégalités de revenus : lorsque les nouvelles « *general purpose technologies* » sont largement adoptées par tous les secteurs de l'économie, on observerait donc une diminution des inégalités. Dans le cas des pays du Centre, Kuznets observe une telle diminution dès les années 1920. Jusqu'à la forte hausse des inégalités connue par le Centre depuis les années 1970, l'analyse de Kuznets sur la courbe en « U inversé », suivie par celle de Aghion, semblait effectivement se vérifier dans les pays dits actuellement « riches » : alors que les inégalités connurent une hausse constante au cours du XIX^e siècle, elles se trouvèrent sur une pente descendante dès le début du XX^e siècle.

L'augmentation des inégalités dans les débuts du processus d'industrialisation aurait donc été indispensable, selon Kuznets, pour lancer l'accumulation des pays du Centre. Cette thèse, selon laquelle ce furent les classes privilégiées qui stimulèrent l'accumulation, reste-t-elle pertinente lorsqu'on étudie un peu plus en profondeur l'industrialisation du Centre ? En réalité, dans les débuts de la révolution industrielle, les revenus des couches les plus aisées de la population se dirigeaient essentiellement vers la consommation de biens de luxe ou bien servaient à accroître la productivité des exploitations agricoles, et cela plutôt que de s'investir dans l'industrie naissante.

Paul Bairoch (1974) et François Crouzet (1985) ont montré que ce ne furent pas ces catégories qui lancèrent le processus d'accumulation : qu'il s'agisse des marchands ou des grands propriétaires fonciers, les classes supérieures de l'époque orientaient leurs capitaux vers l'achat de biens de luxe ou vers des secteurs de l'économie peu productifs (terres) pour des raisons de prestige. Pour Paul Bairoch (1974), les pénuries de main d'œuvre dans le secteur agricole obligèrent néanmoins les grands propriétaires terriens à moderniser leurs

exploitations afin de pouvoir continuer à satisfaire leurs besoins en biens de luxe. C'est en partie cette révolution agricole, grâce aux débouchés qu'elle fournit aux industries textiles et sidérurgiques, qui stimula la révolution industrielle, mais il n'en reste pas moins que ce ne sont pas les couches les plus aisées de la population qui furent directement les agents de cette accumulation. Alors que les grands propriétaires fonciers en profitaient pour agrandir leurs domaines (par le biais des enclosures) afin de se lancer dans l'élevage de moutons et fournir la laine nécessaire à l'industrie textile, les artisans des villes investissaient leurs capitaux dans des industries de plus en plus performantes.

Les écarts croissants de revenus entre les classes populaires et les catégories les plus riches de la population ne permettent donc pas d'expliquer l'essor du processus d'accumulation par la concentration des revenus entre les mains des plus riches, car ce ne sont pas ces derniers qui intervenaient directement dans la sphère productive.

Classes moyennes et industrialisation

Au contraire, la possibilité d'investir avec de faibles apports en capitaux permettait à de petits artisans de créer leur propre industrie. Ce ne sont donc pas les fortes inégalités de l'époque qui ont aidé à lancer la révolution industrielle. En fait, ce qui permit aux classes moyennes de participer au processus d'accumulation, c'est que les inégalités étaient alors plus faibles que celles observées actuellement dans les deux pays étudiés (Bairoch, 1974). Si les salariés de l'industrie constituaient au XIX^e siècle la catégorie la plus touchée par la hausse des inégalités, il n'en reste pas moins qu'ils ne représentaient alors qu'une minorité de la population active (contrairement à la situation actuelle, notamment dans le cas du Brésil) : de là, les deux tiers de la population anglaise aurait vu au XIX^e siècle ses revenus augmenter (Bairoch, 1974, p. 40), et l'essor du processus d'industrialisation pouvait alors reposer sur une large demande, comprenant aussi bien celle des classes privilégiées que celle des classes populaires.

La structure socio-économique de l'époque faisait donc dépendre l'expansion de l'industrie non seulement de la présence d'une vaste demande nationale, mais surtout de la possibilité pour les classes moyennes de réunir suffisamment de capitaux pour investir dans l'appareil productif. Ce qui facilitait l'investissement industriel des petits artisans, c'est que non seulement l'apport en capital était minimal, mais aussi que le taux de profit était extrêmement élevé (du fait des écarts de productivité avec le reste de l'économie et de la faiblesse des salaires nationaux).

Ce ne sont donc pas les catégories les plus riches des pays du Centre qui stimulèrent le processus d'accumulation dans les débuts de la révolution industrielle : non seulement les classes moyennes servaient à absorber une large part de la production industrielle, mais

surtout, ces dernières étaient en mesure d'investir directement dans l'appareil productif. Les caractéristiques de l'industrie expliquaient alors l'intervention de ces classes dans le processus d'accumulation, les capitaux nécessaires étaient assez faibles pour permettre à des individus n'appartenant pas aux classes les plus aisées de la population de créer leur propre entreprise. Au contraire, dans le cas du Brésil et de la Chine, les classes moyennes ne peuvent participer au processus d'accumulation, car non seulement les inégalités sont fortes, mais aussi parce que les capitaux nécessaires pour créer une entreprise compétitive au niveau international sont extrêmement élevés.

Le rôle des « classes privilégiées » en Périphérie

Une augmentation historique des capitaux nécessaires

Alors qu'au XIX^e siècle, en France, l'apport initial en capital pour un investissement industriel moyen correspondait au maximum à 6 ou 8 mois du revenu national moyen, au milieu du XX^e siècle, l'investissement moyen nécessitait 350 mois du revenu d'un travailleur de la Périphérie (Bairoch, 1977, p. 191). On comprend donc que dans de telles conditions, les classes populaires ne soient plus en mesure d'investir dans la sphère industrielle. Bairoch observe que la situation était déjà beaucoup plus difficile pour l'Allemagne et la France, qui débutèrent leur révolution industrielle avec quelques décennies de retard, que pour l'Angleterre. Les capitaux nécessaires pour investir dans l'industrie anglaise à la fin du XVIII^e siècle étaient inférieurs à ceux de l'industrie allemande et française au début du XIX^e siècle.

En raison de la concurrence, que celle-ci soit nationale ou internationale, les entreprises sont poussées à élever sans cesse leur intensité capitaliste et à utiliser de nouvelles techniques. Cette avance technologique leur permet dans un premier temps de dégager une plus-value extra : celle-ci finit par disparaître lorsque l'ensemble des entreprises du secteur adoptent les nouveaux procédés. Dans le système capitaliste, l'intensité capitaliste du secteur industriel ne cesse donc de croître : comme Marx le notait déjà au XIX^e siècle, le capital constant nécessaire augmente sans cesse, alors que la part de travail vivant, c'est-à-dire la part de capital variable, tend relativement à diminuer.

Il est de plus en plus difficile pour les classes populaires de participer au processus d'accumulation. Les pays de la Périphérie ne sont donc pas en mesure de faire reposer le lancement de leur accumulation sur les classes moyennes, contrairement à ce qui s'est déroulé dans les pays du Centre tout au long du XIX^e siècle. Non seulement, en raison d'un niveau élevé d'inégalités, ces classes moyennes présentent des revenus extrêmement restreints, mais de toute façon, les capitaux nécessaires pour réaliser un investissement

moyen sont tellement importants que seules les couches les plus aisées sont en mesure de participer à l'accumulation.

Les inégalités de ces pays sont aussi en partie responsables de l'accent mis sur une industrie fortement capitaliste. Celso Furtado révèle ainsi que l'imitation des modes de vie du Centre pousse les catégories les plus riches à consommer des biens durables dont la production nécessite un apport considérable en capital. Or, ces biens doivent être produits avec les mêmes techniques que dans les pays du Centre. Contrairement aux biens de consommation courants, pour lesquels il est possible d'adapter la technique utilisée au pays concerné (étant donné que ces biens ont existé sous une forme artisanale), les biens durables sont les fruits d'une civilisation avancée et leur production ne peut se réaliser qu'avec un éventail de techniques extrêmement restreint. De là, l'industrie de pays comme la Chine ou le Brésil est en grande partie orientée vers une production intensive en capital qui est inaccessible aux classes moyennes, mais qui répond à la demande des classes dominantes.

L'impossibilité pour les classes moyennes d'investir, et le rôle des classes supérieures

L'accumulation dans ces pays ne peut donc reposer que sur des investissements réalisés par les classes les plus aisées. Le lancement de l'accumulation ne se réalise pas de la même manière que dans les pays du Centre aux XVIII^e et XIX^e siècles. Alors qu'au Centre, les classes moyennes ont joué un rôle considérable, et que les couches les plus aisées ont dans un premier temps évité tout contact avec la sphère industrielle, la Périphérie est aujourd'hui obligée de compter uniquement sur la minorité la plus riche de sa population, aidée évidemment en cela par le pouvoir étatique. Les inégalités extrêmement élevées, ainsi que la forte intensité capitaliste des industries actuelles, rendent impensable toute participation des classes populaires au processus d'accumulation et tout investissement de leur part. Contrairement aux grands propriétaires fonciers et aux commerçants du XIX^e siècle, les classes supérieures de la Périphérie sont aujourd'hui obligées de jouer un rôle dans l'accumulation nationale.

Cependant, ces couches sociales présentent une propension à consommer extrêmement forte, encore plus élevée qu'au XIX^e siècle, car la valeur ajoutée des produits désirés est bien supérieure à celle des biens de luxe du XIX^e siècle. L'imitation des modes de vie du Centre pousse en effet les catégories les plus riches de la Périphérie à utiliser une part importante de leurs revenus à la consommation de biens de luxe extrêmement coûteux, ce qui pourrait être néfaste pour le processus d'accumulation.

Il ne faut pas non plus oublier que le niveau élevé des inégalités risque de ne pas encourager à investir dans des secteurs productifs : les risques de surproduction décourageraient toute forme d'investissement risquant de provoquer des excédents de

production. La Chine se différencie ici du Brésil, car si le taux de formation brute de capital fixe de ce dernier semble nettement freiné et stagne à 20% du PIB, celui de la Chine avoisine les 45%, un record mondial : observons seulement que les marchés financiers ne sont pas aussi développés en Chine qu'au Brésil, que l'Etat chinois subventionne considérablement les investissements industriels (notamment par des taux d'intérêt extrêmement faibles), que ce pays connaît des phénomènes de surproduction récurrents pesant sur la rentabilité des entreprises, et enfin que de nombreux investissements comptabilisés dans la FBCF ne font que refléter la spéculation immobilière.

Malgré ces problèmes que pourrait rencontrer le processus d'accumulation, il n'en reste pas moins que ce sont bien les catégories les plus riches de la population brésilienne et chinoise, avec l'aide de l'Etat, qui contribuent à stimuler l'industrialisation, et ce grâce à la possibilité offerte aux classes dominantes de concentrer suffisamment de capitaux pour investir dans un appareil productif fortement intégré au système capitaliste mondial. Dans le cas des deux pays étudiés, les inégalités semblent donc indispensables pour stimuler le processus d'accumulation, notamment parce que, dans un premier temps, elles permettent de concentrer suffisamment de capitaux et de stimuler ainsi l'offre industrielle. Par ailleurs, cette stimulation se réalise également au niveau de la demande, demande formée essentiellement par les catégories les plus riches et s'adressant à un appareil productif de plus en plus moderne.

Une demande spécifique de la part des classes privilégiées

Une consommation de biens de luxe

L'imitation des modes de vie du Centre

Karl Marx, à la suite de David Ricardo, distinguait au XIX^e siècle les biens de luxe et les biens ouvriers. Les couches les plus aisées de la population européenne orientaient déjà à l'époque une grande part de leurs revenus vers l'achat de biens de luxe ou vers l'investissement agricole. Comme le remarquent Paul Bairoch (1974) ou François Crouzet (1985), cette consommation ostentatoire les empêchait d'investir dans l'industrie et de participer au processus d'accumulation. C'est d'ailleurs ce qui explique que ce ne sont pas les couches les plus riches de ces pays qui sont à l'origine de la révolution industrielle. Au contraire, alors que ces catégories cherchaient à se distinguer de reste de la population en élevant leur consommation (pour maintenir leur position de prestige), l'accumulation fut stimulée, avec très peu de capitaux, par des investissements réalisés en grande partie par de petits artisans. De même, actuellement, les riches des pays de la Périphérie dépensent une part importante de leurs revenus dans des consommations de prestige. Au Brésil, et

aujourd'hui de plus en plus en Chine, les couches les plus aisées de la population cherchent à imiter les modèles de consommation du Centre, et préfèrent dépenser leurs revenus dans l'achat de biens de luxe plutôt que de contribuer à renforcer le processus d'accumulation. Ce dernier en est-il pour autant freiné, ou au contraire, est-il stimulé par cette demande particulière des classes dominantes ?

La célèbre analyse de Veblen sur les consommations de prestige des couches oisives se retrouve donc encore une fois d'actualité. Selon Veblen (1970) ou Duesenberry (1949), le niveau relatif de revenu détermine l'épargne d'un individu, c'est-à-dire que la consommation de ce dernier est liée à la consommation et aux revenus des individus avec qui l'agent concerné entre en relation : les contacts croissants avec le Centre poussent donc les classes supérieures de la Périphérie à modeler leur mode de vie sur celui des pays « développés ». De nombreux économistes, de Kuznets à Furtado, en passant par Nurkse, ont analysé ces comportements et les problèmes que ces derniers posent pour la croissance économique des pays concernés. Ainsi, Kuznets émet un doute sur le fait que les inégalités puissent contribuer à stimuler l'accumulation dans les pays de la Périphérie, contrairement à ce qui se serait produit dans ceux du Centre au XIX^e siècle, car la part accrue des revenus des plus riches s'oriente aujourd'hui vers l'achat de biens durables à forte valeur ajoutée (ceci afin d'imiter les modes de vie des pays « développés »), et ne contribue donc pas à stimuler l'accumulation nationale. De même, pour Nurkse (1968), ce phénomène d'imitation des modes de vie du Centre constitue un frein pour l'accumulation du capital dans les pays de la Périphérie.

En fait, selon Kuznets (1972) ou Nurkse (1968), la consommation ostentatoire des plus riches dans les pays du Centre au XIX^e siècle n'aurait pas constitué un blocage pour l'accumulation, car une part importante des revenus pouvait encore s'orienter vers des investissements productifs. Comme le remarque Paul Bairoch (1974), les biens de luxe de l'époque se distinguaient de ceux d'aujourd'hui, et présentaient une faible valeur ajoutée en raison du bas niveau technologique de l'époque (comparé au niveau actuel). Ainsi, la production de ces biens se caractérisait, contrairement à aujourd'hui, par une faible intensité capitaliste : il s'agissait surtout de biens artisanaux produits dans des pays du Centre moins développés que l'Angleterre (Allemagne, France...), comme la porcelaine, des dentelles fabriquées à la main, ou de produits importés de la Périphérie (épices, café, chocolat etc.). Il est évident que le coût de ces produits était considérablement inférieur à celui des biens durables aujourd'hui consommés par les classes les plus aisées de la Périphérie. Ces derniers présentent une forte valeur ajoutée en raison d'une forte intensité capitaliste et d'un certain niveau technologique indispensables à leur fabrication. Leur production fut en effet initiée dans un contexte économique particulier, celui d'un niveau

élevé de développement économique dans les pays du Centre : le niveau relativement élevé des salaires et l'abondance de capitaux poussaient à la fabrication de tels biens. Or, la situation socio-économique de la Périphérie est actuellement différente de celle du Centre, et surtout les capitaux y sont beaucoup plus rares. En conséquence, on pourrait penser que l'achat de tels biens par les couches privilégiées est néfaste, car elle tend à ôter des capitaux indispensables du processus d'accumulation.

Le blocage du processus d'accumulation

La forte propension à consommer des catégories les plus riches de la Périphérie risquerait donc de nuire au processus d'accumulation dans ces pays. Pour Ragnar Nurkse (1968), le « sous-développement » résulterait d'une insuffisance de capitaux. Il suffirait selon lui de taxer la consommation de biens de luxe ou de faire appel à des capitaux étrangers pour lancer l'accumulation et donc le processus de croissance économique. Les inégalités observées dans les deux pays de la Périphérie étudiés, ainsi que la forte propension à consommer des classes dominantes, risqueraient donc, théoriquement, d'être néfastes pour le processus d'accumulation. Cette analyse semble s'opposer à la thèse de Kuznets selon laquelle de fortes inégalités auraient stimulé l'investissement tout au long du XIX^e siècle en Europe de l'Ouest et aux Etats-Unis.

Il s'agit de critiquer ici toutes les lectures qui ont été données de l'analyse de Kuznets sur la stimulation de la croissance économique par les inégalités : certes, pour ce dernier, l'accumulation du capital fut stimulée au XIX^e siècle par de fortes inégalités dans les pays du Centre (nous avons pourtant vu qu'il s'agissait d'une mauvaise interprétation de la situation de l'époque...), mais ces inégalités risqueraient au contraire de bloquer le processus d'accumulation dans les pays de la Périphérie.

Pour Kuznets, « vouloir appliquer les schémas de développement (des pays développés) aux pays sous-développés, dont la situation actuelle est différente sur bien des points, a toutes chances de bouleverser les institutions sociales et économiques existantes et d'aboutir à des explosions révolutionnaires » (Kuznets, 1972, p.328), et « une répartition inégale du revenu peut, dans un pays, stimuler fortement la croissance économique, tandis que dans un autre pays, elle constituera un obstacle majeur, sinon une cause d'effondrement politique » (1972, p. 350). Quand bien même l'accent est mis essentiellement sur les dangers politiques d'un niveau d'inégalités élevé dans les pays de la Périphérie, l'auteur insiste aussi sur le fait que la propension à épargner des plus riches est inférieure aujourd'hui à ce qu'elle était au XIX^e siècle, en raison du mode de vie urbain et de l'attrait que représentent pour elles les biens de consommation durables du Centre (Kuznets, 1972, p. 328).

Alors que la concentration des capitaux entre les mains d'une minorité de la population stimule l'investissement, on pourrait donc penser que ces inégalités risquent aussi d'être néfastes pour la poursuite du processus d'accumulation. En effet, dans un pays inégalitaire, les classes dominantes sont aujourd'hui les seules classes en mesure d'investir dans l'appareil productif, mais la forte propension à consommer qui les caractérise pourrait remettre en question cette volonté d'accumulation.

La remontée de l'échelle industrielle

Une épargne importante malgré la présence d'une forte propension à consommer

On pourrait répliquer que, malgré cette consommation ostentatoire des couches privilégiées, les niveaux d'épargne en Chine et au Brésil restent assez élevés (respectivement d'environ 50 et 20%). Avec un taux d'épargne chinois plus de deux fois plus élevé que celui des pays du Centre, le pays ne semble pas lésé par la forte propension à consommer de ses classes supérieures, et comme l'observe régulièrement Bresser Pereira (2007)³⁷, l'épargne brésilienne est aussi suffisante pour stimuler à elle seule le processus d'accumulation national. Mais cette épargne provient-elle réellement des catégories les plus riches de la population? Et soutient-elle l'accumulation en se dirigeant vers les secteurs les plus productifs ?

En Chine, l'épargne de précaution³⁸ est encouragée par une peur de l'avenir qui pousse les Chinois à économiser pour faire face aux soins de santé, aux dépenses d'éducation et à toutes les dépenses liées à la vieillesse et à la retraite. Les couches les plus aisées de la population n'expliquent donc pas à elles seules le niveau élevé de l'épargne nationale. Il n'en reste pas moins que dans les années 1990, moins de 3% de la population chinoise, parmi les plus riches, contrôlait plus de 30% de l'épargne des habitants ruraux et urbains (Fabre, 2002). De même, au Brésil, l'épargne des plus riches atteint aussi des niveaux importants.

³⁷ Selon Bresser Pereira (2007), l'épargne brésilienne pourrait se substituer aux capitaux étrangers pour stimuler l'accumulation nationale. Aujourd'hui, des taux d'intérêt élevés, permettant d'attirer des capitaux, contribuent à valoriser la monnaie brésilienne, ce qui non seulement est néfaste pour la balance commerciale du pays, mais engendre également une diminution de l'épargne intérieure en raison du moindre coût des produits importés. La baisse du prix des produits importés serait également responsable de la « désindustrialisation » du Brésil, ce dernier faisant face à la « maladie hollandaise », c'est-à-dire à l'orientation de son économie vers la production et l'exportation de matières premières (dont les cours sont actuellement en hausse) et vers la lente disparition des secteurs industriels les plus productifs. Bresser Pereira propose donc de diminuer les taux d'intérêt, afin de dévaluer la monnaie brésilienne, et de stimuler ainsi l'épargne nationale aux dépens de l'épargne étrangère.

³⁸ Avant 1978, le taux d'épargne élevé de la Chine provenait des profits élevés des entreprises publiques, alors qu'après cette date, l'épargne des ménages contribuait à expliquer 50% de l'épargne nationale (World Bank, 1997, p.5). Ce n'est que depuis la fin des années 1990 que l'épargne des entreprises est supérieure à celle des ménages.

La forte propension à consommer des classes supérieures ne semble donc pas empêcher la formation d'un taux d'épargne élevé. Reste à savoir si ce taux d'épargne stimule l'accumulation : effectivement, si l'on reprend l'analyse de Keynes, l'épargne ne se dirige pas automatiquement vers l'investissement, et nous insisterons dans notre deuxième chapitre sur le fait que les deux pays orientent une part de plus en plus importante de leur épargne vers des secteurs improductifs comme la finance ou l'immobilier. Néanmoins, le fort taux d'investissement chinois est expliqué en grande partie par cette épargne nationale. Enfin, même si la formation brute de capital fixe du Brésil est beaucoup plus faible que celle de la Chine, elle reste au moins équivalente (en % du PIB) à celle des pays du Centre, aussi bien actuellement que lors de la révolution industrielle de ces derniers au XIX^e siècle.

La forte propension à consommer des classes les plus riches de la population chinoise et brésilienne ne gêne donc pas, a priori, le processus d'accumulation. Au contraire, la présence d'une telle demande stimule la production de biens à forte valeur ajoutée, biens en mesure de concurrencer les produits du Centre. Le rattrapage de ces pays se fait d'autant plus rapidement que ces derniers disposent d'un marché intérieur en mesure d'absorber des biens à fort contenu technologique.

Le rattrapage technologique

Pour résumer, la présence d'un mode de production "hybride" dans les deux pays étudiés est à l'origine du maintien au pouvoir de la classe dominante du mode de production antérieur au capitalisme. De là, la concentration du pouvoir politico-économique apparaît beaucoup plus importante dans les débuts de leur industrialisation que dans les pays du Centre aux XVIII^e ou XIX^e siècles. Qu'il s'agisse de l'Europe, des Etats-Unis, ou un peu plus tard des nouveaux pays industrialisés asiatiques, l'introduction d'un mode de production capitaliste contribue à l'essor de nouvelles classes dirigeantes lors des premiers pas de l'industrie.

Ces nouvelles classes sociales, du fait de leur caractère récent, ne sont pas en mesure de bénéficier d'une structure extrêmement inégalitaire jouant en leur faveur. Le caractère progressif de l'industrialisation, c'est-à-dire une remontée progressive de l'échelle industrielle, des biens à fort contenu en main d'œuvre vers des biens à fort contenu capitalistique, explique qu'un tel modèle de croissance contribue à intégrer l'ensemble des travailleurs. Au contraire, dans le cas du Brésil ou de la Chine, l'utilisation brutale d'une forte intensité capitalistique est responsable du renforcement du dualisme économique, une partie de la population étant exclue de la croissance économique.

Il semble néanmoins que les inégalités soient aujourd'hui indispensables dans ces pays, car les industries nécessitent de produire sur de vastes échelles de production afin de faire face à la concurrence internationale. Combinées à l'obligation de produire des biens à forte valeur ajoutée, ces échelles de production impliquent donc l'utilisation de beaucoup de capitaux. Seules les classes privilégiées de sociétés très inégalitaires sont en mesure de fournir ces capitaux, contrairement à ce qui a pu se dérouler lors de l'industrialisation du Centre. Surtout, les biens produits, présentant une forte valeur ajoutée pour s'adapter à la demande internationale, ne s'adressent qu'aux couches les plus riches de la population : sans ces dernières, la production de biens compétitifs sur la scène internationale ne serait pas stimulée. Or, un rattrapage technologique rapide est indispensable pour soutenir la croissance économique de ces pays.

Certes, dans les nouveaux pays industrialisés asiatiques, le processus d'accumulation s'est réalisé dans un cadre relativement égalitaire. Cependant, ces pays constituent des cas bien particuliers. Ainsi, contrairement à ce qui est souvent affirmé, la taille de ces territoires et le volume de leur production firent qu'ils purent bénéficier d'un protectionnisme plus fort qu'en Amérique latine tout en continuant à être acceptés sur la scène internationale. C'est ce qui leur permit de remonter progressivement l'échelle industrielle, sans avoir à subir dans un premier temps les effets néfastes de la concurrence internationale.

Nous nous interrogerons maintenant sur la possibilité qu'auraient eu la Chine et le Brésil, dans les débuts de leur industrialisation, de diriger leurs efforts vers une industrie à faible intensité capitaliste. Ce cheminement économique correspond à celui choisi par les nouveaux pays industrialisés asiatiques à la fin de la Seconde Guerre mondiale. Leur industrie, « *labour-using* », permettait d'intégrer l'intégralité de la population au nouveau processus d'accumulation, faisant ainsi disparaître toute trace de dualisme économique. Puis, cette industrialisation élevant rapidement les revenus des travailleurs, un marché intérieur s'est rapidement constitué pour des biens à plus forte valeur ajoutée.

Cette orientation aurait-elle été possible dans le cas du Brésil et de la Chine ? Nous présenterons ici le débat des années 1960, débat souvent oublié, sur l'utilisation de « technologies appropriées ». Des pays aussi vastes que le Brésil et la Chine seraient-ils en mesure de présenter une croissance économique élevée grâce à l'utilisation de telles techniques ? Ou au contraire, un rattrapage technologique rapide est-il nécessaire pour affronter la concurrence internationale ?

I. Le processus d'accumulation, responsable d'un accroissement des inégalités

A. Les raisons historiques du dualisme

2. Le rattrapage technologique en Chine et au Brésil

- a. Le débat sur les technologies appropriées**
- b. Un rattrapage technologique indispensable**
- c. Une explication des divergences Chine/Brésil**
- d. Dualisme et rattrapage technologique**

I. Le processus d'accumulation, responsable d'un accroissement des inégalités

A. Les raisons historiques du dualisme

2. Le rattrapage technologique en Chine et au Brésil

En Chine et au Brésil, la croissance économique ne tend aucunement à engendrer une baisse des inégalités. Au contraire, cette croissance, du fait du caractère « hybride » des modes de production chinois et brésilien, accentue le dualisme économique en rejetant hors des secteurs les plus productifs une grande partie de la population. L'accumulation d'un retard technologique, due à une industrialisation tardive, pousse la Chine et le Brésil à utiliser des techniques extrêmement capitalistiques dès les années 1950. Encore aujourd'hui, cette stratégie de développement conduit une part importante des travailleurs excédentaires à se réfugier dans des secteurs peu productifs.

A partir des années 1960, de nombreux économistes proposèrent, face à l'aggravation de ce dualisme économique, de favoriser l'adoption de technologies « appropriées ». Ces technologies devaient prendre en compte le fait que les pays de la Périphérie étaient riches en main d'œuvre et pauvres en capital. L'utilisation de techniques intensives en main d'œuvre permettrait alors à l'ensemble des travailleurs de profiter des fruits de la croissance, ce qui réduirait par la suite les inégalités. Afin de mieux comprendre les enjeux de ce débat, nous essaierons de mieux comprendre dans un premier temps les raisons du rattrapage technologique et les blocages qu'il peut engendrer pour la poursuite du processus d'accumulation.

a. Le débat sur les technologies appropriées

Le retard technologique de la Périphérie

L'accumulation d'un retard technologique

La division internationale du travail dans les débuts de l'ère industrielle

Au XVIII^e siècle, le Centre impose une division internationale du travail particulière aux pays de la Périphérie, et cantonne ces derniers dans la production de matières premières. Il est connu que l'Angleterre, afin d'assurer des débouchés à ses exportations, détruisit l'industrie textile indienne alors florissante. Les textiles indiens constituaient en effet une concurrence redoutable pour les produits britanniques. Ces derniers subissaient la concurrence d'une industrie bénéficiant d'une main d'œuvre bon marché. C'est d'ailleurs ce qui fait dire à certains historiens (Crouzet, 1985) que l'Angleterre aurait commencé à

utiliser des technologies de plus en plus sophistiquées pour affronter cette concurrence. Cependant, ce n'est qu'avec la destruction pure et simple de l'industrie indienne que la grande puissance européenne finit par s'imposer. Il en fut de même dans les autres pays de la Périphérie.

Avec le traité de Methuen, signé en 1703 entre le Portugal et l'Angleterre, cette dernière s'engageait à fournir des produits industriels au Portugal et à ses colonies, contre l'importation de matières premières de ces pays. Depuis la fin du XVIII^e siècle, le Portugal s'était déjà engagé à fermer toutes les fabriques de ses colonies, et notamment celles du Brésil, afin de fournir des débouchés aux produits britanniques. La destruction de l'industrie brésilienne, certes beaucoup moins développée que l'industrie indienne, entraîna de fait le cantonnement du Brésil dans la production de matières premières. Les avantages comparatifs détenus alors par ces deux régions du monde ne sont donc pas « innés » : ils résultent de la politique économique et commerciale exercée pendant la révolution industrielle par le Centre et des rapports de force de l'époque.

Il n'est pas nécessaire ici de s'attarder trop longtemps sur la thèse des avantages comparatifs de David Ricardo car celle-ci est déjà plus que connue. Selon Ricardo (1970), chaque pays participant au commerce international bénéficie d'un avantage comparatif dans l'échange. Cela légitime donc la division internationale du travail de l'époque. La Périphérie produit des matières premières, alors que le Centre se charge de l'approvisionnement du monde entier en produits industriels.

Au XX^e siècle, la théorie HOS reprend et complète la thèse de Ricardo dans une vision plus dynamique du commerce international (alors que pour Ricardo, un pays participant aux échanges internationaux est gagnant quelle que soit sa spécialisation, la théorie HOS pose certaines conditions, et celles-ci évoluent au fil du temps) : selon ses auteurs, chaque pays participant aux échanges internationaux se doit de se spécialiser dans une production utilisant son facteur de production le moins rare. Le Centre, pour bénéficier au maximum de ces échanges, doit donc utiliser beaucoup de capital et peu de main d'œuvre, alors que la Périphérie devrait utiliser en priorité sa main d'œuvre. L'utilisation de ces facteurs de production tendrait donc à absorber les facteurs les plus nombreux, ce qui finalement aurait pour conséquence de rétablir un équilibre, au niveau des prix, avec le facteur qui était au départ le plus rare. Il se produirait au niveau international une tendance à l'égalisation du prix des facteurs de production : le capital deviendrait plus rare au Centre, alors qu'il prendrait plus de place en Périphérie. Contrairement à certaines idées reçues, la réussite des NPI asiatiques de « première génération » (notamment Taiwan et la Corée du Sud) reposerait ainsi sur une utilisation intensive de main d'œuvre dans les débuts de leur industrialisation, et sur un rapprochement progressif des coûts de cette main d'œuvre de

ceux du Centre. Au contraire, des pays comme le Brésil auraient davantage misé sur une industrie capitaliste, et n'auraient donc pas profité de leur avantage comparatif reposant sur une main d'œuvre excédentaire bon marché.

Les problèmes engendrés par la division internationale du travail

Cependant, la théorie HOS est critiquable sur de nombreux points. Dans un premier temps, l'exemple que nous avons donné des nouveaux pays industrialisés asiatiques n'est pas totalement expliqué par cette théorie. Certes, dans les deux décennies suivant la Seconde Guerre mondiale, Taiwan et la Corée du Sud se sont tous les deux spécialisés dans une production présentant une forte intensité en main d'œuvre. Néanmoins, ces deux pays ont remonté rapidement l'échelle industrielle. En quelques décennies, ils ont réussi à se focaliser sur une production intensive en capital, et produisent aujourd'hui des biens extrêmement sophistiqués.

Les avantages comparatifs évoluent donc plus vite que dans la théorie HOS. Par ailleurs, cette focalisation des nouveaux pays industrialisés asiatiques sur une industrie intensive en main d'œuvre est possible dans des structures socio-économiques où le degré d'inégalités est plutôt faible, et où le pouvoir politico-économique n'est pas concentré entre les mains d'une couche sociale spécifique. Un niveau élevé d'inégalités et/ou une concentration extrême du pouvoir politique, sont responsables d'une focalisation de la production des pays concernés sur le secteur des biens durables, secteur nécessitant une forte intensité capitaliste.

Au Brésil, la volonté exprimée par les couches supérieures d'imiter les modèles de consommation du Centre rend indispensable la substitution des importations de biens de luxe afin de limiter le déficit de la balance commerciale. En Chine, le maintien au pouvoir des bureaucrates chinois repose en partie sur le développement intense d'une industrie lourde afin d'assurer la défense militaire du territoire. Au contraire, les politiques ayant consisté à réduire les inégalités dans les nouveaux pays industrialisés asiatiques (notamment par l'intermédiaire des réformes agraires) ont permis d'éviter les importations massives de biens de luxe, de même qu'elles ont empêché un essor de l'industrie lourde aussi rapide qu'en Chine. L'industrialisation consistait donc dans ces pays à se focaliser sur le secteur des biens ouvriers (non durables) consommés par l'ensemble de la population. Or, la production de ces biens nécessite une moindre utilisation de capital et une plus forte utilisation de main d'œuvre que la production de biens durables. C'est donc en partie la structure socio-économique d'un pays qui explique l'utilisation plus ou moins intensive en capital et en main d'œuvre dans les débuts de son industrialisation. Or, cet aspect est ignoré par la théorie HOS.

Par ailleurs, les théories de Ricardo et de HOS ne font que légitimer une division internationale du travail imposée par les rapports de force établis dans les débuts de la révolution industrielle. La Périphérie disposait d'une industrie assez performante (notamment dans le cas de l'Inde) qui fut détruite par la politique commerciale du Centre et surtout de l'Angleterre. Le capital ne semblait donc pas particulièrement plus rare à la Périphérie qu'au Centre. Si le Centre dispose aujourd'hui d'une masse de capitaux plus importante que la Périphérie, c'est sans doute le résultat de cette politique d'extermination menée par l'Angleterre des industries concurrentes. Comme le faisait remarquer Karl Marx³⁹, la spécialisation dans la production de matières premières était donc totalement artificielle parce que la Périphérie n'était pas initialement portée vers ce secteur, mais aussi parce que les produits cultivés n'étaient même pas forcément des cultures originaires de ces pays. Ainsi, le café et la banane, cultures apparaissant aujourd'hui comme « typiquement latino-américaines », ne furent introduits qu'avec la colonisation des Européens. Le rôle assigné à la Périphérie dans la DIT de l'époque est donc un élément de la politique industrielle menée par le Centre : la puissance politique et militaire de ce dernier lui permit d'imposer ses volontés et sa politique industrielle à l'ensemble du globe. Il s'agit maintenant de savoir si cette division internationale du travail était en mesure de déclencher le moteur de la croissance économique dans les pays de la Périphérie.

En réalité, la spécialisation dans la production de matières premières tend à freiner la croissance économique. Les pays qui sont restés cantonnés dans la production agricole semblent en effet être passés à côté du développement économique. De nombreuses théories ont ainsi pour objectif de critiquer la division internationale du travail obligeant certains pays à produire essentiellement des matières premières pour le marché mondial. La théorie de la détérioration des termes de l'échange, avancée par Prebisch et Singer, cherche à montrer que dans ces pays, l'indice des prix des produits exportés par rapport à l'indice des prix des produits importés diminue, ce qui freine la croissance économique. Même si cette thèse est critiquable⁴⁰, il demeure indéniable que le Centre est aujourd'hui en mesure de substituer des matières premières autrefois importées, ce qui pèse sur le solde de la balance commerciale des pays ayant misé sur leur secteur agricole pour se créer une place sur la

³⁹ « Vous pensez peut-être, Messieurs, que la production du café et du sucre, c'est la destinée naturelle des Indes occidentales. Deux siècles auparavant, la nature, qui ne se mêle guère du commerce, n'y avait pourtant mis ni caféier, ni canne à sucre » (Marx, *Discours sur le libre-échange*, 1965, p. 155).

⁴⁰ Pour Paul Bairoch (1997), il n'y aurait pas eu de détérioration des termes de l'échange, la baisse des prix agricoles étant en réalité la conséquence d'une baisse du coût des transports acheminant les matières premières. Il n'en reste pas moins que, pour lui, les pays ayant décidé de se spécialiser dans ce secteur de production sont financièrement de moins en moins capables de se procurer des produits industriels. Il n'y aurait donc pas de détérioration des termes de l'échange lésant les producteurs de matières premières, mais plutôt une baisse des importations de ces produits par le Centre, celui-ci étant en mesure de leur substituer des produits, chimiques ou non, moins coûteux.

scène internationale. De plus, la demande internationale de matières premières tend à être extrêmement instable : la moindre crise économique provoque une forte diminution de la demande. Surtout, selon la loi de Engel, cette demande n'est pas élastique et ne suit pas la hausse des revenus : lorsque les revenus s'élèvent, la demande de biens alimentaires stagne, alors que celle de biens industriels s'élève beaucoup plus vite. Enfin, pour en finir avec les problèmes posés par cette spécialisation, Prebisch observe que, pour toutes les raisons précédentes, les fruits de la productivité dans le secteur industriel sont en grande partie reversés aux travailleurs de ce secteur, alors qu'une hausse de la productivité dans le secteur agricole provoque plutôt une baisse du prix des matières premières : sur le long terme, donc, les prix des produits agricoles diminuent, alors que ceux des produits industriels s'élèvent.

Les difficultés du rattrapage

Un manque de capitaux ?

Il apparaît donc rapidement nécessaire pour les pays de la Périphérie de se lancer dans un processus d'industrialisation. Cependant, la structure socio-économique de ces pays pourrait freiner l'accumulation du capital, non seulement en raison d'un manque de capitaux, mais également en raison d'une insuffisance de débouchés due à l'importance des inégalités et à la volonté d'utiliser les mêmes techniques de production qu'au Centre.

La propension à consommer des classes privilégiées de la Périphérie est très forte, mais il n'en reste pas moins que le taux d'investissement et le taux d'épargne demeurent à des niveaux élevés, aussi bien au Brésil (même si ce pays connaît un ralentissement de son processus d'accumulation depuis le début des années 1980) qu'en Chine, et ce malgré les inégalités qui caractérisent actuellement ces deux pays. Surtout, ces inégalités apparaissent indispensables pour stimuler l'accumulation du capital, car il devient indispensable de disposer d'un apport financier de plus en plus important pour faire face au rattrapage technologique. Pour reprendre l'image de Paul Bairoch (1974, p. 175), « jusqu'au début du XX^e siècle, il était possible en courant un peu, de sauter sur le train de technologie en marche, d'y accrocher un wagon ; aujourd'hui, ce train se trouve déjà si loin et possède une telle vitesse que ce saut n'est plus possible et qu'on ne peut y accrocher un wagon ; il faut prévoir une autre locomotive pour se diriger vers le même but. Il sera peut-être possible, en évitant certains obstacles rencontrés par le train précédent, de prendre une vitesse plus rapide, mais il faut au préalable construire ses propres moyens de locomotion ».

Si un pays pauvre décide de se lancer dans une production industrielle similaire à celle du Centre, il doit donc avancer beaucoup plus de capitaux que ceux qui étaient nécessaires dans les débuts de l'ère industrielle. Or, seul un niveau d'inégalités très élevé

est en mesure de concentrer dans les mains de quelques individus les revenus indispensables pour investir dans de telles industries. Malgré la forte propension à consommer des classes privilégiées des pays de la Périphérie étudiés (Chine, Brésil), le taux d'accumulation se maintient donc à un niveau élevé en raison de cette concentration de richesses. Contrairement aux premiers pas réalisés dans l'industrialisation européenne et nord-américaine, seules les catégories les plus aisées de la Périphérie sont aujourd'hui en mesure de lancer le processus d'accumulation. Certes, l'Etat et les banques de développement jouent aussi un rôle majeur dans ce processus. Cependant, ce sont bien les classes dominantes de ces pays qui orientent réellement l'industrialisation nationale (cf Sismondi, 1951, pour le Brésil, et Bergère, 1968, pour la Chine).

La place des inégalités

Si les techniques « *capital-intensive* » ne posent pas de problème pour les pays de la Périphérie étudiés en ce qui concerne l'apport de capitaux, il n'en est pas de même pour la question des débouchés. Comme le remarque Benetti (1974, pp. 148-151), si certains auteurs (tels que Rosario Romeo) ont démontré que l'Italie du Nord a pu se développer grâce aux bas niveaux de productivité dégagés par le sud du pays, ce dualisme ne peut que constituer un blocage sur le long terme. L'existence d'une couche de privilégiés dans ces pays, détenant leurs privilèges du mode de production précédent, stimule une industrie extrêmement diversifiée et capitaliste. Or, cette diversification excessive de la production, lorsqu'elle s'accompagne d'un marché insuffisant, freine l'accumulation sur le long terme car l'investissement perd en efficacité (capacités de production inutilisées), ou finit pas freiner dangereusement.

Par ailleurs, selon Benetti, cette perte en efficacité de l'investissement tend à renforcer les monopoles, car seules les entreprises bénéficiant d'un certain pouvoir de marché sont en mesure de supporter de tels coûts. Or, ces entreprises risquent aussi d'agir de façon négative sur la recherche et l'adoption de technologies sophistiquées, ceci aux dépens de la compétitivité de l'industrie nationale : comme le remarque Dobb (1969, p.390), « le fait que l'unité productive ne puisse fonctionner avec profit que si elle est utilisée à sa pleine capacité (ou du moins très près du plein emploi) et qu'au cas où la demande est inférieure à ce volume il s'ensuive nécessairement des pertes du fait de l'inélasticité des coûts, peut avoir pour conséquence de pousser l'entrepreneur se trouvant devant un choix entre un optimum financier et un optimum technique, à faire le premier de ces choix ». La concurrence monopolistique, caractéristique de ces pays présentant des modes de production hybrides, consiste donc à multiplier les produits, et non les recherches de

méthodes pour baisser les prix. La Périphérie fait donc face aux mêmes problèmes que le Centre⁴¹, mais de façon accentuée.

Nous verrons dans le deuxième chapitre que l'insuffisance de débouchés dont ce dualisme est responsable, provoque soit des phénomènes de surproduction (Chine), soit des taux d'investissement insuffisants (Brésil) pour faire face à la concurrence internationale. Du fait de cette insuffisance de demande, Benetti observe un blocage dans la conversion du profit en investissement productif. Des pertes de productivité découleraient également, selon Garegnani, de la présence de capacités de production inutilisées (Benetti, 1974, p.318). L'investissement de substitution, consistant à remplacer des activités de l'ancien mode de production, et à réaliser de cette manière « un saut technologique », n'apparaît donc pas rentable car l'efficacité de l'investissement diminue en raison de l'inutilisation d'une fraction de la capacité de production engagée. Pourtant, il est indispensable pour ces pays d'utiliser ces techniques afin de conserver un rôle majeur dans le commerce international. La seule compensation à cette perte de rentabilité réside dans la hausse du taux d'exploitation grâce à l'accentuation des caractéristiques de l'ancien mode de production (répression bureaucratique et pouvoir des grands propriétaires fonciers), ce qui renforce cependant les insuffisances de débouchés.

La nécessité d'adopter des technologies sophistiquées, afin de faire face à la concurrence internationale, coexiste donc avec un salaire national moyen extrêmement faible, ce qui crée des problèmes de débouchés pour la production industrielle. Le dualisme économique nous fait finalement revenir à la théorie de Furtado sur la tendance à la stagnation. Selon l'économiste brésilien (2004, p. 37), « favoriser les technologies de pointe peut être rationnel si l'objectif stratégique est de gagner de l'importance sur le marché extérieur. Mais si l'objectif principal est d'atteindre le bien-être social, il n'y a pas lieu d'investir dans des techniques intensives en capital et économisant de la main d'œuvre, comme il se fait actuellement au Brésil⁴² ». D'après Celso Furtado, les techniques utilisées nécessitent de grandes échelles de production, essentielles pour répondre aux besoins du Centre, mais inadaptées au volume de demande des pays de la Périphérie. Il est vrai cependant que les catégories les plus riches du Brésil, en mesure de consommer des biens de luxe, représentent tout de même plusieurs millions de personnes (étant donné que le pays compte actuellement plus de 180 millions d'habitants). De même pour la Chine : sur une population d'1,3 milliards de Chinois, il suffit que seulement 5% de la population aient accès aux biens de luxe pour que ce marché atteigne le volume du marché français.

⁴¹ Kaldor révèle ainsi que pour une série de biens de consommation durables produits dans les pays occidentaux, les prix étaient 3 ou 4 fois plus élevés avant la Seconde Guerre mondiale qu'ils ne l'auraient été s'il y avait eu production de masse (Dobb, 1969, p. 391).

⁴² Traduction de l'auteur

L'utilisation de techniques « capital-intensive » risque surtout d'engendrer une sous-accumulation de capital dans les secteurs les plus arriérés de l'économie, et une dégradation de leur situation face à la concurrence internationale. Comme l'affirme Michel Husson (in Duménil et Lévy, 1999, p. 264), « chaque formation sociale se trouve à l'intersection de deux champs de valeur : le marché mondial détermine les normes de référence des secteurs ouverts à la concurrence internationale, tandis que la valeur de la force de travail continue à être fixée principalement sur le marché intérieur. Cette double insertion internationale pourrait être gérée sans contradictions si l'on pouvait instituer un dualisme parfait, une dichotomie économique et sociale entre les « régions » du pays concerné. C'est bien parce que cette déconnexion partielle est impossible que ce mode de structuration de l'économie mondiale apparaît fondamentalement contradictoire. A l'éviction de certains producteurs répond un déni de production qui consiste à ne pas satisfaire une demande sociale qui serait solvable au regard de l'offre nationale et de son niveau moyen de productivité, mais ne parvient pas à se hisser au niveau des normes hyper compétitives édictées par le marché mondial ».

La nécessité d'utiliser des « technologies appropriées ?

Une sur-utilisation ou une sous-utilisation de capital ?

La dépendance technologique

Qu'il s'agisse de la Chine ou du Brésil, la production intensive en capital de ces pays ne résulte pas seulement de la présence d'une couche de privilégiés présentant une consommation particulière : la nécessité de s'intégrer au commerce international apparaît également comme un impératif économique. L'accent mis sur l'industrie des biens durables ne permet pourtant pas à ces deux puissances de combler leur déficit commercial dans le secteur des biens à forte valeur ajoutée. Malgré la présence de cette industrie hautement capitaliste, la dépendance technologique semble paradoxalement renforcée. Comme l'observait déjà Paul Bairoch (1974), les pays de la Périphérie sont condamnés à faire dépendre leur production industrielle des importations de biens d'équipement en provenance du Centre. Alors qu'au XIX^e siècle, les coûts de transport en Europe étaient extrêmement élevés, ce qui renforçait l'indépendance des pays d'Europe continentale vis-à-vis des biens d'équipement anglais, les pays de la Périphérie ne sont pas en mesure aujourd'hui de stimuler la production nationale d'un éventail complet des biens d'équipement nécessaires, car il apparaît beaucoup plus rentable (étant donné la faiblesse relative des coûts du transport) d'importer ces biens du Centre. Les pays « développés » actuels ont donc fondé leur industrialisation sur un processus d'imitation, et non sur une

dépendance vis-à-vis des produits anglais. Or, cette production nationale fut à l'origine non seulement de l'extension du marché intérieur, mais aussi du rattrapage technologique de ces pays.

Aujourd'hui, face à la concurrence technologique du Centre, les technologies traditionnelles ont tendance à disparaître, ce qui nuit considérablement au processus de recherche et développement de ces pays. Quand bien même le Brésil et surtout la Chine présentent des populations considérables, il ne faut pas non plus oublier que la production de biens durables s'adresse en priorité à la minorité la plus aisée de ces pays, qui n'atteint que difficilement la taille du marché européen aujourd'hui intégré, ou du marché nord-américain. Or, la théorie du cycle de Vernon a montré que les innovations visent d'abord à répondre à une demande nationale (ou maintenant régionale, dans le cas de l'Amérique du Nord et de l'Europe), pour ensuite se répandre dans le reste du monde. Il est en effet plus simple pour une entreprise de s'adapter aux goûts de la population qui lui est le plus proche. De là, le caractère restreint de ce type de demande en Périphérie décourage les entreprises d'effectuer des dépenses en recherche et développement.

S'il est vrai que les firmes étrangères élèvent progressivement leurs dépenses en recherche et développement dans des pays comme la Chine, il serait absurde qu'elles éloignent en masse leurs laboratoires des marchés les plus conséquents situés aux Etats-Unis et en Europe. Une dernière explication contribuant à démontrer l'impossibilité pour la Périphérie de rattraper son retard technologique réside dans la volonté du Centre de préserver son monopole technologique. Notamment par le système des brevets, les pays du Nord expriment en effet leur désir de préserver leur avance technologique. Au XIX^e siècle, l'Angleterre empêchait déjà l'exportation de certains biens d'équipement vers l'Europe continentale, ce qui gênait considérablement le rattrapage technologique de cette région. Il apparaît effectivement difficile de rattraper son retard technologique, lorsque les premiers pas réalisés dans l'appareil productif sont bloqués par l'impossibilité d'importer les technologies nécessaires.

Les pays de la Périphérie étudiés tendent donc aujourd'hui à accentuer leur déficit commercial dans le secteur des biens à forte valeur ajoutée. Au Brésil, la plupart des technologies sont importées, et les dépenses en recherche et développement du pays n'atteignent pas 1% du PIB. Le montant des royalties versées par l'ensemble des entreprises implantées au Brésil atteint 2,1 milliards de dollars en 2006, alors que les dépenses de recherche et développement du pays s'élèvent la même année à 6 milliards de dollars, et qu'un pays aussi développé que la Norvège ne dépense alors que 2 milliards dans ses seules activités de recherche. Dans les secteurs à forte composante technologique, le déficit commercial est élevé. Qu'il s'agisse des entreprises étrangères ou des entreprises nationales,

c'est surtout dans le secteur des matières premières que les exportations ont le plus augmenté depuis la fin de la décennie 1990. Le solde commercial brésilien concernant les produits à forte valeur ajoutée est donc négatif, phénomène qui ne semble pas disparaître avec le temps.

En Chine, le faible degré de protection de la propriété intellectuelle offert par la législation dissuade également tout réel effort de rattrapage technologique. Les résultats des instituts de recherche publics sont peu diffusés vers l'industrie, et on observe un certain cloisonnement administratif des universités chinoises et des industries, empêchant l'amélioration du système d'innovation chinois. Enfin, le pays manque de personnel qualifié, du fait de la fuite des cerveaux vers les pays étrangers ou les entreprises étrangères (Cong Cao, 2004, p. 9). Il faut cependant reconnaître que depuis la mise en place du 10^{ème} Plan (2001-2005), l'effort national en recherche et développement a été considérablement stimulé par le gouvernement⁴³. L'objectif pour 2008 est d'atteindre un niveau de R et D tournant autour de 1,5% du PIB (contre 0,7% en 1991). L'écart reste pourtant important avec les dépenses nord-américaines qui atteignent 2,7% du PIB, et les dépenses japonaises (3,1%).

De plus, comme le remarque la DREE, « en matière de capacité technologique, la Chine se distingue bien plus par son potentiel que par ses réalisations »⁴⁴. Malgré une forte utilisation de capital, les atouts de la Chine se situent encore exclusivement dans les activités à faible contenu technologique. Le solde commercial du pays est excédentaire sur les produits à faible contenu technologique, mais déficitaire sur les produits de haute technologie. Selon Cong Cao (2004, p. 14), l'avantage fourni par la présence d'une main d'œuvre bon marché pourrait décourager les entreprises chinoises et les empêcher d'être innovantes. Il est significatif que 90% des brevets déposés dans le monde appartiennent aux Etats-Unis, à l'UE et au Japon, contre seulement 0,3% pour la Chine.

Ne bénéficiant pas d'une indépendance technologique, la Périphérie doit donc continuer à importer des biens à fort contenu technologique. Les firmes multinationales pourraient ici jouer un rôle, notamment parce qu'elles connaissent davantage les consommateurs du Centre : cependant, il semble que les laboratoires de recherche et développement demeurent dans les pays riches afin de ne pas se « déconnecter » des

⁴³ Certaines entreprises et régions ont entrepris plusieurs projets de recherche et renforcé leurs instituts de recherche et développement (R et D). Ainsi, à Shenzhen, 477 des 521 instituts de R et D sont associés à des entreprises, et 90% du personnel chercheur travaille dans des entreprises (Cong Cao, 2004, p. 11).

⁴⁴ Cieniewski S., « Une économie du savoir est-elle possible en Chine », Fiche de Synthèse DREE, 7 juillet 2004, www.dree.org

marchés les plus vastes et continuer à bénéficier d'une main d'œuvre davantage qualifiée⁴⁵ (CNUCED, 1999a).

La formation d'une économie duale

C'est la présence d'un marché pour la production de biens durables ainsi que le retard technologique accumulé par la Périphérie qui engendrent en partie la dépendance de cette dernière. Par ailleurs, la production de biens de luxe (biens de consommation durables non accessibles à la majorité de la population) risque de bloquer l'accumulation sur le long terme, car pour répondre aux besoins des classes privilégiées, l'industrie suit un mouvement de diversification au détriment de la production de masse. En effet, plus le revenu d'une catégorie de population est élevé, plus cette dernière aura tendance à diversifier sa consommation. Mais le fait que les industries chinoise et brésilienne tendent davantage à se diversifier qu'à produire pour une masse de consommateurs, pèse sur la rentabilité industrielle et cause de graves préjudices à tous les secteurs de ces économies. En fait, l'absence d'une production de masse les empêche de bénéficier de gains de productivité significatifs.

Il est vrai que pour Hirschman (1964), l'utilisation de technologies sophistiquées, ainsi que la formation d'une économie duale, sont indispensables dans les premiers temps de l'industrialisation : dans le cadre de la croissance déséquilibrée prônée par cet auteur, les secteurs les plus modernes finissent par stimuler les investissements nécessaires dans les secteurs traditionnels. Mais dans cette analyse, Hirschman n'insiste pas suffisamment sur le fait que les secteurs les plus sophistiqués ne jouent pas toujours leur rôle de « pôle de croissance » (selon l'expression de Perroux), car ils sont souvent en partie déconnectés du reste de l'économie nationale. Effectivement, le secteur des biens durables ne contribue pas à absorber l'excédent de main d'œuvre de ces pays, main d'œuvre qui reste cantonnée dans des secteurs peu productifs, comme le secteur informel au Brésil ou agricole en Chine. Or, cet excédent de main d'œuvre tend à diminuer la productivité des secteurs retardataires.

⁴⁵ Cependant, il reste tout de même à insister sur le fait que le cas de la Chine est différent de celui du Brésil. Alors que ce dernier profite de moins en moins des dépenses en recherche et développement des firmes multinationales, ces dépenses connaissent une forte croissance en Chine. Ce phénomène s'explique tout simplement par le niveau de l'investissement dans ces deux pays. Le taux de formation brute de capital fixe est deux fois plus élevé en Chine qu'au Brésil. De là, les firmes étrangères peuvent utiliser les économies d'échelle que leur fournit la production industrielle chinoise pour effectuer leurs recherches et tester leurs nouvelles techniques. Il n'en reste pas moins que le niveau élevé de l'investissement est responsable de phénomènes de surproduction (puisque la demande intérieure est insuffisante) : quand bien même le niveau de production est élevé, et permet d'absorber les nouvelles techniques engendrées par la recherche et développement, ces phénomènes de surproduction récurrents risquent de grever douloureusement la rentabilité de ces entreprises, et de freiner sur le long terme leur volonté d'investir en recherche et développement.

L'analyse de Aghion sur l'adoption des « general purpose technologies » par l'ensemble de l'économie, et sur la baisse des inégalités qu'elle entraînerait, ne s'applique pas dans le cas de la Périphérie. Le dualisme de ces économies freine en effet l'adoption de ces technologies à l'échelle nationale.

Effectivement, la forte intensité capitaliste provoque un taux d'emploi moins élevé chez les non qualifiés, relativement aux travailleurs les plus qualifiés, ce qui contribue à amplifier le niveau des inégalités. Or, cette hausse des inégalités, si elle ne restreint pas le marché des biens durables (qui ne concerne que les classes les plus aisées), est à l'origine d'une baisse relative de la consommation de biens non durables, ce qui gêne l'expansion de ce secteur. La présence d'une main d'œuvre excédentaire, située parmi les catégories les moins qualifiées de la population et engendrée par la forte intensité capitaliste du secteur des biens durables, freine également l'évolution de la productivité des secteurs « retardataires », et empêche toute révolution agricole qui pourrait être à l'origine de l'expansion du marché intérieur.

Les excédents de main d'œuvre engendrés par le développement d'une industrie capitaliste se déversent en effet dans les secteurs les plus arriérés et les moins productifs de l'économie, qu'il s'agisse du secteur informel, des services ou de l'agriculture (production de matières vivrières, et non de produits d'exportation). Dans ces secteurs, la main d'œuvre est donc abondante, ce qui empêche la recherche de gains de productivité. Or, la révolution industrielle n'aurait pas pu se mettre en place au Centre sans les hausses de productivité ayant caractérisé la révolution agricole. Sans cette révolution, se créent en effet des goulets d'étranglement dans le secteur des biens non durables, que ces biens soient industriels ou agricoles⁴⁶. La Chine et le Brésil présentent donc une dépendance envers le Centre à chaque extrémité de l'appareil productif, c'est-à-dire une dépendance envers les biens à fort contenu technologique ainsi que pour de nombreux biens non durables⁴⁷.

⁴⁶ Selon Kalecki, les hausses de productivité agricole sont pourtant l'un des fondements d'un développement industriel soutenable : si un pays n'est pas capable de nourrir lui-même sa population, l'industrialisation de ce pays reposera sur de mauvaises bases (Kalecki, 1976, p. 17). L'indépendance alimentaire permet en effet de créer des débouchés pour la production industrielle dans le milieu rural chargé d'approvisionner les villes. C'est grâce à ces débouchés que, selon Bairoch, les industries textiles et sidérurgiques ont pu se développer au Centre. Les gains de productivité obtenus dans le secteur agricole ont aussi permis de vastes déversements de main d'œuvre dans le secteur industriel : dans de telles conditions, ce dernier a pu, dans les premiers temps de l'industrialisation, s'appuyer sur une main d'œuvre abondante, et utiliser de façon rentable des techniques « *labour intensive* ».

⁴⁷ Au Brésil, les surfaces agricoles pour les cultures vivrières augmentent beaucoup moins vite que les surfaces destinées aux cultures d'exportation (Maréchal, 1996). Les productions de haricot et de manioc ont même stagné, au point que leur disponibilité par habitant a diminué (alors que ces produits sont la base du régime alimentaire des couches les plus pauvres de la population...). Le Brésil apparaît donc aujourd'hui comme l'un des premiers importateurs de blé au monde. Quant à la Chine, Lester Brown a montré, dans son article « Who will feed China ? » publié par *World Watch* en 1994, que d'ici 2030, la

L'économie chinoise est comme l'économie brésilienne une économie duale : des entreprises se caractérisant par une très forte productivité coexistent avec des secteurs arriérés absorbant une partie des excédents de main d'œuvre. Le secteur informel, et surtout le secteur tertiaire (comme au Brésil, la hausse des inégalités se traduit en Chine par une montée des services à domicile fournis par les plus pauvres aux catégories les plus riches de la population) emploient la main d'œuvre qui n'a pu se faire employer dans le secteur industriel le plus productif. Si le capital est sur-utilisé dans les secteurs les plus avancés de l'économie, cette sur-utilisation débouche sur une sous-utilisation dans les secteurs les plus arriérés, ce qui freine les gains de productivité obtenus au niveau national.

Une sous-utilisation de la main d'oeuvre

Des technologies appropriées pour en finir avec le dualisme

Face à ces problèmes, on prône souvent l'utilisation de « technologies appropriées », techniques intensives en main d'œuvre, afin de créer de nouveaux débouchés dans les pays de la Périphérie, mais aussi afin de rompre les liens de dépendance noués jusqu'ici avec le Centre et ses technologies. Pour Joan Robinson, l'utilisation de techniques « *capital intensive* » résulterait dans les pays du Centre d'une pénurie de main d'œuvre qui pousserait à la hausse les salaires. Pour lutter contre une chute de rentabilité, les entrepreneurs choisiraient d'utiliser des techniques visant à économiser le travail.

Cependant, Robinson observe que cette analyse est difficilement applicable aux pays de la Périphérie, car l'éventail des techniques, dont sont à l'origine les pays du Centre, est restreint et surtout inadapté aux conditions de production de la Périphérie. Alors que ces régions du monde bénéficient d'une pléthore de main d'œuvre et de peu de capitaux, leurs modes de production imitent ceux du Centre, et utilisent des techniques « *capital intensive* ». Les pays de la Périphérie sont donc souvent confrontés à des contradictions quant aux techniques utilisées. Robinson s'attarde sur le cas des pays colonisés pour souligner que malgré une abondance de main d'œuvre et de bas salaires, des techniques sophistiquées y sont utilisées, ce qui crée un chômage permanent (Robinson, 1972, p. 143).

Arghiri Emmanuel (1981) s'oppose à toute cette vague de pensée qui souhaiterait voir adapter les techniques à la structure socio-économique des pays concernés. Pour Emmanuel, dans le contexte actuel de forte croissance des échanges internationaux, il est absurde de vouloir réinventer des techniques qui existaient déjà il y a un siècle. Comme

production des pays occidentaux ne suffirait plus à nourrir sa population. Il s'agit d'un point controversé discuté par Yong He et Jean-Christophe Simon dans la *Revue Tiers Monde* de juillet-septembre 2005.

l'affirme une grande majorité d'économistes, dont Hirschman⁴⁸ (1964), la possibilité pour la Périphérie de sauter plusieurs étapes et de bénéficier des technologies sophistiquées créées au Centre, est un véritable atout. Il apparaît même beaucoup plus simple pour un pays de la Périphérie d'utiliser les dernières techniques mises au point que pour un pays du Centre : ce dernier doit déjà amortir le coût des dernières machines et des technologies antérieures avant de penser à adopter les nouvelles techniques. C'est d'ailleurs la thèse d'Abramovitz (1986)⁴⁹, qui affirme que la Périphérie est privilégiée, car l'utilisation des dernières technologies lui permet d'effectuer un bond dans sa productivité bien supérieur à celui du Centre. Les gains de productivité réalisés par la Périphérie grâce à l'utilisation de ces techniques sont considérables, surtout si on les compare au niveau de productivité antérieur obtenu avec l'utilisation de techniques plus traditionnelles. Enfin, pour se placer efficacement dans le commerce international, il est aussi nécessaire de bénéficier de technologies similaires à celles utilisées sur les vastes marchés du Centre, à la fois pour accéder à ces marchés, mais aussi pour bénéficier d'une certaine compétitivité grâce aux gains de productivité obtenus.

Celso Furtado (in Emmanuel, 1981) se confronte à Emmanuel dans son analyse des techniques. Pour lui, l'adoption de technologies sophistiquées ne fait que refléter la nature inégalitaire du pays de la Périphérie concerné, notamment dans le cas du Brésil. Ces technologies ne conduisent en effet qu'à produire une certaine catégorie de biens qui n'est accessible qu'à une minorité de la population. Emmanuel réplique alors que les technologies sophistiquées concernent aussi bien la production de biens durables que non durables. Néanmoins, il est évident, comme le note Furtado, que la production de biens durables bénéficie d'un éventail de techniques assez restreint étant donné que ces biens furent en grande majorité créés à une époque où le Centre bénéficiait de beaucoup de capitaux, d'une main d'œuvre assez chère, et de la possibilité d'accéder à de vastes marchés. L'utilisation intensive de capitaux était donc fortement recommandée dans ces secteurs afin de produire sur de grandes échelles et de gagner ainsi en productivité.

Il semble donc que l'utilisation de technologies « développées » n'est en réalité indispensable, dans les pays de la Périphérie, que pour la production de biens durables, et renforce en conséquence le dualisme de ces économies. De plus, pour Emmanuel, les firmes multinationales permettent d'introduire des technologies extrêmement sophistiquées dans

⁴⁸ Pour Hirschman (1964), une forte intensité capitaliste est nécessaire dans l'industrie de la Périphérie afin de bénéficier de meilleurs rendements et surtout afin de produire des biens nouveaux, ce qui superpose un secteur très sophistiqué et un secteur traditionnel sans détruire ce dernier.

⁴⁹ Il ne faut pourtant pas déformer la pensée d'Abramovitz. Une grande partie de son article consiste en effet à insister sur le fait qu'il ne peut y avoir rattrapage technologique que dans des conditions institutionnelles favorables (« social capabilities »). Sans l'existence d'institutions favorisant la diffusion du savoir, et surtout sans expansion de la demande nationale, le rattrapage ne peut se réaliser...

les pays de la Périphérie. Cependant, de nombreuses études⁵⁰ furent réalisées afin de démontrer que ces firmes empêchaient l'appropriation nationale des techniques les plus sophistiquées, et renforçaient la dépendance technologique de ces pays. En effet, les centres de recherche et développement restent localisés au Nord, et les firmes étrangères n'ont qu'un effet réduit sur le développement technologique national, puisqu'elles ne cherchent pas à produire sur place certains produits à forte valeur ajoutée mais continuent à les importer. Cela peut être mis sur le compte à la fois du manque de qualification de la main d'œuvre locale, mais également sur l'existence d'un réseau d'échanges déjà connu et testé par la firme.

Face à tous les inconvénients du rattrapage technologique, l'utilisation de technologies appropriées permettrait de relancer le processus d'accumulation, non seulement en évitant les écueils vers lesquels mène une forte intensité capitaliste (dépendance technologique, formation d'une économie duale...), mais aussi en créant de nouveaux débouchés par une réduction du chômage et des inégalités.

La nécessité d'élargir le marché intérieur

La production de biens durables s'effectue sur de vastes échelles de production avec des technologies inadaptées à la faiblesse du marché intérieur et à la présence d'une main d'œuvre excédentaire. En effet, la masse de chômeurs et de travailleurs informels engendrés par cette forte intensité capitaliste est exclue de la sphère de consommation des « biens de luxe ». Si le Centre a aussi assisté à l'élévation de ses inégalités lors des premiers pas de la révolution industrielle, Bairoch (1974) a montré que les entreprises pouvaient pourtant bénéficier d'un marché relativement vaste, les salariés ne constituant que 30% de la population active (et les pauvres 15%) : la majorité voyait donc son pouvoir d'achat augmenter. Par ailleurs, les biens produits étaient relativement simples, ce qui permettait à l'ensemble de ce marché d'y avoir accès, alors que le Brésil et la Chine produisent surtout des biens sophistiqués accessibles seulement pour une minorité.

Actuellement, les techniques utilisées sont très capitalistes, et nécessitent un certain niveau de production pour être rentables, alors que la Périphérie dispose de peu de capitaux et d'une main d'œuvre bon marché. Or, la nécessité d'une production à grande échelle de ces biens risque de se heurter à des phénomènes de surproduction. Alors que l'industrialisation du Centre s'est au XIX^e siècle focalisée sur la production de masse, la Périphérie n'a pas d'autre choix que de produire pour un marché restreint sur de vastes échelles de production. C'est ce qui, pour Celso Furtado, est à l'origine d'une tendance à la

⁵⁰ Germidis, 1977 ; Michalet, 1998

stagnation dans ces pays, stagnation qui s'illustre aussi bien par un taux d'investissement très faible au Brésil que par des phénomènes de surproduction récurrents dans l'industrie chinoise. Dans ces pays, même si une part importante de la population commence à accéder à certains biens durables, la majorité de la production de ce secteur s'adresse principalement aux couches les plus aisées qui constituent pourtant un marché restreint. Les phénomènes de surproduction et les capacités de production oisives sont donc inévitables.

Certes, il est courant d'évoquer aujourd'hui la présence de techniques permettant de produire des biens sophistiqués sur des échelles de production réduites. Ainsi, le toyotisme tend à se substituer au fordisme dans l'ensemble des pays industrialisés. Notamment grâce aux nouvelles technologies de l'information et de la communication, les petites entreprises seraient aujourd'hui en mesure de produire des biens à fort contenu technologique avec des capacités de production plus restreintes qu'auparavant. Les phénomènes de surproduction seraient ainsi évités dans les pays de la Périphérie caractérisés par un degré élevé d'inégalités. L'utilisation de nouvelles techniques et d'un nouveau mode de production permettant une diminution de la taille minimum requise des entreprises serait à l'origine de la disparition de ces phénomènes de surproduction. Ainsi, comme le remarque Saboia (2000), la taille des entreprises brésiliennes tend à diminuer depuis les années 1990.

Cependant, on peut douter du fait que ce nouveau mode de production constitue réellement un remède aux phénomènes de surproduction. En effet, cette diminution de la taille des entreprises risque de peser sur les dépenses nationales en recherche et développement : seule une intense concentration de capitaux est en mesure d'apporter les fonds nécessaires pour financer la recherche. Par ailleurs, la diminution de la taille des entreprises s'accompagne forcément d'une décélération du processus d'accumulation : si les entreprises commencent à s'adapter à un marché intérieur restreint, il est évident que, comme nous le montre le cas brésilien, le taux d'investissement risque de stagner à un niveau très faible. Enfin, certains secteurs de l'industrie nécessiteront toujours des apports considérables en capitaux (exemple de l'automobile). Un nouveau mode de production reposant sur la production en petites quantités de biens très sophistiqués n'est donc pas une solution pour éviter la tendance à la stagnation. Terminons également en insistant sur le fait que la prolifération d'entreprises brésiliennes s'explique davantage par une multiplication d'entreprises recueillant la main d'œuvre excédentaire, et dont la productivité demeure à des niveaux extrêmement bas (Kupfer et Rocha, 2004), que par l'adoption d'un nouveau mode d'organisation de l'appareil productif.

L'utilisation de techniques capitalistiques risquerait donc d'être dangereuse pour les deux pays étudiés, car non seulement ces techniques y renforcent le dualisme économique, mais surtout, elles seraient peut-être à l'origine de phénomènes de surproduction accrus.

C'est la raison pour laquelle l'utilisation de « techniques appropriées » fut longtemps prônée par des économistes comme Celso Furtado ou Joan Robinson. Il n'en reste pas moins que ce débat semble aujourd'hui oublié, et que la majorité des économistes actuels considèrent le rattrapage technologique comme indispensable.

b. Un rattrapage technologique indispensable

Malgré l'accent mis précédemment sur la déconnexion entre production et consommation de biens durables, on peut légitimement douter de la présence d'un marché intérieur insuffisant (pour le moins en ce qui concerne les deux pays étudiés). En raison d'une population nombreuse (1,3 milliards d'habitants en Chine, et 180 millions au Brésil), les catégories les plus aisées de Chine et du Brésil constituent des marchés intérieurs aussi vastes que ceux des plus grands pays d'Europe. Le processus d'accumulation dans le secteur des biens de luxe ne devrait donc pas être freiné par une insuffisance de débouchés. Au contraire, une telle orientation de l'appareil productif permet de gagner des débouchés sur le plan international. Avant de revenir sur les problèmes de surproduction dans notre deuxième chapitre, nous chercherons maintenant à examiner les raisons qui font que l'accent mis sur une industrie aussi capitalistique est actuellement indispensable pour s'intégrer au commerce international.

Avantage absolu contre avantage comparatif

La nécessité de s'adapter à la demande internationale

Les avantages du rattrapage technologique

De nombreux auteurs estiment que le rattrapage technologique pourrait se réaliser au niveau de quelques branches, ce qui lancerait par la suite la croissance économique du pays concerné. Selon Gerschenkron (1962), les étapes de croissance étudiées par Rostow ne s'appliquent absolument pas aux pays les plus pauvres. Ces derniers doivent sauter certaines de ces étapes en profitant de l'expérience acquise par le Centre, et adopter les nouvelles technologies des pays les plus riches. De même, pour Abramovitz (1986), le rattrapage technologique de la Périphérie permet à cette dernière de bénéficier de gains de productivité bien supérieurs à ceux obtenus au Centre. Partant d'un niveau de productivité beaucoup plus faible qu'au Centre, les gains obtenus par ces pays sont plus importants lors de l'adoption de nouvelles technologies. Par ailleurs, il est beaucoup plus simple d'adopter les techniques les plus modernes si le pays n'a pas à supporter le coût de remplacement des

techniques antérieures : au Centre, il faut prendre en compte le coût d'amortissement du matériel jusque-là employé avant de penser à le remplacer.

Cependant, Abramovitz insiste aussi sur le fait que si un pays ne bénéficie pas de « *social capabilities* » (diffusion du savoir, accumulation du capital, expansion de la demande, tout ceci favorisé par la présence d'institutions politiques et économiques performantes, c'est-à-dire cherchant à stimuler la croissance économique...), le rattrapage technologique ne s'effectue pas dans des conditions favorables. Il est donc nécessaire d'insister sur le rôle des institutions, ainsi que sur la structure socio-économique en général, lorsqu'on envisage les possibilités de rattrapage technologique d'un pays « retardataire ».

Les Etats-Unis auraient ainsi pu rattraper leur retard vis-à-vis de l'Europe dès la fin du XIX^e siècle grâce à l'expansion de la population états-unienne favorisant de larges échelles de production. Actuellement, la Chine et le Brésil présentent aussi des populations conséquentes, et leur marché intérieur peut apparaître finalement aussi vaste que celui des pays les plus riches. Contrairement à la situation américaine du XIX^e siècle, les produits industriels à la pointe de la technologie ne sont actuellement accessibles qu'aux couches les plus aisées de la Périphérie. Cependant, ces classes privilégiées constituent un marché suffisamment important pour absorber la production de biens durables nécessitant de vastes échelles de production.

Demande internationale et industries intensives en capital

Nous ne reviendrons pas longuement sur les théories mettant en avant le concept d'avantage comparatif exposé pour la première fois par Ricardo. Selon ces théories, représentées principalement par le théorème HOS, un pays doit impérativement se spécialiser dans les secteurs utilisant le facteur de production le plus abondant et le moins coûteux. La Chine et le Brésil, selon ces recommandations, ne seraient donc pas obligés de rattraper leur retard technologique. La main d'œuvre de ces pays étant extrêmement bon marché, il serait plus avantageux pour eux de se spécialiser dans des productions nécessitant beaucoup de main d'œuvre et peu de capital.

Cependant, comme le rappelle Pierre Salama (2006a), « profiter d'une main d'œuvre bon marché relève plutôt des avantages en coûts absolus de type smithien. Les produits concernés bénéficient d'un atout considérable face aux mêmes produits fabriqués au Centre avec une main d'œuvre plus coûteuse. Mais, « la véritable « menace »⁵¹ pour les

⁵¹ Au XIX^e siècle, les dangers dérivant d'une industrialisation potentielle de la Chine étaient déjà perçus. « Il ne s'agit plus seulement de réduire les salaires anglais au niveau de ceux de l'Europe continentale, mais de faire descendre, dans un avenir plus ou moins prochain, le niveau européen au niveau chinois. Voilà la perspective que M. Stapleton, membre du Parlement européen anglais, est venu dévoiler à ses électeurs dans une adresse sur le prix du travail dans l'avenir. “ Si la Chine, dit-il, devient un grand pays

pays développés, à un terme plus ou moins proche, n'est pas que ces pays se spécialisent sur des produits riches en main d'œuvre peu qualifiée, ce qu'ils font au début, mais qu'ils concurrencent à terme les entreprises localisées dans ces pays sur des produits à haute technologie, intensifs en capital, utilisant une main d'œuvre peu qualifiée, peu rémunérée ».

En effet, pour Dutt (2003), le commerce Centre-Périphérie est à l'origine d'un développement inégalitaire entre ces deux régions. Les importations du Centre en provenance de la Périphérie seraient moins élastiques que celles de la Périphérie en provenance du Centre. Les produits à faible valeur ajoutée, dont notamment les matières premières, bénéficient d'une élasticité revenu de la demande beaucoup plus faible que les biens à forte valeur ajoutée (loi d'Engel). Seuls des transferts de technologies en direction des pays les plus pauvres permettraient à ces derniers d'élever le volume de leurs exportations vers le Centre. En réalité, l'éventail des techniques étant limité, l'adoption d'une technique intensive en main d'œuvre ne peut concerner aujourd'hui que des produits dont la production, de même que la consommation, a été délaissée au Centre : il ne s'agit que très rarement de concurrencer avec ces techniques des produits phares de l'industrie des pays riches. Ce n'est que lorsque les techniques deviennent plus capitalistiques que les pays de la Périphérie concernés sont en mesure de constituer une menace pour le Centre.

Selon la nouvelle théorie du commerce international, exposée principalement par Krugman, les échanges internationaux se réalisent surtout au niveau intra-branche, et les pays ayant choisi de se focaliser sur des biens particuliers, non produits au Centre, sont écartés de ces échanges reposant sur la différenciation des produits. Si la Chine prend une place de plus en plus importante dans le commerce international, c'est surtout grâce à l'augmentation de ses exportations à fort contenu technologique. De même, si les nouveaux pays industrialisés asiatiques ont réussi à lancer leur industrialisation sur des méthodes de production intensives en main d'œuvre, c'est parce qu'ils profitaient d'un avantage absolu sur des produits compétitifs dont la production, à l'époque (années 1960), pouvait s'effectuer sur un éventail de techniques comprenant des techniques intensives en main d'œuvre : les hausses de productivité du travail obtenues au Centre sur ces produits ne compensaient pas le faible coût de la main d'œuvre asiatique. Le protectionnisme établi dans les secteurs les plus importants de la production leur a aussi permis de ne pas subir la concurrence de produits étrangers dont les faibles coûts, en raison d'une plus forte productivité du travail, auraient gêné l'essor de leur industrie.

Selon Sanjaya Lall (2001), Palma (2005, 2006), ou Dutt (2003), la raison principale expliquant la réussite asiatique et la stagnation latino-américaine réside dans des rapports au

manufacturier, je ne vois pas comment la population industrielle de l'Europe saurait soutenir la lutte sans descendre au niveau de ses concurrents" » (Karl Marx, *Le Capital*, Livre I, 1965, p. 1107).

progrès technique différents. Alors que l'Asie cherchait, à la fin de la Seconde Guerre mondiale, à s'adapter à la demande internationale en élevant progressivement l'intensité capitaliste de sa production, l'Amérique latine a mis en place un rattrapage technologique beaucoup plus lent, sa production (notamment dans le cas du Brésil des années 1970) n'étant pas orientée vers le marché extérieur, mais plutôt vers un vaste marché intérieur. Le sous-continent américain a donc beaucoup moins bénéficié d'une modernisation de ses techniques de production, ce qui explique en partie sa stagnation économique actuelle. « Alors que l'Asie orientale a su développer sa capacité à garder l'œil sur cette cible mouvante et à déplacer les ressources en conséquence, l'Amérique latine améliorerait son adresse à tirer sur une cible fixe » (Palma, 2006, p. 258).

Lorsque des efforts vigoureux pour rattraper le retard technologique accumulé ne sont pas effectués, un problème de désindustrialisation risque de voir le jour, comme dans le cas de Hong-Kong analysé par Sanjaya Lall (1990). L'industrie est effectivement menacée car elle n'a plus les moyens de faire face à la concurrence extérieure, et la production excédentaire ne peut plus s'écouler sur les marchés étrangers. Le rattrapage technologique est donc indispensable, sous peine de se voir reléguer dans la production de biens dont la consommation internationale est faible.

La nécessité de protéger la production nationale

La concurrence des importations du Centre et de la Périphérie

Le rattrapage technologique apparaît donc indispensable pour s'adapter à la demande internationale grâce à la production de nouveaux produits. Ce rattrapage est aussi nécessaire face à la concurrence intra-branche des pays moins développés ou de celle du Centre. Certains produits de base, comme le textile ou l'agriculture, bénéficient en effet d'un vaste éventail de techniques allant d'une forte intensité capitaliste à une forte intensité en main d'œuvre. Le rattrapage technologique sur la production de ces biens est indispensable.

En ce qui concerne la concurrence du Centre, elle peut apparaître limitée, car le coût de la main d'œuvre y est beaucoup plus élevé. Cependant, une hausse de la productivité du travail peut aussi peser fortement sur les prix de ces produits. Arrivé au point où la hausse de la productivité compense la supériorité des coûts du travail du Centre, les pays de la Périphérie n'ayant pas effectué de rattrapage technologique ne peuvent plus affronter cette concurrence. Une hausse de la productivité du travail permet en effet de peser sur les coûts de production, et donc sur le prix final. Les industries dont le coût de production est supérieur à ce prix moyen sont alors confrontées à une baisse de leur taux de profit. C'est le

principe de la théorie de List sur le protectionnisme éducateur : l'ouverture des frontières d'un pays ne devrait s'effectuer qu'une fois que ce dernier, ayant amorcé un processus d'industrialisation, a rattrapé son retard. Au XIX^e siècle, quelques entreprises brésiliennes furent ainsi fermées en raison de la concurrence de l'industrie anglaise en mesure de proposer des prix beaucoup plus avantageux.

Certes, le rattrapage technologique est nécessaire pour s'adapter à la demande internationale, mais il est aussi indispensable pour affronter la concurrence des entreprises étrangères dont les coûts de production, soit en raison d'une main d'œuvre meilleur marché, soit en raison d'une forte productivité du travail, sont inférieurs. Sans cette dernière explication, nous ne comprendrions pas pourquoi un pays comme le Brésil, dont le taux d'exportation de biens manufacturés était marginal dans les débuts de son industrialisation, aurait cherché à élever son intensité capitalistique.

Il est vrai que le rattrapage technologique du Brésil, pays moins ouvert que les nouveaux pays industrialisés asiatiques, fut plus lent que pour ces derniers. Cependant, les importations croissantes de produits manufacturés étrangers l'ont poussé à adopter des techniques plus sophistiquées, à la fois pour produire de nouveaux biens, mais également pour élever la productivité du travail dans la production de biens plus traditionnels. A la fin des années 1970, dans le secteur de l'informatique, face à l'afflux de produits étrangers bon marché, une restructuration de l'industrie fut ainsi organisée. Dans le cas de l'agriculture, seules les firmes les plus modernes sont également en mesure d'affronter les bas coûts de la production européenne et américaine. Si cette dernière était privée de subventions, elle représenterait encore, en raison de sa forte productivité et de ses bas coûts de production, une concurrence sérieuse pour les pays dont la production agricole n'a pas été modernisée, et où, malgré la présence de bas salaires, les coûts de production ne peuvent affronter ceux du Centre.

Le rattrapage technologique est donc indispensable, non seulement pour s'adapter à la demande internationale (Palma, 2005), mais aussi pour affronter la concurrence des produits manufacturés en provenance du Centre, produits dont la fabrication bénéficie d'une forte productivité du travail pesant sur les coûts de production et sur les prix.

Le rôle des institutions

Evidemment, le rôle des institutions est majeur dans cette remontée de l'échelle industrielle. Comme l'analyse Sanjaya Lall dans le cas des nouveaux pays industrialisés asiatiques (Lall, 1990, p. 78), la présence d'une administration et d'une infrastructure efficaces, ainsi que la mise en place d'incitations et la stabilité des institutions politiques, furent indispensables à l'essor d'une industrie de pointe dans ces pays. Au contraire, en

Amérique latine, la dépendance trop importante vis-à-vis des technologies étrangères, et la présence d'une main d'œuvre moins bien formée qu'en Asie, seraient à l'origine du retard pris par l'industrie de pointe pour s'installer dans la région (Lall, 1990, p. 72). Le protectionnisme de ces pays fut également néfaste, car la sphère productive n'était pas incitée à rattraper son retard technologique. Au contraire, en Asie, les mesures de protection étaient ciblées sur certains secteurs pour une durée déterminée, ce qui stimulait l'adoption de techniques de production de plus en plus compétitives sur la scène internationale. Enfin, Lall observe que les efforts d'innovation étaient plus soutenus dans les pays tournés vers l'exportation, en raison de la concurrence à laquelle s'exposaient directement leurs produits, de la possibilité d'élever la taille des usines et de bénéficier d'économies d'échelle considérables.

Néanmoins, ce nouvel engouement qui consiste à tout expliquer (et par là, à ne rien expliquer...) par la présence d'institutions apparaissant comme des *dei ex machina*, ne nous aide pas réellement à comprendre les cheminements différents suivis par l'Amérique latine et l'Asie. Pourquoi l'accent fut davantage mis, en Asie, sur le rattrapage technologique et les exportations? La présence de structures socio-économiques radicalement différentes dans ces deux régions est beaucoup plus en mesure de nous expliquer la supériorité des politiques industrielles asiatiques. Les NPI asiatiques (Taiwan, la Corée du Sud, Singapour et Hong-Kong) se caractérisent, lors des premiers pas de leur industrialisation, par un faible niveau d'inégalités et par un pouvoir politique non accaparé par une classe sociale spécifique. Alors que ces pays remontaient progressivement l'échelle industrielle, l'industrie chinoise et brésilienne répondait aux besoins de la classe dominante, qu'il s'agisse de la demande de biens de luxe au Brésil ou du développement de l'industrie militaire en Chine.

Pour finir, il semble donc nécessaire d'insister sur le fait que les institutions ne contribuent aucunement à expliquer de façon pertinente le cheminement économique d'un pays. Ces institutions sont en effet la conséquence de la structure socio-économique en place lors des premiers pas de l'industrialisation. Si les NPI asiatiques ne dépendaient pas autant que le Brésil des technologies occidentales, c'est que les débouchés intérieurs ne s'y prêtaient pas. La demande interne de ces pays contribuait au contraire à stimuler une industrie faiblement capitaliste, pour ensuite remonter progressivement l'échelle industrielle en intégrant l'ensemble de la population. Alors qu'en Chine et au Brésil, un dualisme économique s'est créé en raison du fossé croissant existant entre une sphère industrielle extrêmement moderne et des secteurs peu productifs recrutant la majorité de la population, l'Asie du Sud-Est visait à faire reposer son développement économique sur l'ensemble du pays. Dans tous les cas de figure, rappelons que ces cheminements distincts

ne résultaient pas d'un choix, mais plutôt de la structure socio-économique héritée par ces pays et du niveau d'inégalités les caractérisant au sortir de la Seconde Guerre mondiale.

La nécessité de contrer la baisse du taux de profit

Une hausse de la productivité dans l'industrie nationale

Hausse de la productivité et plus-value extra

L'élévation plus ou moins rapide de l'intensité capitaliste s'explique donc par la volonté d'adopter les méthodes de production du Centre afin de gagner en compétitivité, mais elle dépend également de la structure socio-économique du pays concerné par le rattrapage technologique. Pour s'adapter à la demande internationale, il est nécessaire d'orienter sa production industrielle vers de nouveaux biens de consommation dont la fabrication offre un éventail de techniques restreint et oblige les entrepreneurs à utiliser des techniques davantage « *capital-intensive* ». Cependant, si le fossé technologique est large, seule une structure sociale inégalitaire et une forte concentration des richesses peuvent permettre de réunir les capitaux suffisants pour rattraper rapidement ce retard.

Une autre explication du caractère indispensable du rattrapage technologique consiste à observer que l'augmentation de l'intensité capitaliste est une constante du mode de production capitaliste. Afin de diminuer les coûts de production, l'entrepreneur utilise de plus en plus de « travail mort » (capital constant, c'est-à-dire biens d'équipement, matières premières...) et, relativement, de moins en moins de « travail vivant » (capital variable, lié au travail des salariés)⁵². La hausse de l'intensité capitaliste au sein d'une entreprise permet à celle-ci de produire davantage et de diminuer la valeur des marchandises, et ce, aux dépens des entreprises qui produisent moins avec proportionnellement davantage de capital variable.

Les entreprises les plus modernes, en raison d'une productivité du travail supérieure, bénéficient d'une plus-value extra. La diminution des coûts de production permet de vendre la production à un prix supérieur à sa valeur car le prix dépend des conditions de production moyennes. Karl Marx affirme ainsi qu'« aucun capitaliste n'introduit volontairement de nouvelles méthodes de production, quelque parfaites qu'elles soient et bien qu'elles puissent augmenter considérablement le taux de plus-value, du moment qu'elles diminuent le taux de profit. Mais chacune de ces nouvelles méthodes rend les marchandises moins chères. Le capitalisme commence donc par les vendre au-dessus de leur prix de production ou peut-être au-dessus de leur valeur. Il empêche la différence entre le coût de production et

⁵² Pour la présentation de ce problème, nous introduirons ici des concepts marxistes qui nous seront ensuite indispensables pour exposer les problèmes rencontrés par le processus d'accumulation.

le prix de marché des mêmes marchandises produites à un coût plus élevé » (Marx, *Le Capital*, Livre III, 1968, pp. 1044-1045). Cependant, comme le remarque l'auteur, lorsque la concurrence généralise cette nouvelle technique, le capitaliste voit son profit diminuer, car les prix de production, établis à partir des conditions sociales moyennes de production, diminuent. Ainsi, « dès que la nouvelle technique de production commence à se répandre, fournissant ainsi la preuve concrète que ces marchandises peuvent être produites à moindre frais, les capitalistes qui travaillent dans les anciennes conditions sont forcés de vendre leur produit au-dessous de son prix de production parce que la valeur de cette marchandise a baissé et que le temps requis pour la produire est supérieur à la moyenne sociale (Marx, *Le Capital*, Livre III, 1968, p. 1045).

Qu'il s'agisse du Centre ou de la Périphérie, l'utilisation de techniques « *capital-intensive* » est donc une caractéristique du mode de production capitaliste, et apparaît comme le résultat de la concurrence opposant les entreprises entre elles. Dans les pays du Centre, cette forte intensité capitaliste s'applique à tous les secteurs de production, alors qu'en Chine ou au Brésil, elle s'accompagne d'un bourgeonnement permanent de petites entreprises dans des secteurs caractérisés par une faible productivité.

La concurrence internationale

Au niveau national, lorsqu'une entreprise élève sa productivité, il lui est alors possible de produire autant de biens avec moins de travail que les entreprises retardataires. La valeur de sa production, correspondant à la somme du capital constant dépensé (capital constant avancé divisé par le nombre d'années durant lesquelles il sera utilisé), du capital variable, et de la plus-value produite par ce capital variable, diminue alors. Une hausse de productivité signifiant que la hausse du capital constant dépensé sera moins forte que la baisse du capital variable utilisé (l'entrepreneur n'aurait aucun intérêt à élever sa productivité si ces conditions n'étaient pas réunies), la valeur de la production est donc moins élevée pour une entreprise qui aurait adopté de nouvelles techniques améliorant la productivité du travail. Les prix se fixant sur la valeur moyenne de la production, les entreprises les plus productives bénéficient d'un surprofit, les prix dépassant la valeur de leur production. Quant aux entreprises les moins productives, elles subissent le phénomène inverse : les prix de production sont inférieurs à la valeur de leur production, et seule une amélioration de leurs techniques est en mesure de rentabiliser leur activité.

Cependant, un pays n'est jamais totalement isolé du reste du monde, et les prix de production ne se fixent pas au niveau national, mais plutôt au niveau international. Or, les pays du Centre étant à l'origine de la majorité de la production manufacturière, la valeur moyenne de chaque bien est relevée, au niveau international, par les salaires pratiqués dans

les pays riches. Les salaires chinois et brésiliens étant plus faibles qu'au Centre, lorsque ces deux pays adoptent les techniques de production les plus modernes, la valeur de leur production y est inférieure. Les prix des produits chinois et brésiliens s'alignant sur les prix de production internationaux⁵³, les entreprises de ces pays, lorsqu'elles se trouvent à la pointe de la technologie, bénéficient d'un surprofit considérable. Au contraire, si le rattrapage technologique ne s'effectuait pas, de faibles salaires ne pourraient compenser les écarts de productivité existant entre le Centre et la Périphérie, et la valeur de la production de cette dernière se retrouverait supérieure aux prix de production dépendant de la valeur moyenne internationale de ces biens. Une chute du taux de profit se produirait donc, ce qui révèle le caractère indispensable du rattrapage technologique dans ces pays.

Si ces pays étaient refermés sur eux-mêmes, le surprofit des entreprises les plus performantes proviendrait de légères hausses de productivité (afin de bénéficier de meilleures conditions de production que les autres firmes nationales). Cependant, le Brésil et la Chine étant aujourd'hui ouverts sur le monde, il devient impératif de ne pas laisser se creuser le fossé technologique entre eux et les pays riches, et les hausses de productivité nécessaires apparaissent donc beaucoup plus fortes, ce qui permet finalement de récupérer un surprofit au niveau international. Quant aux entreprises retardataires, ne pouvant suivre ces hausses brutales de productivité, elles n'ont pas d'autre choix que de vendre leurs produits à des prix inférieurs à la valeur de leur production.

La possibilité de profiter du dualisme économique

Le maintien des secteurs « retardataires »

Si le phénomène de rattrapage technologique concerne tous les secteurs de l'économie, on peut légitimement s'interroger sur les raisons du maintien d'une quantité de petites entreprises peu productives dans des secteurs de production qui sont aussi touchés par une élévation de la productivité, élévation observée uniquement dans les entreprises détenant les parts de marché les plus importantes. Comment ces micro-entreprises peuvent-elles naître et survivre, malgré une baisse incessante des coûts de production dans les établissements les plus modernes ? En fait, l'expansion brutale de l'intensité capitalistique s'est effectuée alors que seule une minorité de la population bénéficiait des ressources suffisantes pour se procurer les nouveaux biens produits. De là, la production de biens de consommation durables, « de luxe », n'atteint pas le niveau auquel elle serait parvenue si l'ensemble de la population était en mesure de consommer de tels biens. Une partie des

⁵³ Même si le Brésil, et surtout la Chine, établissent des prix légèrement moins élevés que la moyenne pour gagner en compétitivité sur la scène internationale, les entreprises chinoises et brésiliennes n'ont aucun intérêt à s'éloigner trop du prix de production moyen car cela pèserait sur leur rentabilité.

travailleurs se retrouve donc en situation d'excédent, et ces derniers sont alors obligés de se réfugier dans des entreprises dont la productivité est faible. Ce n'est donc pas tant l'élévation de l'intensité capitaliste qui pose problème, tant que celle-ci se cantonne à des secteurs dont la production s'adresse à l'ensemble de la population, mais plutôt l'accentuation de l'intensité capitaliste en vue de produire de nouveaux biens qui ne sont accessibles que pour une minorité de privilégiés.

Au contraire, lorsque les NPI asiatiques ont commencé à investir dans des secteurs où les techniques utilisées étaient davantage « *capital-using* », leur structure socio-économique était alors remarquablement égalitaire, et l'ensemble de la production pouvait s'adresser à une large demande intérieure. L'adoption graduelle de techniques de production de plus en plus sophistiquées a permis d'employer progressivement la majorité de la population, tout en élevant les salaires, jusqu'à ce que ces derniers atteignent un niveau assez élevé pour fournir l'intégralité du marché intérieur comme débouché à des produits plus sophistiqués : la production allait donc de pair avec le niveau de la consommation nationale.

Comme l'observe Celso Furtado dans le cas du Brésil, observation qui pourrait tout aussi bien s'appliquer à la Chine d'aujourd'hui, l'utilisation d'une forte intensité capitaliste ne consiste pas à transformer le processus productif, mais plutôt à moderniser les habitudes de consommation d'une minorité (Furtado, 1974, p. 14). Au Brésil, l'adoption d'une forte intensité capitaliste (alors qu'à la même époque, dans les années 1960, les nouveaux pays industrialisés asiatiques en étaient toujours à des techniques « *labour-intensive* » !) a rejeté brutalement une partie de la main d'œuvre de la sphère productive vers des secteurs de survie peu productifs. Ce chômage déguisé permettait de maintenir des salaires extrêmement faibles, aussi bien en raison de la concurrence entre travailleurs qu'à cause de la présence d'une agriculture familiale extrêmement concurrentielle limitant le coût de reproduction de la force de travail.

La double accumulation primitive au niveau international

Du fait de cette évolution particulière de l'appareil productif, en Chine et au Brésil on assiste à un double procès d'accumulation primitive (Salama, 2006b, p. 90). Comme dans la vision traditionnelle marxiste de l'accumulation primitive, celle-ci s'effectue grâce à une surexploitation dans les campagnes puis dans les villes, et au maintien de salaires extrêmement faibles. Cette surexploitation se combine à l'obtention de gains importants dans les entreprises à la pointe de la technologie : ces entreprises sont en mesure de bénéficier d'un taux de profit relativement élevé en raison non seulement d'un fort taux d'exploitation mais aussi de leur avance technologique. Ce double procès d'accumulation

primitive est permis notamment par l'accent mis depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, en Chine et au Brésil, sur des industries utilisant beaucoup de capital et relativement peu de main d'œuvre.

Dans les premiers temps de l'industrialisation, l'intense concentration des richesses (Brésil) et du pouvoir politique (Chine) permit effectivement de stimuler des industries très capitalistiques, qu'il s'agisse du secteur des biens de consommation durables au Brésil, ou du secteur de la défense en Chine. Ces secteurs nécessitaient des apports de capitaux importants que seule cette concentration du pouvoir politico-économique permettait. Contrairement aux nouveaux pays industrialisés asiatiques de première génération (Corée du Sud, Taiwan, Singapour et Hong-Kong), le Brésil et la Chine présentaient donc une structure socio-économique inégalitaire dans les débuts de leur industrialisation, ce qui fut à l'origine de l'implantation d'une industrie très capitaliste dès les années 1950.

Une telle industrie aurait dû avantager ces pays en ce qui concerne le processus de rattrapage technologique. Nous chercherons dans la prochaine partie à expliquer les difficultés de ce rattrapage, notamment dans le cas du Brésil qui réunissait pourtant dans les débuts toutes les conditions d'une grande réussite. Si la structure politico-économique caractérisant ces deux pays lors des premiers pas de leur industrialisation permit de stimuler rapidement l'essor de secteurs capitalistiques, elle peut aussi constituer une entrave à ce rattrapage sur le long terme. Contrairement à celle des NPI asiatiques, la croissance chinoise et brésilienne est créatrice d'inégalités et renforce le dualisme économique observé dans ces pays.

Il s'agira d'expliquer les différences opposant aujourd'hui la Chine et le Brésil. Dans ce dernier, le rattrapage technologique semble ralenti, et certains économistes vont jusqu'à évoquer un processus de « désindustrialisation relative » ou de « reprimarisation ». Si dans un premier temps la concentration des richesses est en mesure de stimuler la production de biens à fort contenu technologique, le dualisme qu'engendre une telle industrialisation est responsable, sur le long terme, d'un ralentissement des gains de productivité. C'est ce que nous chercherons ici à démontrer, en revenant préalablement sur l'évolution de l'appareil productif en Chine et au Brésil.

c. L'explication des parcours divergents de la Chine et du Brésil

Le « retard » de la Chine

L'ouverture tardive de la Chine

La période antérieure à 1979

A la prise de pouvoir du Parti communiste chinois, l'industrie lourde fut prioritairement stimulée. Lors du premier plan quinquennal, de 1953 à 1957, cette industrie absorbait 85% de l'investissement industriel. Suivant le modèle soviétique, il s'agissait de stimuler une telle industrie, liée au secteur militaire, pour ensuite obtenir une croissance économique plus équilibrée. Avec le « Grand Bond en avant », à la fin des années 1950, Mao décide de donner une nouvelle orientation à l'économie chinoise en stimulant davantage le secteur agricole et l'industrie légère. Le développement de l'industrie et de l'agriculture devait s'effectuer de façon simultanée. Pour cela, dès 1958, des coopératives agricoles sont réunies en communes populaires, et chaque commune est censée être indépendante des autres en ce qui concerne l'agriculture et les petites industries. En 1960, le gouvernement décide de mettre fin à ce Grand Bond en avant en raison de toutes les conséquences négatives qu'il engendre. On observe des pénuries de matières premières pour les industries, une surproduction de biens de mauvaise qualité, une détérioration des usines et des infrastructures suite à leur mauvaise gestion, et surtout, une réelle démoralisation de la population. Des pénuries de nourriture apparaissent et dégénèrent en famine dans plusieurs régions. Au final, les victimes de ce grand bond se comptent en dizaines de millions (de 30 à 40 millions de morts) (Becker, 1998).

Jusqu'en 1979, si l'intensité capitaliste est très élevée dans l'industrie lourde, il n'en est pas de même dans le reste de l'industrie chinoise. La plupart des biens de consommation sont encore produits par de petites entreprises peu productives. Certains économistes, comme Joan Robinson, voient dans le développement d'une telle industrie le résultat d'une politique économique délibérée insistant sur l'utilisation de technologies « appropriées ». Pour Robinson, il était nécessaire de développer dans l'ensemble des pays de la Périphérie des industries à forte intensité en main d'œuvre fonctionnant sur la base de petites échelles de production (Robinson, 1980, p. 140). La Chine représenterait le modèle idéal d'une telle politique économique. Cependant, ce pays n'était pas encore inséré à l'économie mondiale, et la poursuite d'une telle politique après l'ouverture de 1979 aurait sûrement plongé le pays dans une profonde récession.

Pour le célèbre sinologue Lucien Bianco, « un pays à la traîne a embrassé la révolution pour combler son retard et, aussi longtemps qu'il est resté révolutionnaire (jusqu'en 1978), il a aggravé son retard » (Bianco, 2007, p. 340). Pour s'intégrer au

commerce international, nous avons vu qu'il était indispensable d'effectuer une montée en gamme de l'industrie des biens de consommation (durables et non durables), et non plus seulement de l'industrie militaire. Plutôt que d'orienter tous les capitaux vers l'industrie lourde, le pays devait donc, avec l'ouverture économique, accroître également l'intensité capitaliste de toute l'industrie des biens de consommation.

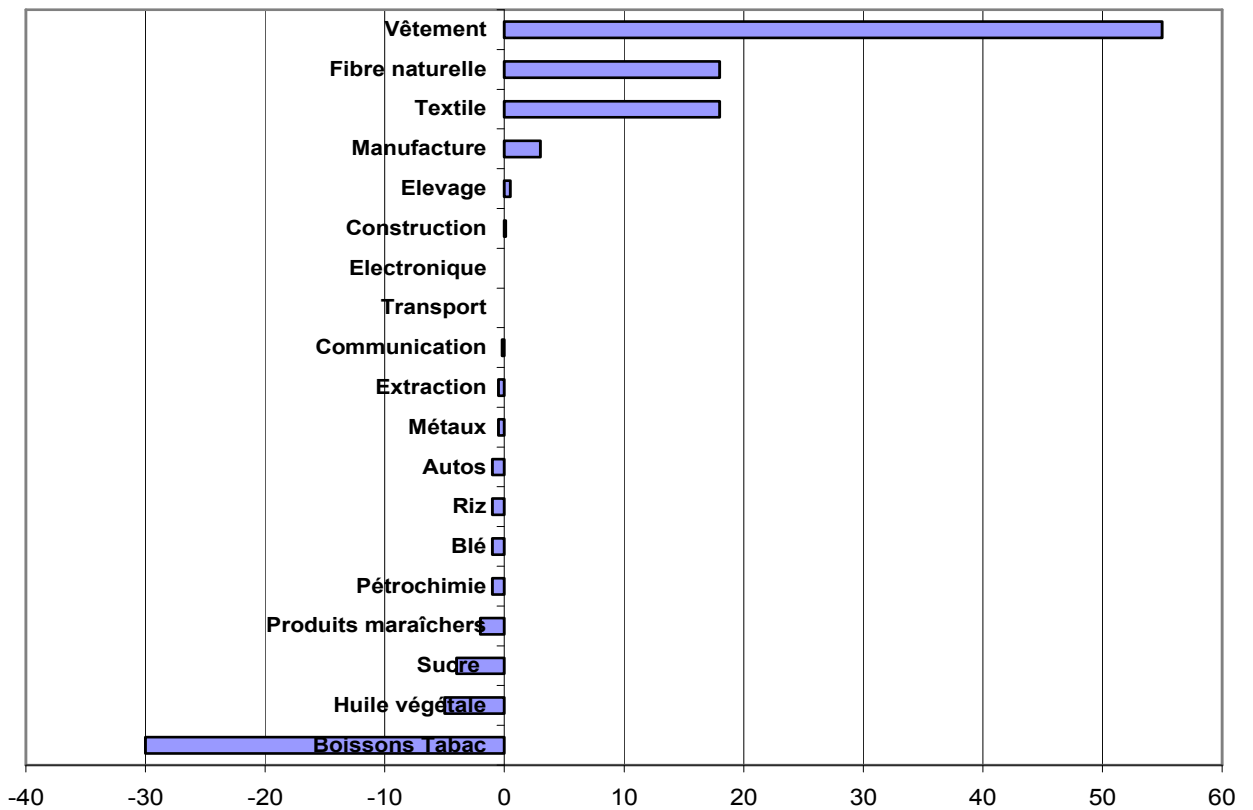
L'ouverture de 1979

Il faut attendre l'ouverture économique des années 1980 pour connaître un véritable essor de l'industrie légère chinoise. Avant 1978, le pays avait développé son industrie lourde à un rythme anormalement rapide. Après la réforme et l'ouverture, l'accent est mis davantage sur l'industrie légère et surtout sur la diversification de la production. Selon l'économiste Xue Muqiao, il fallait « apurer une dette de vingt ans à l'égard du bien-être du peuple » (Gipouloux, 1993, p. 43). Les fonds alloués à l'agriculture s'élèvent également. De 1978 à 1984, la production agricole croît de 11,1% par an en moyenne, alors que de 1953 à 1978, cette croissance n'était que de 3,2% (Gipouloux, 2005, p. 8).

Le commerce extérieur de la Chine passe alors par trois phases : dans les années 1980, le pays exporte surtout des produits issus de l'industrie légère (textile, prêt-à-porter). Puis, à partir de la décennie 1990, des appareils électriques et des machines à fort contenu capitaliste prennent une place importante dans ces exportations. Depuis son adhésion à l'OMC en 2001, le pays stimule ses exportations de produits liés à l'industrie des nouvelles technologies de l'information et de la communication, et devient, dès 2007, le premier pays exportateur de NTIC, devant les Etats-Unis.

Avec son ouverture économique, la Chine insiste donc davantage sur la production de biens de consommation. La remontée de l'échelle industrielle s'effectue alors de façon extrêmement rapide. Par exemple, les industries électriques et électroniques connaissent un essor rapide : alors que ce secteur occupait une place marginale dans la production industrielle de 1980, il représente 17% de cette production en 2001 (Lemoine, 2003, p. 51), et 32% des exportations en 2007.

L'augmentation de la productivité du travail qui découle de la hausse de l'intensité capitaliste génère alors des excédents de main d'œuvre considérables. D'après la figure n°1, les produits intensifs en capital ou en terre (boissons, tabac, sucre, riz, pétrochimie, métaux...) sont à l'origine d'une variation négative de l'emploi entre 2001 et 2006, contrairement aux secteurs fonctionnant sur la base d'une forte intensité en main d'œuvre (vêtement, textile, manufacture...).

Figure 1 : Variation de l'emploi, en pourcentage, en Chine entre 2001 et 2006

Source : Banque mondiale, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau I de l'annexe

Le dualisme de l'économie chinoise s'est donc surtout approfondi après l'ouverture économique du pays. Jusqu'en 1979, les biens de consommation étaient encore produits par de petites industries peu capitalistiques. Seule l'industrie lourde présentait une productivité du travail élevée.

La majorité de la main d'œuvre se trouvait donc employée dans la production de biens de consommation et surtout dans le secteur agricole, production qui ne bénéficiait pas de gains de productivité élevés. L'investissement dans l'industrie lourde ne contribuait pas à élever les inégalités car une telle industrie ne se confrontait pas directement aux autres secteurs de l'économie. Les biens produits par l'industrie lourde ne se destinaient ni au développement de l'économie nationale, ni à la consommation des travailleurs chinois. L'Etat était à la fois producteur et consommateur. La Chine ne présentait donc pas alors une réelle économie dualiste. Le dualisme économique s'exprime effectivement par la superposition d'industries très productives et d'entreprises retardataires.

Ce n'est qu'à partir de l'ouverture économique de la fin des années 1970 que les capitaux sont orientés vers l'industrie des biens de consommation, et que cette production se superpose à celle des secteurs retardataires.

Un retard de la Chine vis-à-vis du Brésil ?

L'avance brésilienne

Alors que la Chine paraît aujourd'hui beaucoup mieux insérée au commerce international que le Brésil, il n'en fut pas toujours ainsi. Des années 1960 à la fin des années 1970, alors que le Brésil intensifiait sa production de biens durables destinés à l'exportation, et connaissait sa période de « Miracle économique », la Chine occupait une place mineure dans le commerce international. En 1980, les exportations chinoises ne représentaient que 4% de son PIB (contre 29% dans les années 2000). Surtout, les produits primaires constituaient 50% de ces dernières.

Au contraire, depuis les années 1930, le Brésil présente un modèle économique qui met au premier plan le développement de l'industrie nationale dans le but de mieux s'insérer au commerce mondial. Comme la plupart des autres pays latino-américains, le Brésil s'engage dans un processus d'industrialisation dès la Première Guerre mondiale, et surtout suite à la crise économique des années 1930. L'arrivée du président populiste Getulio Vargas au pouvoir en 1930 symbolise la victoire des classes moyennes, des villes et de l'industrialisation. Une Industrialisation par Substitution d'Importations (ISI) se met en place, accélérée par la crise de 1929, puis par la Seconde Guerre mondiale. En 1921, 64% de la demande en produits agro-industriels est satisfaite par la production locale, et à la fin des années 1920, les industries textiles, de l'habillement et de la chaussure, couvrent près de 90% de la consommation intérieure (Domingo et Gauthier, 1991, p. 76).

Après la guerre, les politiques brésiliens s'appuient sur les théories de Prebisch et de la CEPAL pour justifier le protectionnisme établi afin de protéger l'industrie nationale. Un nouveau cycle économique voit donc le jour : le Brésil cesse d'être dépendant des pays industrialisés. Le pays devient protectionniste et poursuit son processus d'industrialisation. Cependant, comme pour la majorité des pays latino-américains qui instaurent la politique de l'ISI, l'industrialisation brésilienne connaît quelques inconvénients : le pays continue d'importer des produits intermédiaires pour faire fonctionner son industrie, ce qui entraîne un déséquilibre de sa balance commerciale (et ceci d'autant plus que les classes aisées du pays ne cessent d'importer des produits de luxe européens et nord-américains). Avec la dictature militaire, au pouvoir depuis 1964, naît un nouveau cycle d'ISI dans lequel l'Etat subventionne cette fois davantage les exportations (pour trouver des débouchés à l'industrie nationale et rétablir l'équilibre de la balance commerciale). Jusqu'au milieu des années 1970, le Brésil connaît un « Miracle économique », et les exportations s'élèvent de façon significative.

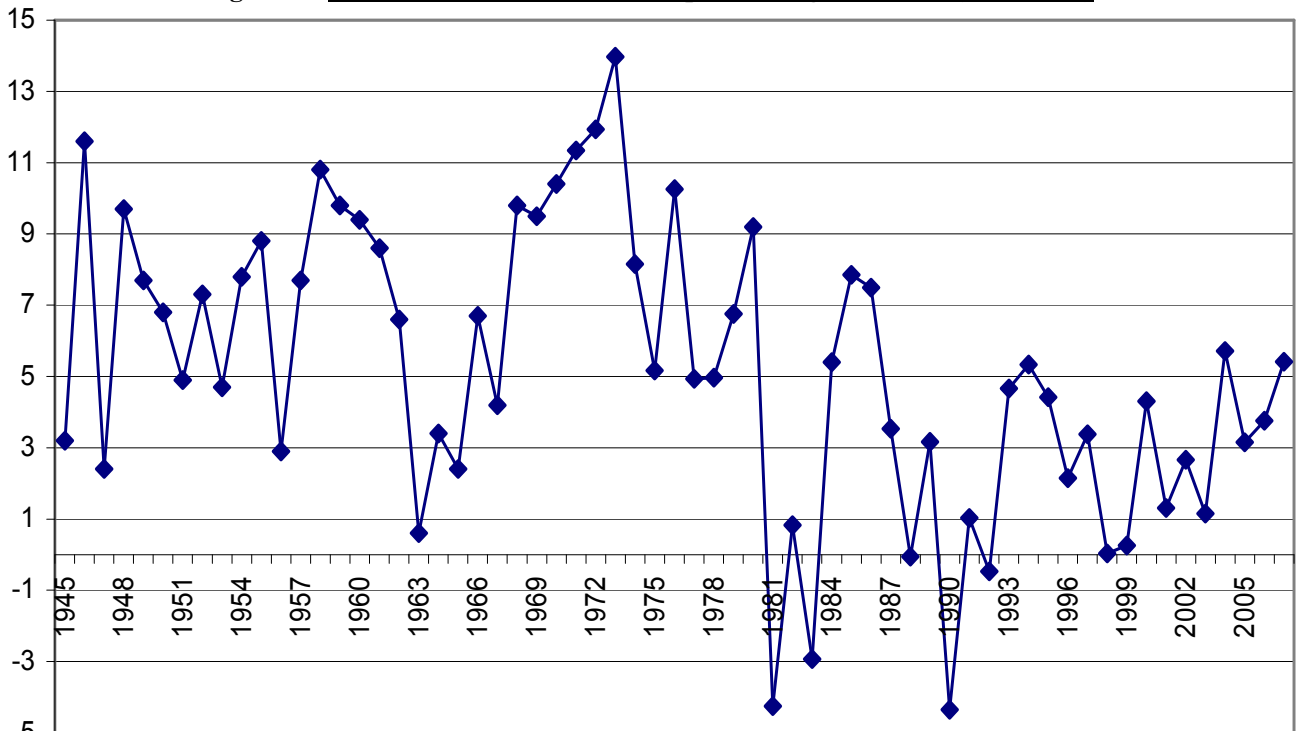
En conséquence de cette politique économique, le Brésil a longtemps exposé de meilleures performances que la Chine. De 1945 à 1980, le pays a connu une forte croissance

économique : le PIB a été décuplé alors que la population n'était multipliée que par 2,5 (Domingo et Gauthier, 1991, p. 108). Sur la période 1948-1979, la variation moyenne annuelle du PIB est de 8%. Cette croissance reposait sur un développement industriel très rapide, et le taux de formation brute de capital fixe dépassait régulièrement les 20% du PIB. En 2003, l'industrie représente en effet 33,9% du PIB et l'agriculture 8,7%, contre respectivement 23% et 27% en 1950 (Brasseur, 1989, p.166). Par ailleurs, les exportations de biens manufacturés constituent 58% du total des exportations en 2001 contre 20% en 1968 (Taïeb et Barros, 1989, p. 31). Le Brésil présente donc, dans les années 1980, une économie « moderne ». Y compris dans les secteurs de pointe, les industries brésiliennes se classent parmi les 5 à 10 premières du monde ; le pays exporte des produits nécessitant une forte intensité capitaliste (aéronautique, armements, ordinateurs etc.), et il couvre en 1987, 95% de ses besoins en ordinateurs (Prevot in Brunel, 1987, p. 211-219).

Tableau 1 : Part des différents secteurs de l'industrie brésilienne, en pourcentage de la valeur de la production totale (1920-1990)

SECTEURS	1920	1940	1950	1960	1970	1975	1980	1985	1990
Traditionnels	89,67	79,65	74,05	56,19	48,09	34,07	35,15	35,64	39,06
Bois	4,04	2,41	3,39	2,64	2,29	2,21	2,05	1,19	1,01
Mobilier	1,27	1,38	1,66	1,84	1,78	1,55	1,19	1,16	0,99
Cuir et peaux	2,35	1,95	1,52	1,08	0,66	0,49	0,49	0,60	0,53
Pharmaceutique	0,76	1,44	1,93	1,95	2,14	1,53	1,11	1,15	1,18
Parfumerie	2,52	1,77	1,73	1,52	1,39	1,02	0,82	0,84	0,79
Textile	25,20	20,61	18,69	12,54	9,29	1,85	6,50	5,77	5,23
Vêtements	7,70	6,20	4,34	3,41	3,38	3,48	3,50	4,34	4,09
Aliments	37,35	36,17	32,02	24,15	20,21	16,36	14,05	15,81	18,81
Boissons	4,40	2,24	3,13	2,37	1,88	1,28	1,07	1,06	1,15
Tabac	3,34	1,53	1,38	1,12	0,96	0,79	0,55	0,60	0,61
Divers	0,74	0,80	1,43	1,29	1,59	1,31	1,49	1,80	2,28
Dynamiques - A	9,06	16,13	21,09	30,19	33,32	43,78	43,96	44,28	43,10
Minéraux non métalliques	2,55	3,52	4,51	4,52	4,17	4,06	4,25	3,02	2,92
Métallurgie	3,18	5,41	7,60	10,53	12,47	13,46	13,9	13,99	13,12
Papier et carton	1,19	2,11	1,99	2,97	2,44	2,37	2,72	2,81	2,82
Caoutchouc	0,12	0,50	1,61	2,53	1,70	1,62	1,52	1,66	1,67
Chimie	2,02	4,59	5,18	8,96	10,89	15,5	19,52	20,88	20,92
Plastiques	0,20	0,68	1,65	6,77	2,05	1,92	1,65
Dynamiques - B	1,27	4,24	5,31	13,62	18,61	22,15	20,89	20,08	17,82
Mécanique	0,07	0,91	1,60	2,85	5,70	8,02	7,69	6,85	5,99
Matériel électrique	...	0,79	1,40	3,98	4,71	5,06	5,26	5,80	5,38
Matériel de transport	1,20	2,54	2,31	6,79	8,20	9,07	7,94	7,73	6,45
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Bonelli (1998)

Figure 2 : Variation annuelle du PIB en pourcentage au Brésil (1945-2007)

Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau II de l'annexe

Un rattrapage rapide du retard de la Chine

Des années 1950 au début des années 1980, la Chine apparaît donc beaucoup moins intégrée au commerce international que le Brésil. Sa production de biens non durables présente une productivité très faible, la majorité des capitaux étant orientée vers le développement de l'industrie militaire. Avec l'ouverture économique de 1979, les investissements sont principalement réalisés dans la production de biens de consommation, non durables puis durables. La montée en gamme de l'industrie s'effectue très rapidement. Dès les années 1980, alors que la Chine gagne en importance dans la production et le commerce mondial, le Brésil entre dans une phase de désindustrialisation. Cette évolution pousse Lall, Weiss et Oikawa (2005) à affirmer que l'industrie chinoise ne constitue même plus une menace pour l'industrie brésilienne et latino-américaine. Alors que la Chine connaît une montée en gamme de son industrie, on observerait plutôt le phénomène inverse en Amérique latine.

Il s'agit maintenant d'expliquer les différences opposant l'industrialisation chinoise et brésilienne. Pourquoi la Chine n'a-t-elle pas stimulé dès les années 1950 le secteur des biens de consommation ? Pourquoi l'industrie militaire fut-elle prioritairement encouragée ? Nous en revenons encore à la structure sociale de ces deux pays. A la fin de la Seconde Guerre mondiale, les inégalités étaient beaucoup plus élevées au Brésil qu'en Chine, ce qui

lui permettait de concentrer suffisamment de revenus pour investir dans l'ensemble des secteurs liés aux biens de consommation. Surtout, dans ces deux pays, les motivations des classes dominantes n'étaient pas similaires. Alors qu'en Chine, ces dernières détenaient leur pouvoir de la puissance militaire, au Brésil, la colonisation avait créé des liens intenses avec le Centre, et les classes privilégiées dépendaient de ces liens. De là, ces dernières aspiraient à imiter les modèles de consommation du Centre. La consommation liée au prestige social correspondait beaucoup plus au mode de vie des classes dominantes brésiliennes. Au contraire, dans le cas de la Chine, les élites préféraient insister sur le développement de l'industrie militaire car la défense nationale était indispensable pour assurer le maintien de leur pouvoir.

Avec l'ouverture économique, le comportement des bureaucrates chinois se modifie radicalement. L'intégration au système capitaliste mondial devient une condition nécessaire pour que la Chine maintienne sa place sur la scène internationale. Le pouvoir des élites ne dépend plus du secteur militaire, mais du rôle joué par le pays dans la production mondiale. Rapidement, l'industrie chinoise est donc obligée de rattraper le retard qu'elle avait accumulé sur le Brésil, et surtout sur l'ensemble des pays riches. Ce rattrapage est permis par l'intense concentration des richesses s'effectuant depuis le début des années 1980. Depuis la Seconde Guerre mondiale, le gouvernement chinois maintenait une pression sur les salaires, et ces derniers augmentaient moins rapidement que la productivité (Lardy, 1978). Mais il faut attendre le début des années 1980 pour observer une forte augmentation des inégalités. Effectivement, à partir de 1979, l'essor d'une industrie de plus en plus capitaliste est permis par la concentration des revenus observée depuis lors.

La position de la Chine préférable à celle du Brésil ?

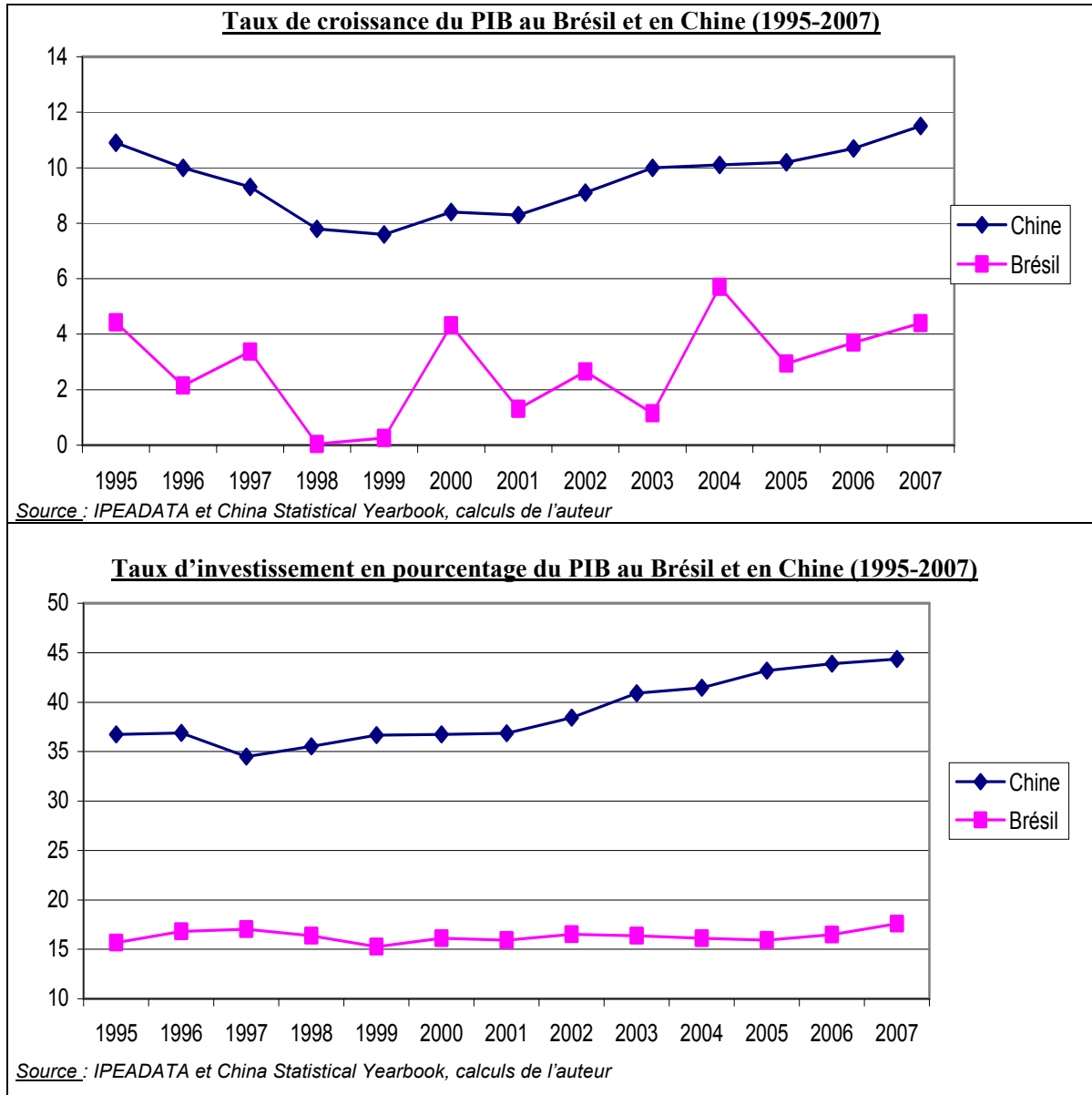
L'essor de la Chine face à la stagnation du Brésil

Croissance chinoise contre stagnation brésilienne

Dès les années 1980, alors que la Chine se lance dans un vaste processus d'industrialisation et de rattrapage technologique, le Brésil entre dans sa « décennie perdue ». Dans les années 1970, un afflux massif de capitaux étrangers, ainsi qu'une coopération intense entre entreprises publiques et privées, permit de stimuler l'industrialisation brésilienne. Cependant, avec la hausse des taux d'intérêt de la fin des années 1970, le pays se voit obligé de restreindre ses dépenses publiques, et le problème de surendettement pèse sur l'ensemble de l'investissement national. Dès lors, le processus d'accumulation est considérablement ralenti, et le pays connaît une période de désindustrialisation. Il s'agit ici d'insister essentiellement sur le fait que le taux de

formation brute de capital fixe ne cesse alors, dès la fin des années 1970, de diminuer, passant de 24,4% du PIB en 1975 à 15,5% en 1984. La croissance économique est elle aussi freinée : la croissance du PIB, atteignant 14% en 1973, devient négative dès 1981 (-3,1%). Aujourd'hui encore, le taux de formation brute de capital fixe n'a pas retrouvé le niveau atteint lors du Miracle économique, et la croissance économique reste extrêmement volatile (figure n°3).

Figure 3 : Croissance du PIB et taux d'investissement en Chine et au Brésil (1995-2007)



Note : les données utilisées pour la construction des figures sont présentées dans le tableau III de l'annexe

La Chine semble donc avoir connu son essor économique pendant la période durant laquelle le Brésil entrait dans une phase de stagnation. Tout au long de cette thèse, nous chercherons à comprendre l'évolution brésilienne et à rapprocher la situation du géant

latino-américain de celle de la Chine. Selon Palma (2006), les rapports au progrès technique seraient différents en Asie et en Amérique latine en raison de la présence de fortes inégalités sur le sous-continent : ces inégalités n'inciteraient pas les élites à adapter la production industrielle à la demande mondiale car leurs revenus leur apparaîtraient déjà suffisants dans les conditions actuelles. Ces élites adopteraient donc un comportement rentier et ne seraient pas encouragées à prendre des risques en s'engageant dans des dépenses de recherche et développement.

Pendant, jusqu'aux années 1980, le Brésil était beaucoup mieux intégré que la Chine au commerce international alors que les inégalités y étaient beaucoup plus fortes. De même, l'ensemble de l'Amérique latine profitait, jusqu'à la fin des années 1960, d'un rattrapage technologique beaucoup plus rapide que les nouveaux pays industrialisés asiatiques. Selon l'ouvrage de Pierre Judet (1986), les NPI asiatiques préféraient remonter progressivement l'échelle industrielle, en adaptant les techniques de production et en profitant d'une certaine indépendance vis-à-vis des technologies du Centre. Les classes dominantes latino-américaines ont donc joué un rôle actif jusqu'à la crise des années 1980, et leur attribuer un comportement rentier dès les premiers pas de l'industrialisation serait peu pertinent. Il s'agit plutôt de rechercher les raisons de la « crise » actuelle dans l'évolution de la structure socio-économique caractérisant la phase de forte croissance de l'après-guerre.

Les raisons de la stagnation brésilienne

Depuis la décennie 1980, l'industrie chinoise occupe une place de plus en plus importante dans la production industrielle mondiale, alors que le Brésil entre dans un processus de « désindustrialisation relative ». La croissance brésilienne, de même que la croissance chinoise actuelle, était créatrice d'inégalités. Notamment, l'expulsion d'une partie de la main d'œuvre hors des secteurs les plus productifs engendrait la multiplication d'entreprises caractérisées par une faible productivité. Ces entreprises coexistaient donc avec des secteurs situés à la pointe de la technologie. Dans quelle mesure l'accentuation de ce dualisme économique fut-il responsable de la stagnation brésilienne ? C'est ce que nous chercherons à expliquer par la suite. Pour l'instant, nous nous contenterons d'émettre certaines hypothèses dont la vérification viendra dans les prochains chapitres.

L'écart ne cesse de se creuser entre les secteurs les plus modernes et les secteurs « retardataires » des économies dualistes. De là, l'offre des secteurs à la pointe de la technologie se déconnecte progressivement de la demande nationale. Des capacités de production oisives se sont ainsi progressivement formées durant la période du Miracle économique brésilien, ainsi qu'en Chine actuellement. Si le marché des classes privilégiées, auxquelles se destinent les biens durables de luxe, apparaît aussi important que le marché

intérieur des pays les plus riches, il n'en reste pas moins que le fossé existant entre l'offre croissante de biens à forte valeur ajoutée et la demande de ces biens s'élargit progressivement. Comme l'observe Pierre Salama (2006b, p. 29), pour expliquer ces phénomènes de surproduction, il semble nécessaire de suivre l'évolution de l'offre et de la demande, et non de prendre ces deux grandeurs à leur situation initiale. Ainsi, dès les années 1970, l'industrie brésilienne devait faire face à de fortes capacités de production oisives.

Le fossé grandissant observé entre ces différents secteurs est également responsable de la formation d'une structure industrielle monopolistique. Les secteurs les plus modernes n'ont pas à redouter la concurrence des secteurs et des entreprises les moins productives, et profitent de leur position monopolistique pour élever les prix de marché. Evidemment, cette hausse des prix, contribuant à renforcer le retard technologique des secteurs arriérés, est aussi liée à la présence de capacités de production excédentaires. Pour faire face aux coûts engendrés par ces capacités oisives, les entreprises n'ont pas d'autre choix, pour maintenir une certaine rentabilité, que d'élever leurs prix.

Cette déconnexion entre offre et demande, ainsi que la présence d'une structure monopolistique parmi les entreprises les plus modernes, contribue à ralentir le rattrapage technologique. Ce ne sont donc pas tant les fortes inégalités latino-américaines (et le comportement rentier des élites qui découlent de ces inégalités, d'après Palma (2006)), que les conséquences directes de ces inégalités sur le développement de la sphère productive, qui sont responsables d'un rapport au progrès technique différent de celui observé dans les pays d'Asie du Sud-Est.

L'évolution de la Chine vue à travers l'évolution brésilienne

Les difficultés du rattrapage technologique chinois

Comme au Brésil, certains obstacles semblent aujourd'hui freiner le rattrapage technologique de la Chine. Nous présenterons ces différents éléments, sans chercher pour l'instant à en connaître les raisons. Bien que le pays essaie de se créer une place dans le commerce international en produisant des biens à forte valeur ajoutée, les entreprises chinoises n'apparaissent pas assez productives, et semblent présenter des difficultés pour remonter l'échelle industrielle. La productivité de l'industrie manufacturière chinoise est ainsi beaucoup plus faible que dans les pays du Centre. Dans les années 1990, la production par travailleur est extrêmement basse et ne représente que 5% de la productivité du travail américaine, 7% de celle de l'Allemagne (Lemoine, 2003, p. 51). Cela s'explique en partie par une remontée difficile de l'échelle industrielle et par des efforts en recherche et

développement insuffisants (Cong Cao, 2004). Les entreprises chinoises se doivent donc de continuer à payer pour l'utilisation de technologies étrangères et surtout pour l'importation de produits à fort contenu technologique : de 1991 à 2002, une part très faible des dépenses d'importations technologiques a été consacrée à l'acquisition de licences, alors que 95% étaient employées à l'achat de matériel (Cong Cao, 2004, pp. 5-9).

Malgré l'augmentation des exportations de produits à fort contenu technologique, la Chine ne semble pas sur la voie d'un rattrapage technologique très rapide. Le traitement et l'assemblage de matériaux en provenance de l'étranger représentent 90% des exportations chinoises de hautes technologies en 2006. Les quatre cinquièmes des exportations *high-tech* de la Chine sont aussi réalisées par des filiales d'entreprises étrangères (Lemoine, 2005, p.745). Par ailleurs, du fait de ce handicap technologique, les entreprises chinoises ont du mal à se distinguer sur la scène internationale : en 2001, seules 12 entreprises chinoises se trouvaient dans le classement des 500 plus grandes entreprises du monde établi par *Fortune*, et la première (entreprise du secteur pétrolier, et non du secteur manufacturier) n'arrivait qu'en 63^{ème} position. De même, en 2002, il ne se trouve aucune entreprise chinoise parmi les 300 entreprises ayant les dépenses les plus importantes en recherche et développement (Nolan et Zhang, 2002, p. 6). Il semble donc, notamment pour Nolan (2002), que la Chine soit encore loin de rattraper son retard technologique.

Quant au fameux fantasme concernant le rachat par les plus grandes firmes chinoises d'une part de plus en plus importante de l'appareil productif européen et nord-américain, il s'agit de le relativiser. Par exemple, en 2004, en fusionnant ses activités de fabrication de téléviseurs avec celles (déficitaires) de la firme Thomson, LCL s'est confronté à un terrible échec et à de sérieux problèmes de rentabilité. Les entreprises chinoises rachèteraient ainsi les canards boiteux des pays du Centre, comme le révèlent également le rachat par TCL du fabricant de téléviseurs allemands en faillite, Schneider, ainsi que celui de la branche de téléphonie mobile en difficultés d'Alcatel. Selon George Gilboy (2004), professeur au MIT et chef de stratégie de Shell en Chine, « la Chine n'est absolument pas capable de lancer ses entreprises à l'international de façon coordonnée ; elle n'est même pas capable de les manager à l'intérieur », et « si des entreprises chinoises se retrouvent propriétaires de firmes étrangères et les gèrent à la façon dont elles se conduisent en Chine, les résultats pourraient être inquiétants. »

Les raisons de l'essoufflement du processus de rattrapage technologique

La croissance économique chinoise est, comme au Brésil, créatrice d'inégalités. En raison du rattrapage technologique, le fossé ne cesse de se creuser entre les secteurs à la pointe de la technologie et les secteurs retardataires. Comme en Amérique latine, ces

inégalités, dans le cas de la Chine, pourraient-elles être aussi responsables d'un ralentissement du processus de rattrapage technologique ? C'est ce que nous chercherons à démontrer dans les prochains chapitres.

Le vaste marché intérieur chinois, accompagné d'un excédent commercial élevé, est-il en mesure de stimuler durablement l'investissement et le rattrapage technologique du pays ? Ou bien, suivant le même chemin que le Brésil, la croissance des inégalités et la formation d'une structure industrielle de plus en plus monopolistique, risquent-elles de remettre progressivement en question la place de la Chine dans le commerce international ?

Il semblerait que le rattrapage technologique commence déjà à s'essouffler. Comme dans le cas de l'Amérique latine, l'élévation des inégalités contribue à déconnecter progressivement l'offre et la demande de biens. Aujourd'hui, la Chine doit faire face à des capacités de production oisives excessivement élevées, ce qui pourrait décourager tout effort visant à stimuler les dépenses en recherche et développement. De même, une poignée d'entreprises commence peu à peu à détenir un pouvoir de marché, et cette structure monopolistique, combinée à une demande insuffisante, pourrait être responsable de l'essoufflement du rattrapage technologique⁵⁴.

Aussi bien du point de vue de sa production industrielle que de sa place dans le commerce international, la Chine présente pourtant de meilleures performances que le Brésil. Dans un premier temps, nous dresserons un tableau de ces performances, puis nous essaierons de comprendre ce qui distingue ces deux pays. Malgré les apparences, le cheminement économique de la Chine n'est peut-être pas si différent de celui du Brésil... Il ne s'agit que d'un décalage dans le temps, la Chine s'étant intégrée au commerce international avec plusieurs décennies de retard.

⁵⁴ Ainsi, pour Marie-Claire Bergère (2007, p. 293), « en donnant la priorité aux relations personnelles avec les cadres, aux méthodes clandestines, aux profits immédiats, les entrepreneurs installent le secteur privé dans une zone grise, mal protégée et, en préférant la spéculation aux investissements coûteux à rentabilité différée, ils risquent d'entretenir leur dépendance à l'égard des technologies étrangères, se condamnant à n'être que les contremaîtres de l'atelier du monde.»

d. Dualisme et rattrapage technologique

La place de la Chine et du Brésil dans le commerce international

L'essor de la Chine

Une production de biens à forte valeur ajoutée

Depuis l'ouverture de 1979, la Chine occupe une place de plus en plus importante sur la scène internationale. Alors que depuis sa prise de pouvoir, en 1949, le Parti communiste chinois cherchait surtout à stimuler l'industrie lourde liée au secteur militaire, un rattrapage technologique concernant l'ensemble de l'industrie se met en place dès 1979. La remontée de l'échelle industrielle s'effectue de façon extrêmement rapide. L'industrie légère est stimulée dès le début des années 1980, et l'industrie lourde perd relativement de son importance. La production industrielle se répartit alors entre les entreprises d'Etat, dont le poids diminue progressivement, les entreprises collectives (notamment les entreprises de bourg et de village, c'est-à-dire les entreprises collectives installées dans les campagnes) qui dépendent de l'Etat mais qui bénéficient d'une certaine indépendance financière, et enfin, les entreprises privées en plein essor.

Parmi ces entreprises privées, les firmes multinationales jouent un rôle majeur dans le processus de rattrapage technologique. Leur production comprend des biens dont la fabrication nécessite aussi bien une forte intensité capitaliste (produits chimiques, équipements de transport), qu'une intensité en main d'œuvre élevée (textile, denrées alimentaires...). Cependant, la majorité des investissements directs étrangers (IDE) s'effectue dans des secteurs à forte intensité capitaliste et à contenu technologique élevé, ce qui conduit à penser que ces entreprises étrangères contribueront à réduire l'écart technologique existant entre la Chine et les pays plus développés (Lemoine, 2000, p. 35). Ainsi, les dépenses en recherche et développement des firmes multinationales implantées en Chine sont passées de 7 millions de dollars en 1994 à 646 millions en 2002⁵⁵ (CNUCED, 2005, p. 128). Notons que sur ce point, la Chine se distingue du Brésil. Ce dernier voit les dépenses en recherche et développement des firmes multinationales occidentales installées sur le territoire chuter de 238 millions de dollars en 1994 à 199 millions en 2001, pour remonter lentement à 306 millions en 2006.

Par ailleurs, la Chine tend à devenir de plus en plus indépendante en ce qui concerne les biens d'équipement et l'approvisionnement des firmes étrangères. Bien que le pays soit

⁵⁵ Cependant, les dépenses de recherche et développement réalisées dans les pays de la Périphérie (notamment dans les NPI) ne visent souvent qu'à adapter le produit au marché local, et ne sont que rarement des dépenses visant à stimuler le processus de recherche et d'innovation (CNUCED, WIR, 1999, p. 200 ; Lemoine et Kesenci, 2007). Ainsi, 90% des brevets restent déposés par les maisons-mères (CNUCED, WIR, 1999, p. 201).

le troisième exportateur de biens, ses excédents commerciaux n'ont jamais été considérables (moins de 2% du PIB jusqu'à la fin des années 1990), car il est aussi le troisième importateur mondial. La grande majorité de ses importations se destinent encore à la production industrielle, et non à la consommation des ménages. Cependant, selon la DREE (2004), la production chinoise se substitue progressivement aux importations de biens intermédiaires (textiles, métaux, composants électroniques). Le contenu local des exportations s'élève peu à peu : les biens d'équipement et les matériaux constituent 10,7% des importations en 2002, contre 38,3% en 1994 (Xiaojuan, 2003, p.34).

Les entreprises locales sont de plus en plus sollicitées pour fournir les entreprises étrangères, et produisent de plus en plus de composants importés jusque-là des pays asiatiques. L'excédent commercial ne cesse donc de croître, passant d'une moyenne de 2% du PIB dans les années 1990 à 10% en 2007. Les entreprises chinoises, qu'elles soient d'Etat, collectives ou privées, jouent donc aussi un rôle majeur dans le rattrapage technologique de l'industrie chinoise. Par exemple, les entreprises collectives, dont l'intensité capitalistique est généralement plus faible que dans le reste de l'industrie nationale, utilisent de plus en plus de capital et de moins en moins de travail.

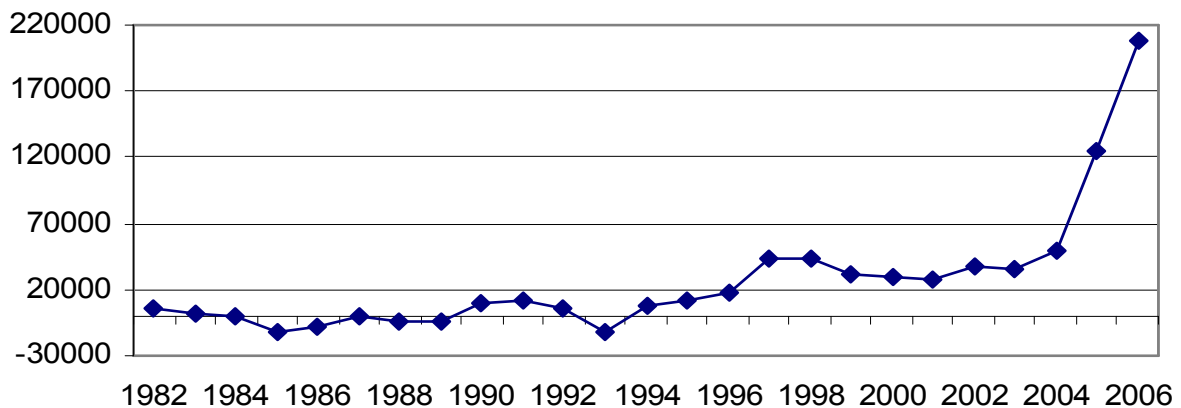
Cette hausse de l'intensité capitalistique est parfois expliquée par la nécessité de substituer le capital à un travail de plus en plus coûteux. Les salaires augmentent ainsi entre 6 et 8,5% par an (Cieniewski, 2004), ce qui pourrait remettre en cause le principal avantage du pays et lui faire perdre sa place dans le commerce international. Ainsi, entre 1980 et 1984, le coût du travail en Chine se trouvait parmi les plus faibles en Asie, en deuxième position juste après celui du Sri Lanka ; or, en 1995-1999, le pays se situait en quatrième position derrière le Sri Lanka, le Bangladesh et le Vietnam⁵⁶ (Bhalla, 2004, p. 40). Ajoutons que selon la CNUCED (2002), malgré des coûts du travail plus faibles en Chine qu'en Amérique latine (Chili, Mexique) et qu'en Corée du Sud, les coûts du travail relativement à la valeur ajoutée produite y étaient supérieurs en raison d'un moindre niveau de productivité (Bhalla, 2004). Cependant, on constate certes une augmentation rapide des salaires chinois, mais la masse salariale dans la valeur ajoutée a considérablement décliné (Cieniewski, 2004, p. 23). L'abondance de main d'œuvre, notamment dans les provinces de l'intérieur, crée une pression sur les salaires et les empêche de trop s'élever.

⁵⁶ De même, alors que le coût du travail par unité de valeur ajoutée en Chine était le plus faible d'Asie en 1980, la Chine se situait en cinquième position en 1995-1999 (derrière la Thaïlande, le Sri Lanka, l'Indonésie et les Philippines) (Bhalla, 2004, p. 40).

Des exportations de biens à forte valeur ajoutée

La montée en gamme de l'industrie chinoise apparaît surtout comme un impératif pour gagner une part de plus en plus importante dans les exportations mondiales. Les exportations chinoises représentent 8% des exportations mondiales en 2007 contre 3,9% en 2000 (Hale, 2004). Elles concernent essentiellement des produits industriels : en 1978, la Chine exporte 53% de produits primaires contre 8% (et 92% de produits manufacturés) en 2006. La part de la Chine dans le commerce international ne cesse donc de s'élever. Alors que les exportations représentaient 5% du PIB chinois en 1978, cette part est de 25% en 2006 (Fu, 2006, p. 45). Nous étudierons ici la structure de ces exportations, et nous nous interrogerons sur l'évolution potentielle du commerce extérieur de la Chine dans les années à venir.

Figure 4 : Solde de la balance des transactions courantes de la Chine, en millions de dollars (1982-2006)



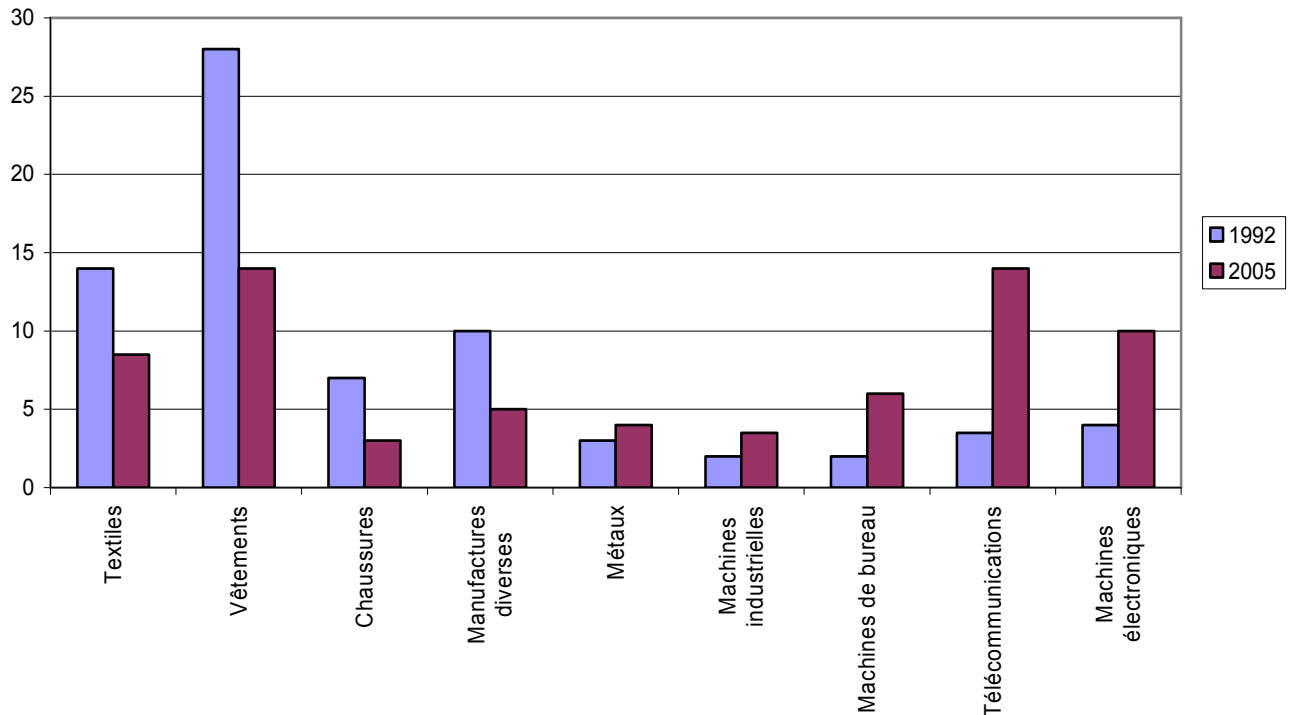
Source : Banque mondiale, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau IV de l'annexe

Selon Françoise Lemoine (2005, p. 747), l'investissement chinois augmente de 25% par an, alors que la consommation s'élève de seulement 10%, ce qui rend essentiel un essor vigoureux des exportations. De même, la théorie de Myint est reprise par Xiaolan Fu (2005) pour démontrer que ces dernières sont indispensables à la poursuite de la croissance économique chinoise. Pour Myint, le commerce extérieur sert à utiliser le surplus de terres observé dans les pays de la Périphérie. Dans le cas de la Chine, les exportations permettent d'utiliser les surplus de main d'œuvre et d'écouler les surplus de production. Les secteurs exportateurs seraient ainsi principalement implantés dans la production de biens à fort contenu en main d'œuvre. La Chine se créerait donc aujourd'hui, d'après cette analyse, une place dans le commerce international en insistant sur les productions peu capitalistiques. Cette orientation lui permettrait à la fois d'écouler des biens dont la production est avantageuse grâce au bas coût de la main d'œuvre, mais aussi de relancer la demande nationale en limitant la progression du chômage.

Cependant, la thèse de Xiaolan Fu n'explique pas pourquoi les biens exportés par la Chine présentent une production de plus en plus capitaliste. Malgré des excédents de main d'œuvre, la nécessité de s'insérer dans le commerce international, par le biais d'un rattrapage technologique rapide, oblige les industries chinoises à utiliser de plus en plus de capital et de moins en moins de travail.

Figure 5 : Structure des exportations industrielles de la Chine, en pourcentage des exportations manufacturières (1992 et 2005)



Source : Amiti et Freund (2007) ; Douanes chinoises de Pékin,

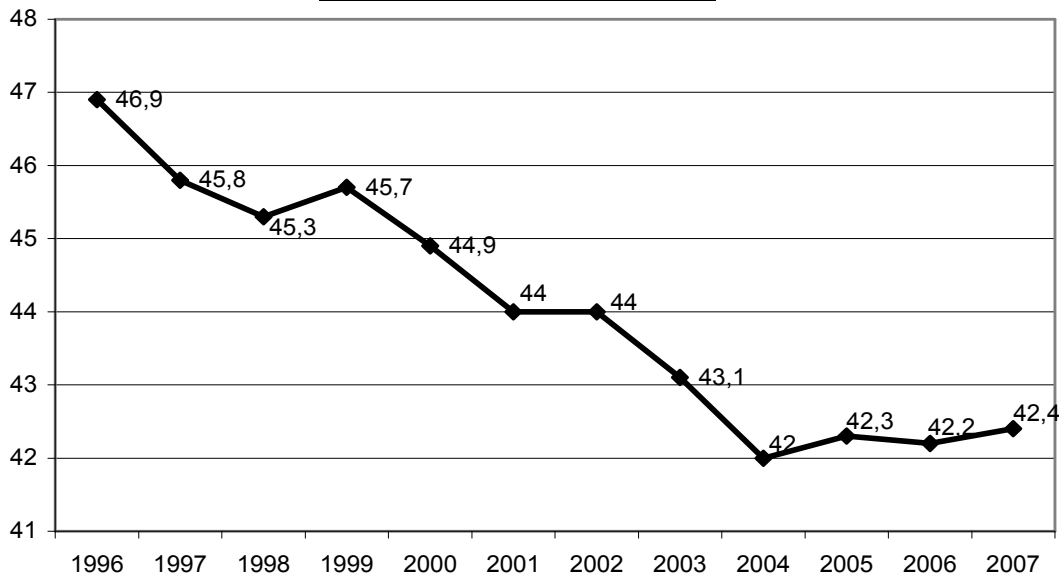
Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau V de l'annexe

Les performances commerciales de la Chine s'expliquent en partie par la sous-évaluation du yuan, mais surtout par des atouts structurels : faibles coûts de la main d'œuvre, absorption rapide des transferts de technologie, insertion dans les réseaux asiatiques de production (Cieniewski, 2004). Certes, les coûts salariaux sont 30 fois inférieurs aux coûts européens, mais il n'en reste pas moins que 20% des exportations sont constituées de produits à fort contenu technologique (Dufour, 2003, p.29), et que la Chine est aujourd'hui le premier pays exportateur de produits liés aux nouvelles technologies de l'information et de la communication, devant les Etats-Unis. Le poids des hautes technologies dans les exportations totales chinoises s'élève ainsi de 12% en 1990 à 34% en 2006. Or, si la part des salaires dans la valeur ajoutée a diminué, c'est la conséquence de cela, du poids croissant d'une industrie utilisant de plus en plus de capital au détriment du travail.

La stagnation du Brésil

Une « désindustrialisation relative » ?

Figure 6 : Rapport valeur de la transformation industrielle / valeur brute de la production industrielle au Brésil (1996-2007)



Source : IEDI (2007a), graphique réalisé par l'auteur

Contrairement à la Chine, le Brésil perd de son importance dans la production manufacturière mondiale. La part de ce pays dans la formation de valeur ajoutée des biens manufacturés produits dans le monde est ainsi passée de 2,9% en 1980 à 1,2% en 2006. Le IEDI (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial) y voit même un processus de « désindustrialisation relative » ou de « reprimarisation ». L'industrie de transformation chute de 32,1% du PIB en 1986 à 19,7% en 2005. Alors qu'en Chine, la production industrielle augmentait en moyenne de 11,7% par an entre 1990 et 2003, cette croissance n'était que de 1,6% dans le cas du Brésil. Par ailleurs, de plus en plus de biens intermédiaires sont importés : de là, la valeur de la transformation industrielle (VTI) sur la valeur brute de la production industrielle (VBPI), est passée de 46,9% en 1996 à 42,4% en 2007 (IEDI, 2007a).

Cependant, la désindustrialisation ne serait que relative car elle ne concerne que certains secteurs. Le Brésil se spécialise en effet sur des secteurs intensifs en ressources naturelles (chimie, industrie métallurgique et sidérurgie...) et abandonne progressivement les secteurs traditionnels (textile, électronique...). Alors que les premiers constituaient 35,9% de la production industrielle en 1991, cette part s'élève à 45,7% en 2006 ; au contraire, la part des secteurs traditionnels a fortement chuté durant la même période. Cela signifie que la production industrielle brésilienne se concentre de plus en plus sur des secteurs à faible contenu technologique (industries extractives, agro-alimentaire, bois et ses

dérivés...) représentant, en 2007, 36% de la production industrielle, contre 33,9% en 1996. Si la part des secteurs à fort contenu technologique (aéronautique, pharmaceutique, informatique télécommunications, matériel médical...et raffinage du pétrole) s'est légèrement élevée entre 1996 et 2006 (de 25,4% à 30,7% de la production industrielle), il ne s'agit pas d'une montée en gamme de l'industrie, mais plutôt d'une place croissante du raffinage du pétrole.

Alors que la production chinoise s'oriente vers des biens à contenu technologique élevé, le Brésil se concentre plutôt sur la production de biens à faible teneur technologique, notamment dans le secteur agricole et minier, ce qui se répercute évidemment sur la structure de la balance commerciale. En 2007, les céréales représentent ainsi 34,7% du solde commercial brésilien, et en 2006, les produits animaux (viandes bovines, volailles...) répondaient pour 28,6% du solde, les produits tropicaux (café, sucre, fruits) 28%, et les matières premières 22,8% (alors que le matériel électronique et la chimie sont responsables de -30% chacun de ce même solde commercial) (IEDI, 2008). L'accent mis sur les produits agricoles et miniers illustre parfaitement le processus de « reprimarisation » dans laquelle est entrée l'économie brésilienne.

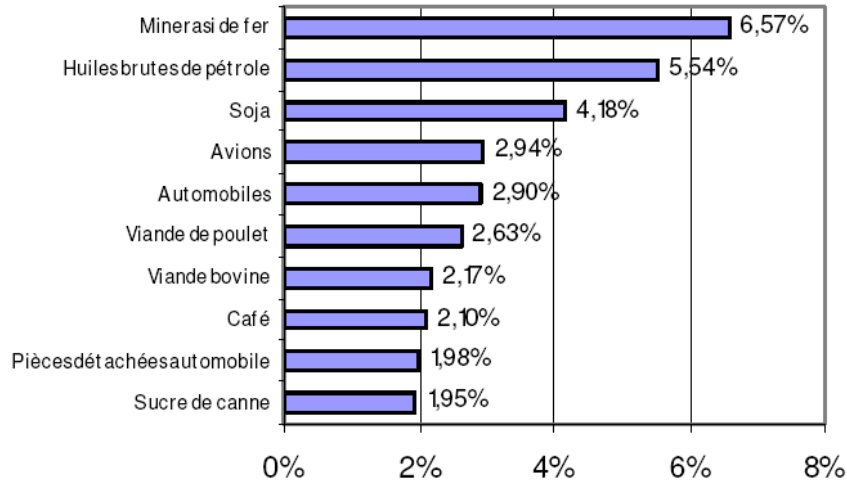
Une telle spécialisation pourrait être néfaste pour le rattrapage technologique, et surtout, risque de remettre en cause la place du Brésil dans le commerce international. Selon Gabriel Palma (2006), ce pays se spécialise sur des produits dont la demande internationale diminue progressivement. Ainsi, les matières premières sont passées de 41,1% des importations de l'OCDE en 1963, à 10,6% en 2000. Au contraire, la part des produits à fort contenu en recherche et développement s'est accrue de 317% durant la même période. Il apparaît donc dangereux de ne pas poursuivre la montée en gamme de l'industrie brésilienne. Au contraire, la Chine et les pays d'Asie du Sud-Est cherchent à s'adapter à l'évolution de la demande internationale, ce qui explique que l'Asie améliore ses performances commerciales, contrairement à l'Amérique latine. Alors que celle-ci se focalise de plus en plus sur les exportations de matières premières et de biens manufacturés à faible teneur technologique, la Chine s'oriente plutôt vers l'industrie de pointe.

La place du Brésil dans le commerce international

L'évolution de la production industrielle brésilienne influe sur la structure des exportations du pays. Le solde commercial pour les biens de haute technologie ne cesse de diminuer. D'après la figure n°8, l'excédent de la balance commerciale brésilienne est lié à l'augmentation des exportations de biens à faible teneur technologique. Dans les secteurs à forte composante technologique, on observe un lourd déficit commercial. Entre 2000 et 2007, les matières premières expliquent 55% de la hausse des exportations des entreprises

nationales, 70% de celle des entreprises étrangères (IEDI, 2007a), et elles représentent en 2007 49,5% des exportations brésiliennes. Le pays délaissant la production de biens à fort contenu technologique, le solde commercial brésilien concernant les produits à forte valeur ajoutée est donc de plus en plus déficitaire.

Figure 7 : Principaux produits exportés par le Brésil en 2007, en pourcentage des exportations



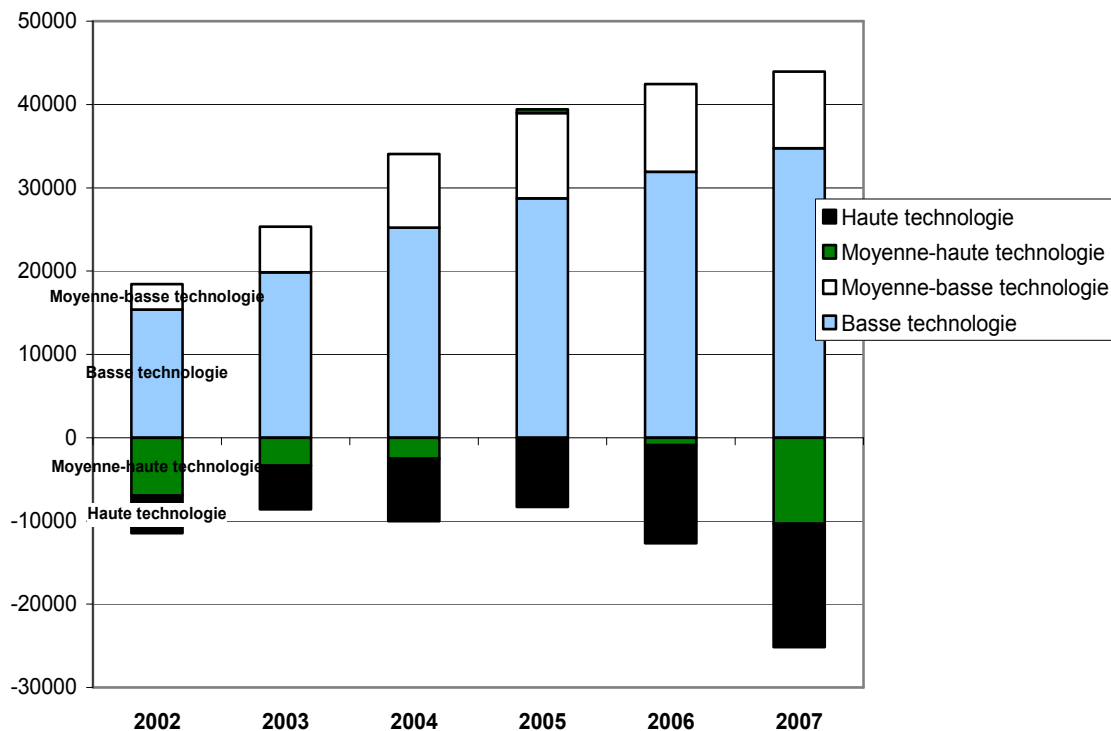
Source : Mission Economique du Brésil,
Direction des Relations Economiques Extérieures (2008)

Le Brésil connaît donc un processus de « désindustrialisation relative ». Contrairement à la Chine, le rattrapage technologique de ce pays semble bloqué. Plutôt que de stimuler une montée en gamme de l'industrie nationale, le Brésil reste focalisé sur la production de biens dont la demande mondiale risque de stagner. Selon Palma (2006), la principale raison expliquant un rapport au progrès technique aussi différent, dans le cas de l'Amérique latine et des nouveaux pays industrialisés asiatiques, réside dans la présence de structures socio-économiques distinctes.

En Amérique latine, des inégalités importantes font que les élites n'ont aucun intérêt à augmenter leurs parts de marché sur la scène internationale, car leurs revenus se maintiennent déjà à des niveaux élevés. « C'est ainsi qu'est presque légendaire leur capacité à transformer des formes de répartition particulièrement inégalitaires sous les régimes répressifs en une structure permanente du paysage social » (Palma, 2006).

Il n'en reste pas moins que cette explication risque d'être de moins en moins valable dans le cas de la Chine, ce pays connaissant une évolution exponentielle de ses inégalités et pourtant une importance croissante de son processus d'accumulation. Les inégalités influent sur le progrès technique. Cependant, il ne s'agit pas tant d'un rapport spécifique des élites à ce progrès que du blocage engendré par une économie « dualiste », qui explique le ralentissement du rattrapage technologique.

Figure 8 : Balance commerciale du Brésil par intensité technologique⁵⁷ des biens manufacturés échangés, en millions de dollars (2002-2007)



Source : IEDI (mai 2008), graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau VI de l'annexe

L'absence de rattrapage pour les secteurs retardataires

La formation d'une main d'œuvre excédentaire

Au Brésil

Actuellement, le Brésil apparaît beaucoup moins performant que la Chine en ce qui concerne son rattrapage technologique. Aussi bien du point de vue de sa production industrielle que de ses exportations, le pays occupe une place de moins en moins importante sur la scène internationale. Cette situation s'explique par le fait que l'industrie brésilienne ne cherche plus à s'adapter à la demande internationale, et que la production de biens à fort contenu technologique est peu à peu délaissée. Certes, un secteur comme l'aéronautique joue encore un rôle majeur dans le *high-tech* brésilien, mais cela constitue une exception.

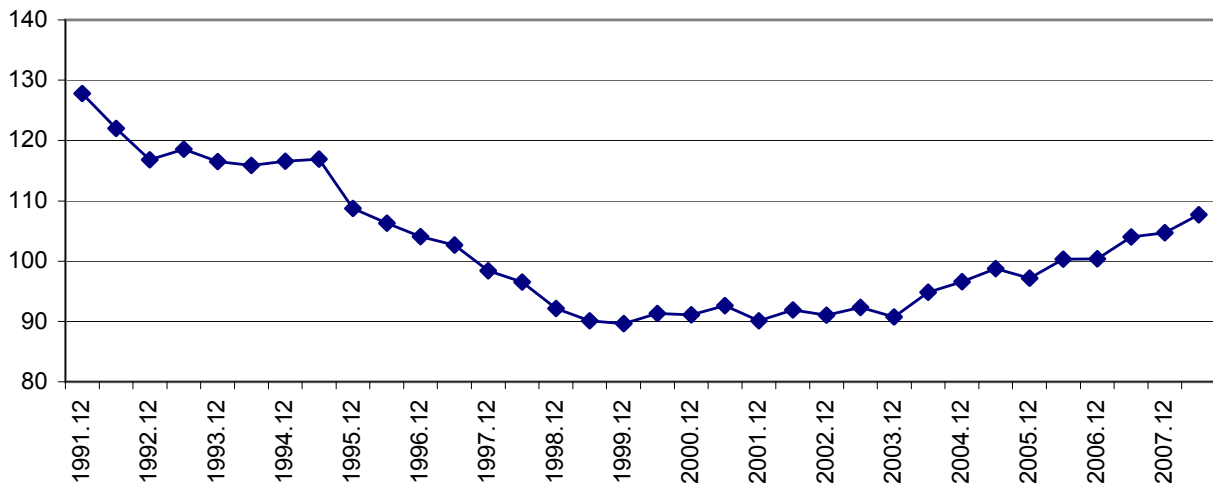
Selon le IEDI (2005), les secteurs les plus avancés technologiquement sont donc actuellement délaissés, et ce sont des secteurs utilisant beaucoup de main d'œuvre qui

⁵⁷ Haute intensité technologique : biens d'équipement, matériel électronique, radiotéléphonie, pharmaceutique. Moyenne-haute intensité technologique : cellulose et fabrication de papier, produits chimiques, équipement automobile. Moyenne-basse intensité technologique : cuir, plastique, métallurgie basique. Basse intensité technologique : industries extractives, produits alimentaires et boissons, textile, bois et meubles

voient leur poids s'accroître dans l'économie depuis la fin des années 1980. Cette nouvelle orientation de l'appareil productif influe sur le niveau des inégalités depuis le milieu de la décennie 1990. Les secteurs utilisant beaucoup de main d'œuvre insistent plutôt sur le travail non qualifié, ce qui permet de diminuer les inégalités de revenu dans ce pays depuis la fin de la dernière décennie.

La très légère augmentation de l'emploi dans l'industrie de transformation (figure n°9 ; IEDI, 2007a) ne s'explique pas par un taux d'investissement en hausse, mais elle est plutôt le résultat d'une nouvelle orientation de l'appareil productif. En effet, l'investissement productif ne cesse de diminuer depuis la fin des années 1970, et l'emploi croissant dans l'industrie de transformation ne peut donc pas s'expliquer par une hausse de l'investissement. Nous rejoignons ici la thèse de Miguel Bruno (2005) selon laquelle les profits industriels ne sont pas réinvestis, ce qui explique le ralentissement du processus d'accumulation. Ainsi, le taux de formation brute de capital fixe est de moins en moins important, et ceci d'autant plus si l'on exclut de la FBCF l'investissement résidentiel et qu'on ne conserve que l'investissement réalisé dans de nouveaux biens d'équipement. D'après la figure n°3, le taux de FBCF est passé de 25% du PIB en 1977 à 14% en 2006, et ce alors même que la part de l'investissement industriel (non résidentiel) dans cette FBCF ne cessait de diminuer, de 78% en 1980 à 70% en 2007 (Bruno, 2007).

**Figure 9 : Personnel employé par l'industrie de transformation brésilienne, base 100 en 2006
(1991-2008)**



Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur,

Note : Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau VII de l'annexe

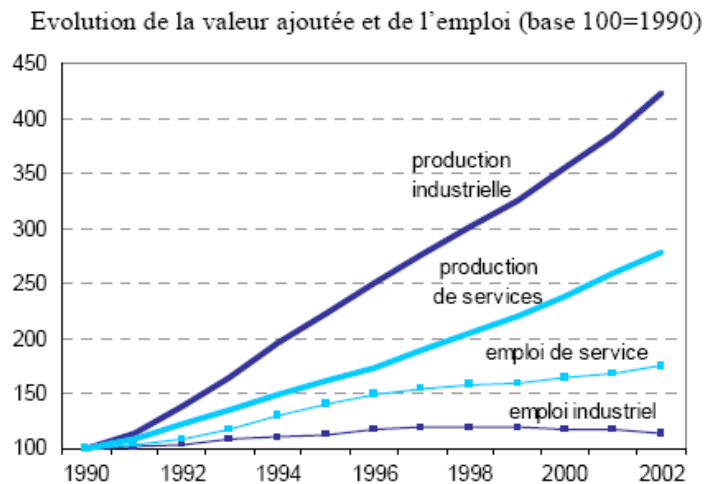
L'industrie brésilienne apparaît donc de moins en moins capitaliste et contribue à absorber une part de plus en plus importante de la main d'œuvre disponible, ce qui permet de réduire les inégalités. Cette évolution s'oppose à ce qu'a connu le Brésil du lendemain de la Seconde Guerre mondiale jusqu'à la fin des années 1990. Comme en Chine actuellement,

le travail informel s'est développé jusqu'à la fin des années 1990, et les secteurs peu productifs se sont multipliés. Au Brésil, alors que les salariés déclarés constituent 58% des travailleurs en 1989, cette part n'est plus que de 53% en 1999. Nous insisterons donc ici sur ce qui rapproche les deux pays jusqu'à la fin des années 1990, avant d'observer par la suite la baisse des inégalités qui résulte de la nouvelle orientation de l'appareil productif brésilien. Le poids croissant d'une industrie très capitaliste permettait certes d'élever la part des profits dans le partage de la valeur ajoutée (alors que la part des salaires a chuté de 60 à 45% au cours des années 1990, le profit net s'est élevé de 12% à 25%), mais ce au détriment des salaires et de l'emploi.

Ainsi, une étude de Rocha (2003) révèle parfaitement que les industries intensives en capital sont encore à l'origine d'une variation négative de l'emploi entre 1996 et 2000. Entre ces deux dates, les secteurs présentant une faible productivité ont connu un taux de croissance de l'emploi de 10,31%, alors que pour les secteurs caractérisés par une forte productivité, ce taux a chuté de 8,25%. Cette évolution fut surtout une grande caractéristique de l'économie brésilienne depuis la décennie 1960, et peut être considérée comme en partie responsable de l'essoufflement du rattrapage technologique suivi par le pays.

En Chine

Figure 10 : Evolution de la valeur ajoutée et emploi en Chine (1990-2002)



Source : Mission Economique de Pékin,
Direction des Relations Economiques Extérieures

En Chine, contrairement aux données officielles (fournies aussi bien par la Banque mondiale que par le gouvernement chinois), Jean-Louis Rocca (in Ramses, 2005) affirme que la pauvreté ne cesse d'augmenter. Celle-ci serait souvent sous-estimée, car de nombreuses personnes échappent aux statistiques (notamment les migrants illégaux installés

dans les villes). Les travailleurs urbains en situation de pauvreté absolue seraient ainsi passés de 16,55 millions en 2001 à 22,35 millions en 2003. Même si nous ne partageons pas complètement cette analyse, il est vrai que comme au Brésil, la forte intensité capitaliste de l'industrie est responsable d'un taux de chômage élevé. Evidemment, ce chômage se traduit plutôt par une montée des secteurs informels que par une inactivité pure. En 2005, l'emploi formel ne concernerait par exemple que 60% de la population active. L'emploi informel en ville serait ainsi passé de 14% de la population active en 1990 à 40% en 2005 (World Bank, 2006^a).

Comme au Brésil jusqu'à la fin des années 1990, la création d'emplois par rapport à la croissance du PIB ne cesse de diminuer : elle est passée d'une élasticité de 0,453 dans les années 1980, à 0,11 à la fin des années 1990 (Wi Jinglian, 2006). Le chômage touche un nombre croissant de travailleurs chinois, et l'emploi augmente beaucoup moins vite que la croissance économique (figure n°10) : en 1997, par exemple, avec une croissance de 8,8%, l'emploi a crû de 1,1% (ces deux taux étant respectivement de 11% et 0,4% en 2007). Ceci est le résultat d'une utilisation excessive de capital aux dépens du travail. Rocca affirme ainsi que « les entreprises, mais aussi l'Etat, favorisent le progrès technique et l'investissement capitaliste au détriment des projets grands consommateurs de travail » (Rocca, 2000, p. 23).

Officiellement, le chômage n'apparaît pas supérieur à 5%. Cependant, il est nécessaire de s'interroger sur la fiabilité des données fournies par le gouvernement central. Les paysans ayant migré vers les villes (les « mingong ») ne sont répertoriés ni dans les statistiques de l'emploi ni dans celles du chômage. Or, ces travailleurs représentent une grande partie de la main d'œuvre chinoise : à Chengdu, la capitale du Sichuan, on dénombrait un million de travailleurs migrants en 2000 (Rocca, 2000, p. 8), et 70% de la population active de Shenzhen est aujourd'hui composée de mingong. En fait, dans la définition officielle du chômage, sont exclus les moins de 18 ans, les plus de 60 ans, les xiagang⁵⁸, les personnes non répertoriées dans un bureau du travail, ainsi que toute la population rurale y compris celle ayant illégalement migré vers les villes (Cieniewski, 2004, p. 18). Comme au Brésil, le secteur informel est aussi ignoré par les statistiques du chômage : on estime qu'entre 1995 et 2002, 25 millions d'emplois ont été créés dans le secteur privé formel, contre 80 millions dans le secteur informel (Cieniewski, 2004, p. 18).

La disparition du « bol de riz en fer », autrefois assuré par l'emploi à vie et les avantages offerts par les entreprises d'Etat, plonge également un nombre croissant de

⁵⁸ Anciens employés des entreprises d'Etat n'occupant plus de fonction productive, mais dont le contrat de travail continue d'être en vigueur. Ils bénéficient durant une période donnée des prestations sociales de base et d'environ 300 yuans par an (30% d'un « salaire décent »).

Chinois dans la précarité. Depuis 1994, les licenciements sont en effet autorisés dans les entreprises publiques. Néanmoins, pour des raisons d'ordre social, la restructuration de ces entreprises ne peut pas se réaliser de façon trop brutale. Une large part de la main d'œuvre des entreprises d'Etat reste donc excédentaire. La politique du xiangang (littéralement, « ceux qui sont descendus de leur poste de travail ») fut lancée en 1997 pour diminuer le taux de chômage, ainsi que pour transformer « en douceur » les entreprises d'Etat. Cette politique consiste à renvoyer les travailleurs excédentaires pour renforcer l'efficacité de ces dernières ; or, ces travailleurs continuent malgré tout à recevoir une partie de leur salaire, et bénéficient toujours de certaines allocations pour une durée déterminée durant laquelle ils sont encouragés à rechercher un nouvel emploi⁵⁹ (Bhalla, 2004, p. 57). En 1998, les statuts de xiangang et de chômeur auraient atteint 35% des employés et ouvriers (Rocca, 2000, p.5).

Pour résumer, de nombreux travailleurs sont rejetés des secteurs les plus modernes de l'économie et se réfugient dans des secteurs peu productifs. Comme au Brésil, ce phénomène risque de peser sur le niveau de la productivité nationale et de creuser l'écart opposant les entreprises les plus modernes et les plus retardataires.

L'élargissement du fossé entre secteurs retardataires et secteurs à la pointe de la technologie

L'impossibilité pour les secteurs retardataires de rattraper leur retard

Le dualisme est à l'origine d'une baisse de la productivité nationale. Selon un récent rapport de la Banque mondiale (2006b), un taux d'inégalités élevé et la pauvreté qui l'accompagne sont responsables d'une diminution de la productivité au niveau national. Surtout, les inégalités engendrées par un tel développement pèsent sur la croissance économique. D'après Murphy, Schleifer et Vishny (1989), il est notamment de plus en plus difficile pour des pays dits pauvres de rattraper leur retard technologique en raison de la taille restreinte de leur marché.

Bien que nous ayons vu que les couches privilégiées de Chine et du Brésil constituent des débouchés aussi vastes que les marchés intérieurs des pays les plus riches, la productivité nationale ne peut que subir une pression à la baisse en raison des secteurs retardataires. Or, ces secteurs finissent par influencer sur l'évolution des secteurs les plus modernes. D'un côté, le maintien de salaires extrêmement faibles, permis par la présence d'une majorité d'entreprises peu productives, n'incite pas les secteurs les plus modernes à accroître leurs dépenses en recherche et développement. La substitution du capital au travail n'est donc pas aussi rapide que ce qu'elle serait si les salaires connaissaient une évolution à la hausse comme dans les pays ne présentant pas d'économie duale. Par ailleurs, le

⁵⁹ Notons également que 60% des xiangang occupaient un emploi informel en 2002 (Cieniewski, 2004).

décrochage entre l'évolution de la productivité dans les secteurs les plus modernes et les secteurs retardataires est à l'origine de capacités de production oisives : la déconnexion entre ces deux sphères de l'économie devient de plus en plus forte, de même que la déconnexion entre l'offre et la demande. Le marché intérieur devient alors insuffisant pour stimuler la recherche nationale. C'est ce que nous chercherons à démontrer par la suite.

La stagnation de la productivité est donc liée, dans ces pays, à la formation d'un dualisme économique opposant une industrie extrêmement sophistiquée et des secteurs peu productifs. L'essor d'une industrie très capitaliste est à l'origine de l'exclusion par les secteurs les plus productifs d'une part non négligeable de la main d'œuvre nationale. Celle-ci n'a pas d'autre choix que de se réfugier dans des secteurs caractérisés par un faible niveau de productivité, ce qui pèse sur la croissance nationale. Le maintien d'une faible productivité dans ces secteurs s'explique notamment par l'impossibilité d'accéder aux innovations provenant des secteurs les plus modernes, un fossé trop large s'étant creusé entre ces deux sphères de production.

Surtout, d'après l'analyse de Sylos-Labini (1969), la formation d'une structure monopolistique dans les secteurs industriels les plus modernes permet à ceux-ci de maintenir des prix élevés, alors qu'au contraire, dans les secteurs les plus retardataires, la concurrence pousse sans cesse les prix à la baisse. Ces prix élevés élargissent le fossé avec les secteurs retardataires incapables d'accéder à des innovations permettant d'améliorer leurs méthodes de production. La stagnation de la productivité ne réside donc pas dans l'essor insuffisant de l'industrie mais plutôt dans le développement d'un secteur industriel aujourd'hui déconnecté du reste de l'économie.

Les risques pour l'économie

Le niveau élevé des inégalités en Chine et au Brésil permet de concentrer suffisamment de revenus entre les mains des classes dirigeantes afin de stimuler le développement d'une industrie très capitaliste. Une telle industrie est indispensable dans le cadre d'un rattrapage technologique. Cependant, dans des pays aussi inégalitaires, elle ne fait que renforcer le dualisme de l'économie en rejetant de plus en plus de travailleurs hors des secteurs les plus productifs. Cette main d'œuvre excédentaire se réfugie alors vers les secteurs retardataires. Lors de notre analyse des « inégalités sectorielles », nous observerons que le nombre d'entreprises dont la productivité demeure à des niveaux extrêmement faibles ne cesse de se multiplier, aussi bien en Chine qu'au Brésil. Cette pression sur le niveau de la productivité nationale empêche les salaires des entreprises les plus modernes de s'élever proportionnellement à la croissance de leur productivité. Le salaire moyen national demeure à un niveau très bas, aussi bien en raison de la faible profitabilité des

secteurs retardataires, que du faible coût de reproduction de la force de travail permis par la présence de prix très faibles dans ces secteurs. L'offre des secteurs les plus avancés se déconnecte donc peu à peu de la demande nationale, et le fossé ne cesse de se creuser entre les industries situées à la pointe de la technologie et les entreprises retardataires.

Par ailleurs, dans le cas de la Chine, la faible productivité des secteurs retardataires risque d'engendrer une offre insuffisante de biens. Selon Justin Lin (2000, p. 151), la part excessive de l'industrie lourde s'accompagne de goulets d'étranglement dans les industries de base (énergie, transport et matières premières). On observe donc des phénomènes de surproduction dans l'industrie des biens durables (du fait de l'insuffisance de demande intérieure), mais des capacités de production insuffisantes dans le secteur des biens non durables. Ce dernier phénomène est en partie responsable du taux d'inflation élevé des années 1980 (atteignant 18,5% en 1988) (Du Pont, 2000, p.46) : face à une offre insuffisante de biens non durables, et du léger retrait de l'Etat dans la fixation des prix, ces derniers se sont considérablement élevés. Aujourd'hui, les importations permettent en partie d'éviter le retour de l'inflation⁶⁰. La Chine reste en effet extrêmement dépendante de l'extérieur dans le secteur des biens non durables, agricoles, miniers ou industriels. Les importations de biens agricoles ont par exemple augmenté de 54% en 2004 (356% pour les seules importations de céréales) (Cieniewski, 2004).

Malgré toutes ces considérations, il n'en reste pas moins qu'aujourd'hui l'industrie chinoise est beaucoup plus compétitive que l'industrie brésilienne. Cette situation est peut-être due à l'intégration plus tardive de la Chine dans le commerce international. L'intensité capitaliste ne s'est pas accrue de la même manière au Brésil qu'en Chine. Jusqu'en 1979, seule l'industrie lourde chinoise, liée au secteur militaire, profitait d'une élévation de la productivité du travail. L'économie n'était donc pas divisée (entre des secteurs à la pointe de la technologie et des secteurs retardataires) aussi nettement qu'au Brésil, et l'évolution des inégalités ne s'est pas produite de la même manière. Pour mieux comprendre l'impact de ces inégalités (qu'il s'agisse des inégalités entre secteurs de production, ou des inégalités sociales), il s'agit d'observer d'un peu plus près ce « dualisme » engendré par la croissance économique aussi bien en Chine qu'au Brésil. Dans un premier temps, nous présenterons les inégalités qui se sont rapidement formées entre secteurs de production. Puis, nous en viendrons aux inégalités de revenus, et nous étudierons les conséquences engendrées par de telles inégalités sur la croissance économique.

⁶⁰ Néanmoins, le prix des denrées alimentaires s'est accru de 15% en 2007, mais cela n'est pas dû au niveau de la production nationale : il s'agit plutôt d'une conséquence de l'évolution des cours mondiaux (Juang, Rozelle et Qiu, 2008).

I. Le processus d'accumulation, responsable d'un accroissement des inégalités

B. Les inégalités aujourd'hui en Chine et au Brésil

1. Les inégalités sectorielles

- a. La remontée de l'échelle industrielle en Chine et au Brésil**
- b. Une discussion sur la croissance déséquilibrée**
- c. L'essor des secteurs retardataires**
- d. Les problèmes engendrés par l'essor des secteurs retardataires**

I. Le processus d'accumulation, responsable d'un accroissement des inégalités

B. Les inégalités aujourd'hui en Chine et au Brésil

1. Les inégalités sectorielles

a. La remontée de l'échelle industrielle

Le rattrapage technologique de la Chine et du Brésil ne s'effectue pas de manière uniforme. Un petit nombre de secteurs à la pointe de la technologie demeure privilégié, tandis que la majorité des entreprises nationales sont incapables de rattraper ce retard et voient leur productivité stagner. Dans cette partie, nous chercherons à exposer les causes et les implications de ce rattrapage technologique non uniforme. Tout d'abord, il semble important de présenter l'évolution des secteurs à la pointe de la technologie, ainsi que les causes de cette évolution. Puis, nous reviendrons sur les concepts de croissance équilibrée et déséquilibrée pour mieux appréhender le niveau d'essaimage industriel et de diffusion technologique dans les deux pays.

L'essor des secteurs à la pointe de la technologie

Les acteurs du rattrapage technologique

Le rôle de l'Etat

Aussi bien en Chine qu'au Brésil, l'Etat fut indispensable pour le développement industriel et le rattrapage technologique de ces pays. Dès la fin du XIX^e siècle, un important emprunt à l'étranger est effectué par le gouvernement brésilien, ce qui permet un léger déploiement de l'industrie. Cependant, il faut attendre la Première Guerre mondiale pour que l'industrie se développe réellement dans ce pays, notamment en raison des pénuries provoquées par le conflit. Jusque là, l'accent était plutôt mis sur le secteur agricole, car le développement industriel était confronté au problème d'infrastructures (routes, ports...) insuffisantes. C'est l'une des raisons pour laquelle la classe dominante brésilienne était incapable de stimuler à elle seule une industrie nationale solide. En 1918, les pressions des puissances occidentales font revenir le pays dans le cadre de la division internationale du travail antérieure, et la richesse nationale repose alors surtout sur les exportations de matières premières, notamment de café.

Lors de la crise de 1929, les cours du café s'effondrent, ce qui provoque la chute du gouvernement et donne naissance à une nouvelle orientation politique et économique. Lorsque Getulio Vargas prend le pouvoir de façon autoritaire en 1931, dans un contexte de

crise économique, l'industrie lourde ainsi que l'industrie légère sont fortement stimulées dans le cadre d'une politique d'industrialisation par substitution d'importations. De grands chantiers industriels sont menés, et des entreprises nationales sont créées. S'appuyant sur un pouvoir totalitaire, Vargas cherche ainsi à intégrer le pays dans une nouvelle division internationale du travail, tout en essayant (en apparence) de dépasser les conflits de classes. Par la suite, à partir du moment où Kubitschek gagne les élections présidentielles de 1956, la politique industrielle se repose sur d'importants déficits budgétaires et sur l'appui des investissements étrangers.

Le coup d'Etat militaire de 1964 renforce cette politique en encourageant l'établissement de firmes multinationales. De même, une nouvelle orientation est donnée à la politique d'industrialisation par substitution d'importations, par une vive stimulation des exportations industrielles. C'est la période du « Miracle économique » qui se met en place jusqu'au milieu des années 1970. Au Brésil, l'Etat apparaît donc comme un élément indispensable au développement industriel et au rattrapage technologique. Comme l'observe Evans (1980), on voit rapidement se mettre en place une « triple alliance » entre les entreprises d'Etat, les entreprises privées et les firmes multinationales. L'Etat permet notamment de fournir des matières premières à bas coût afin d'élever la rentabilité des entreprises privées, étrangères ou nationales, et les entreprises étrangères aident le pays à remonter plus rapidement l'échelle industrielle en insistant essentiellement sur les biens durables.

En Chine, l'Etat intervient également dans le développement industriel national. De 1820 à 1952, alors que le revenu par habitant des Etats-Unis est multiplié par 8, en Chine il connaît une baisse considérable. La part de ce pays dans le PIB mondial chute alors de 30% à 5% (Maddison, 1998, p. 15) Au XIX^e siècle, la présence des puissances occidentales sur le territoire est renforcée. Pour lutter contre cette présence, des mouvements nationalistes voient le jour, menés notamment à la fin du siècle par l'impératrice Cixi et symbolisés par la révolte des Boxers en 1900. Cette « agitation nationaliste » s'oppose à un mouvement réformateur mené par une frange du pouvoir de l'époque (l'empereur Guangxu en 1898).

Finalement, la révolution nationaliste de 1911 marque la victoire des réformateurs qui entrent alors en guerre avec les seigneurs de la guerre gouvernant chacun une partie du territoire chinois. Cette révolution, et notamment la victoire de Sun Yat Sen en 1912, vise alors à remettre en cause le mode de production asiatique, accusé d'être responsable de la décadence de la Chine et de sa soumission aux puissances occidentales : le mandarinat est supprimé et l'industrialisation du pays est encouragée.

Puis, en 1949, le Parti communiste donne un nouvel élan au développement industriel, en encourageant l'industrie lourde, et en maintenant des prix peu élevés dans des

secteurs aussi indispensables que celui des produits agricoles ou énergétiques. Ce rôle de l'Etat sera maintenu jusqu'à aujourd'hui malgré l'entrée dans un processus de libéralisation économique.

Le rôle des classes sociales dominantes

Cette intervention de l'Etat dans le développement industriel chinois et brésilien permet-elle d'échapper aux conflits de classes, comme on le souligne souvent pour la période Vargas ? De même, le Parti communiste chinois agit-il depuis le début dans le cadre d'une « société sans classes » ? Alors qu'en Europe et aux Etats-Unis, l'industrie fut principalement stimulée par la couche des entrepreneurs, les Etats chinois et brésilien semblent au contraire se substituer à la bourgeoisie nationale. En Chine et au Brésil, celle-ci n'a en réalité pas trouvé l'occasion de se développer sous les modes de production antérieurs au capitalisme. Cette bourgeoisie étant quasiment inexistante, le développement industriel n'a pu s'effectuer que grâce à l'intervention étatique.

Il n'en reste pas moins que cet Etat est toujours doté d'une « nature de classe », et vise à établir les fondements de l'essor d'une bourgeoisie nationale à même de poursuivre la stimulation de l'industrie nationale. Comme l'affirment Salama et Mathias (1983), « la nature de classe de l'Etat est conférée par d'autres considérants que l'existence d'une formation sociale appropriée [...]. Il va sans dire, cependant, que l'inexistence d'une classe sociale aussi fondamentale que celle des capitalistes, ou celle des ouvriers, ou leur quasi-inexistence, si elle n'influe pas sur la nature de classe de l'Etat, influe profondément sur sa forme d'existence, se manifeste par la production de régimes politiques propres, originaux » (Salama et Mathias, 1983, p. 30).

Aussi bien en Chine qu'au Brésil, l'Etat permet donc de stimuler l'industrie, mais il se doit également d'instaurer des rapports de production contribuant à l'essor d'une bourgeoisie nationale. « Comme dans les pays capitalistes développés, l'Etat est à la fois garant du maintien des rapports de production capitalistes et producteur direct de ces rapports. A la différence cependant des pays développés, l'Etat privilégie particulièrement ce second aspect » (Salama et Mathias, 1983, p. 55). L'Etat chinois permet par exemple de maintenir un taux d'exploitation élevé, notamment depuis 1949. Notons que les conditions de travail dans les usines chinoises (et dans les multinationales implantées dans le pays) sont extrêmement précaires, cette situation étant permise par le pouvoir répressif de la bureaucratie chinoise.

Au Brésil les caractéristiques subsistant de l'ancien mode de production coexistent aussi très bien avec le capitalisme : selon Caio Prado Junior, « ce qu'il reste du colonialisme

s'ajuste parfaitement aux relations capitalistes de production⁶¹ » (Caio Prado Junior, 1977, p.100). Dans ce pays, comme l'affirme André Gunder Frank, les capitalistes des villes présentent des intérêts en commun avec la « classe féodale » située dans les campagnes. « Le pouvoir économique est aux mains des bourgeoisies locales commerçantes, bancaires et industrielles, et des grandes firmes étrangères : ce sont ces milieux qui collaborent avec les propriétaires fonciers de type féodal, dans le cadre de leurs intérêts réciproques et mutuels ; les capitalistes qui détiennent le pouvoir final permettent aux féodaux de survivre, faisant ainsi le sacrifice de certains marchés ruraux. En échange, les féodaux monopolisent la terre et contrôlent les provinces, fournissent aux capitalistes de la force de travail à bon marché, des structures législatives et exécutives conservatrices, et la « stabilité » générale et l'ordre politique dans l'arrière-cour » (Gunder Frank, 1970, p.250). Par son soutien à l'industrie nationale, l'Etat contribue donc à renforcer les rapports de production capitalistes, tout en consolidant la structure dualiste de l'économie.

Le rôle du marché national et des exportations

La consommation nationale de biens durables

Le développement industriel et l'instauration de rapports de production capitalistes furent encouragés dans les deux pays par l'action étatique. Dès les années 1930, l'industrie légère est stimulée au Brésil dans le cadre d'une politique d'industrialisation par substitution d'importations. Puis, on observe une rapide remontée de l'échelle industrielle, le pays se concentrant davantage sur la production de biens durables dès la fin de la Seconde Guerre mondiale. Il se crée alors une place de premier plan sur la scène internationale en exportant des biens à fort contenu technologique. Une entreprise comme Embraer, par exemple, encouragée par les différents gouvernements, est aujourd'hui le troisième exportateur mondial d'avions commerciaux.

Un tel essor industriel nécessite une forte intervention de l'Etat, non seulement afin de réunir les capitaux nécessaires, mais également afin d'assurer la rentabilité des entreprises privées en leur fournissant des produits de base (matières premières et énergétiques) à des prix extrêmement bas. En ce qui concerne la Chine, le Parti communiste encourage l'industrie lourde dès son arrivée au pouvoir en 1949. A la grande différence du Brésil, cette industrie se développe au détriment de l'industrie des biens de consommation durables et non durables. Cette dernière se déploie au niveau de petites entreprises peu productives dispersées sur l'ensemble du territoire. Il faut attendre l'ouverture économique

⁶¹ Traduction de l'auteur

des années 1980 pour que le développement industriel se réalise davantage en faveur de la production de biens de consommation à fort contenu technologique.

Si l'action de l'Etat apparaît indispensable dans la mise en place de cette industrie de biens de consommation de luxe, il n'en reste pas moins que la production de tels biens doit également reposer sur l'existence de débouchés conséquents, et donc sur la présence d'un vaste marché intérieur (ou au moins extérieur, dans la mesure du possible). Dans le cas des nouveaux pays industrialisés asiatiques, la remontée de l'échelle industrielle se fit dans un premier temps un peu plus lentement qu'au Brésil, car leur marché intérieur n'était pas suffisant pour absorber la production de biens de luxe. Une telle production fut donc mise en place, aussi bien en Corée qu'à Taiwan, uniquement dans le cours des années 1970. Au contraire, les classes privilégiées brésiliennes représentaient dès le début des années 1950 un marché conséquent pour de tels biens.

Contrairement à une idée reçue, les nouveaux pays industrialisés asiatiques ne se sont pas concentrés uniquement sur leurs exportations, et leur marché national contribuait à stimuler considérablement l'industrie. C'est d'ailleurs la thèse de Pierre Judet qui voit dans les réussites asiatiques actuelles la conséquence d'une structure socio-économique relativement égalitaire. Le modèle économique adopté au Brésil et dans la plupart des pays d'Amérique latine, « en marginalisant les couches paysannes les plus nombreuses, tend à isoler et à réduire l'espace de déploiement de l'industrie » (Judet, 1986, p. 103).

Il n'en reste pas moins que, dans un premier temps, la présence d'une demande parmi les couches privilégiées brésiliennes stimula fortement la remontée de l'échelle industrielle. Quant à la Chine, ce n'est que dans les années 1980, et dans le cadre de l'ouverture économique, que cette production put connaître un réel essor, s'appuyant sur la hausse des inégalités et contribuant également à les renforcer.

Des exportations indispensables

Si le marché intérieur apparaît insuffisant pour absorber, et donc stimuler, la production de biens durables, les exportations peuvent également contribuer à encourager cette industrie. Avec l'ouverture économique de la Chine, une large part de la production de biens de luxe s'oriente vers l'extérieur. Selon Françoise Lemoine (2006a), la consommation de biens durables (biens allant de la simple automobile au matériel informatique) en Chine ne concerne que les ménages appartenant à la tranche des revenus les plus élevés (plus de 6000 dollars par an), c'est-à-dire 50 millions de personnes (sur 1,3 milliard d'habitants !) : c'est ce qui rend indispensables les exportations pour absorber la production de biens à fort contenu technologique. Quand bien même le solde commercial de la Chine reste déficitaire dans les biens hautement sophistiqués, il est nécessaire d'observer que, de 1990 à 2006, la

part des produits de haute technologie dans les exportations chinoises était multipliée par 10,6, alors que celle des produits à faible valeur ajoutée (intensité élevée en main d'œuvre) était seulement multipliée par 5 (Bhalla, 2004, p. 29).

Au contraire, dans le cas du Brésil, ces exportations semblent jouer un rôle de plus en plus faible, et la capacité productive brésilienne liée aux secteurs de haute technologie est plutôt limitée. Qu'il s'agisse des entreprises étrangères ou des entreprises nationales, c'est surtout dans le secteur des matières premières que les exportations ont le plus augmenté, et ce depuis la fin des années 1990. Notre deuxième grande partie portera sur les raisons de cette évolution du Brésil conduisant à une « désindustrialisation relative » selon les termes utilisés par le IEDI (2005).

Comme nous le révèle le cas de la Chine, les exportations pourraient servir de stimulants à la production de biens de luxe. Néanmoins, stimuler celle-ci uniquement par le biais des exportations n'est pas une politique économique soutenable. Dans un premier temps, cela risque de renforcer les inégalités sectorielles, car les entreprises exportatrices se démarquent progressivement des autres entreprises nationales, ces dernières privilégiant le marché intérieur et produisant des biens dont le contenu technologique est faible. Ce fossé maintient un niveau de productivité nationale extrêmement faible et renforce la formation d'inégalités. De là, le fossé technologique risque de se creuser entre ces deux sphères de l'économie. Or, la hausse des inégalités engendrée alors peut entraver la poursuite du processus d'accumulation.

L'apport des investissements étrangers

Des « enclaves » au sein du Brésil et de la Chine

Les liens noués avec les entreprises nationales

Pour illustrer cette déconnexion entre les secteurs à la pointe de la technologie et le reste de l'économie nationale, nous étudierons le comportement des firmes multinationales dans les deux pays. Aussi bien en Chine qu'au Brésil, ces firmes contribuent à produire une grande part des biens à forte valeur ajoutée, mais continuent à évoluer indépendamment des entreprises nationales les plus retardataires.

Au Brésil, les firmes multinationales ne font souvent qu'importer de leur maison-mère les technologies et produits nécessaires au bon fonctionnement de leur activité. Ces entreprises présentent un déficit du solde des transactions courantes du fait du rapatriement des profits, des *royalties*... Il résulte de ceci que depuis deux décennies les multinationales ont joué un rôle considérable dans la formation du déficit du solde des transactions courantes au Brésil. Selon le IEDI, en 1995, les entreprises étrangères étaient responsables

pour 31,8% du déficit de la balance des transactions courantes, et cette part est passée à 61% en 2003 (IEDI, 2004). Non seulement la firme n'a aucun impact technologique direct sur son environnement (par le biais de la formation de son personnel ou de ses relations avec les fournisseurs locaux), mais elle engendre un déclin du processus de recherche et développement du pays⁶². Les centres de recherche de ces firmes ne nouent aucun lien avec les firmes locales (exemple des laboratoires spécialisés dans la haute technologie de Campinas et de São Carlos (CNUCED, WIR, 1999, p. 202)) et restent isolés alors qu'ils nuisent à la recherche nationale.

Selon Michalet, l'impossibilité de rivaliser avec les firmes étrangères engendre souvent le déclin du potentiel scientifique et technique national (PSTN) du pays-hôte (Michalet, 1998, p.206). De même, le personnel qualifié du pays est accaparé par les firmes étrangères, ce qui restreint la possibilité d'une activité technologique nationale complexe (Germidis, 1977, p.230). Enfin, le dépôt de brevets par ces firmes vise à empêcher les concurrents de produire. Les centres nationaux de recherche et développement disparaissent donc progressivement face à la concurrence intense de ces firmes dont le champ d'action est mondial. La recherche technologique des firmes locales n'est donc pas stimulée par la présence des firmes étrangères, et celles-ci ne font donc que renforcer le dualisme économique.

Cependant, on insiste souvent sur le fait qu'il en va différemment dans le cas de la Chine, notamment en raison de l'évolution particulière du comportement des gouvernements successifs envers les firmes multinationales. Il faut attendre 1979, et l'ouverture économique de la Chine, pour que l'Etat chinois modifie radicalement son comportement vis-à-vis des firmes étrangères et qu'il les accepte sur le territoire. En 1984, Deng Xiaoping déclarait que « la base de l'économie chinoise est si vaste qu'elle peut absorber des milliards de fonds étrangers sans que cela secoue le fondement socialiste » (Januard, 2001, p. 35).

Pour compléter l'analyse de Haishun Sun (1998) qui distingue trois phases dans l'implantation des firmes multinationales en Chine, nous pouvons en dénombrer quatre aujourd'hui. 1) De 1979 à 1985, les premières lois concernant les joint-ventures (partenariats avec des entreprises nationales) sont instaurées : quatre zones économiques spéciales sont créées en 1979, ainsi que quatorze villes côtières ouvertes en 1984. Ces zones économiques spéciales sont mises en place afin de faire bénéficier les entreprises étrangères exportatrices d'exemptions fiscales⁶³. La production de ces entreprises est ainsi canalisée

⁶² Il est curieux de noter que de 1990 à 2001, période de forte croissance des IDE au Brésil, les dépenses en recherche et développement du pays sont passées de 0,91% à 0,77% du PIB.

⁶³ Les statistiques concernant les firmes multinationales installées en Chine sont pour cette raison biaisées, car de nombreuses firmes chinoises transfèrent des capitaux à Hong-Kong (jusqu'à la réintégration de ce

vers l'exportation. Les entreprises exportatrices sont aussi exemptées de taxes douanières sur les importations de biens intermédiaires. Néanmoins, de nombreuses restrictions à l'installation des firmes multinationales demeurent : les entreprises étrangères ne peuvent pas détenir plus de 50% de la joint venture, et n'ont pas l'autorisation de s'établir dans certains secteurs stratégiques (banque, finance, télécommunications et postes etc.). Vers 1985, la Chine n'apparaît toujours pas comme un pays attrayant pour les firmes multinationales, en raison non seulement de ces restrictions mais aussi du taux d'inflation élevé que connaît alors le pays.

2) De 1986 à 1989, le marché intérieur est enfin ouvert aux firmes étrangères, et celles-ci ne sont donc plus cantonnées aux seuls secteurs exportateurs. Les procédures administratives concernant les fusions-acquisitions sont aussi simplifiées, et des zones de développement économiques et techniques sont créées pour favoriser les firmes multinationales produisant des biens à fort contenu technologique. Ce n'est qu'en 1986 que les firmes à majorité étrangère furent autorisées : jusque là, les *joint-ventures* avec des firmes chinoises étaient la seule forme d'implantation autorisée des firmes multinationales.

3) De 1989 à 1991, les réformes sont radicalement freinées par l'arrivée au pouvoir d'une frange conservatrice du Parti communiste chinois. Il faut donc attendre 1991 pour que le marché intérieur poursuive son ouverture aux firmes étrangères, et que les discriminations fiscales concernant ces dernières cessent. Les firmes multinationales commencent alors à bénéficier de réductions d'impôts, de prêts à court terme, et le gouvernement chinois devient moins tatillon en ce qui concerne leurs opérations spéculatives.

4) Depuis 1992, les IDE apparaissent donc comme la source principale de financement extérieur (70% des ressources externes) (Lemoine, 2000, p. 20). Avec l'entrée du pays dans l'OMC en 2001, un nouveau cycle commence : la Chine doit désormais ouvrir le secteur des services aux firmes étrangères. La privatisation des entreprises d'Etat constitue aussi une nouvelle opportunité pour les firmes multinationales. Cependant, lorsque les firmes étrangères rachètent des entreprises d'Etat, elles ne peuvent détenir plus de 50% du droit des actions (Januard, 2001, p. 35), et certains secteurs, comme le secteur bancaire, leur sont encore relativement fermés.

Dans ce pays, des accords sont conclus afin d'obliger les firmes multinationales à collaborer avec les firmes locales, c'est-à-dire à utiliser des produits locaux plutôt que des biens intermédiaires importés. Par ailleurs, les dépenses en recherche et développement des

territoire à la Chine en 1997) pour les réinvestir ensuite en Chine afin de bénéficier des avantages offerts aux firmes étrangères : c'est le phénomène du « round-tripping ». De même, certaines firmes chinoises sont comptabilisées à la bourse de Hong-Kong, et apparaissent donc comme des investissements étrangers pour la Chine (ce sont les « red chips »).

entreprises étrangères implantées dans le pays ne cessent d'augmenter. En Chine, les entreprises étrangères seraient responsables de la moitié des gains de productivité obtenus dans les années 90, soit 2 à 2,5 points de croissance annuelle du PIB (Cieniewski et Benaroya, 2004, p. 6). Il semble donc que ces firmes pourraient permettre au pays de rattraper son retard technologique tout en réduisant l'écart existant entre elles et les firmes locales retardataires. Lemoine et Kesenci (2007) essaient cependant de relativiser cette affirmation en insistant sur le fait que, même en Chine, les dépenses en recherche et développement concernent surtout des adaptations technologiques pour le marché local.

Une faible création de valeur ajoutée

L'excédent commercial de la Chine peut être attribué en grande partie à l'activité des entreprises étrangères. Entre 1992 et 2005, leur part dans les exportations du pays est passée de 26% à 55%, et elles sont à l'origine de plus de 80% des exportations de produits de haute technologie (Brandstetter et Lardy, 2006; Lemoine et Kesenci, 2007). Cependant, contrairement à ce que nous aurions pu conclure précédemment, les firmes étrangères ne contribuent pas à stimuler l'ensemble de l'économie nationale.

En réalité, le commerce extérieur de la Chine touche essentiellement les industries d'assemblage (reposant sur l'importation de composants qui sont assemblés à moindre frais sur le territoire chinois), qui n'entraînent que faiblement le reste de l'économie : les exportations après assemblage représentaient 18% des exportations totales en 1986, contre 55% en 2006. Or, les firmes étrangères sont à l'origine de plus de 80% de ce commerce d'assemblage. Au contraire, les entreprises nationales participent très peu à l'expansion du commerce chinois : l'effet d'entraînement des firmes multinationales reste donc extrêmement faible. Les IDE orientés vers l'exportation sont effectivement concentrés dans des secteurs à faible valeur ajoutée, et forment des enclaves sans aucun lien avec les firmes locales (Wu, 1999, p. 28 ; Lemoine, 2000, p. 61 ; Fu, 2004, p. 128 ; Kesenci et Lemoine, 2007). L'industrie d'assemblage présente donc un autre problème important : ce sont surtout les secteurs *labour intensive* (intensifs en travail) qui sont concernés, ce qui décourage tout processus de recherche et développement. Malgré ces exportations de biens à forte valeur ajoutée, une faible part de cette valeur ajoutée est produite sur le territoire chinois, et l'industrie chinoise ne rattrape que difficilement son retard technologique.

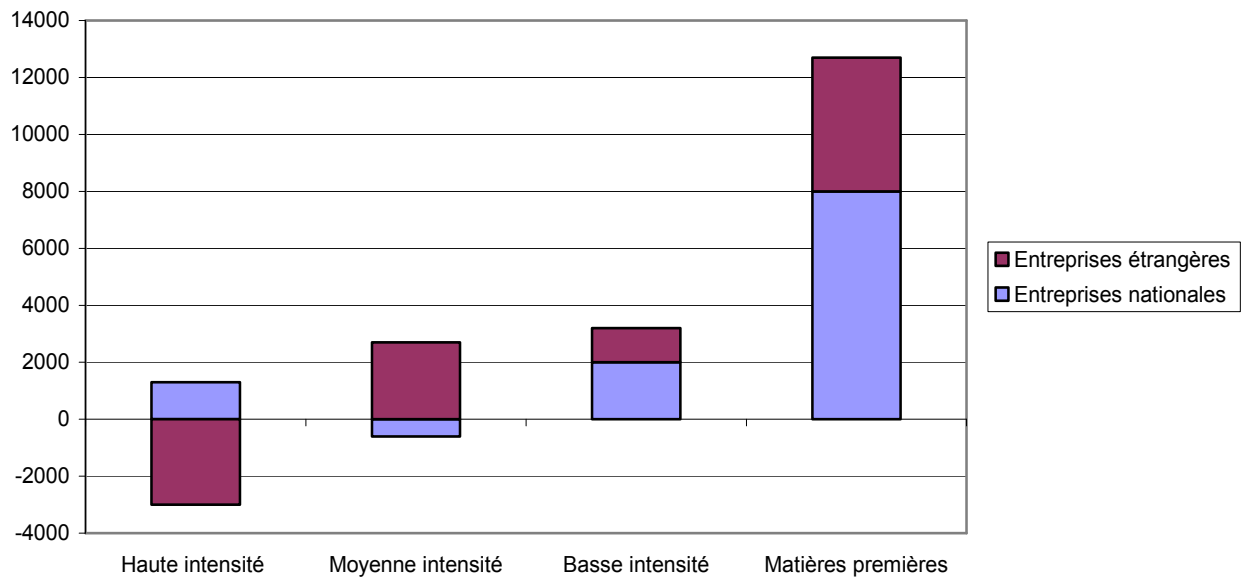
Il est ici nécessaire de distinguer le « Made in China » et le « Made by China »⁶⁴ : si une part importante des produits à fort contenu technologique est produite en Chine, ces

⁶⁴ Par exemple, Taiwan a délocalisé vers des pays voisins plus de 95% de sa production d'ordinateurs de bureau, et la Chine a recueilli 52% de cette production (Zhang, 2006).

biens ne sont pas produits par la Chine, et n'aident pas à la formation d'une base industrielle solide (Zhang, 2006). Selon Françoise Lemoine (2000) ou Kevin Honglin Zhang (2006), l'économie chinoise n'a donc pas beaucoup gagné de son insertion internationale. Les entreprises à majorité étrangère sont donc celles qui présentent les technologies les plus avancées, mais elles ne font pas partager cette avance technologique aux firmes locales : par exemple, malgré la fusion, il y a dix ans, entre Volkswagen et Shanghai Automotive Company, la firme de Shanghai reste toujours aussi peu compétitive (Fu, 2004, p. 129).

Du fait de ce manque de collaboration, les firmes multinationales importent donc de nombreux produits à fort contenu technologique et à haute valeur ajoutée, ce qui pèse lourdement sur la balance commerciale (Sun, 1998, p. 149). A la fin des années 1990, pour vendre 100 dollars à l'étranger, il est nécessaire d'importer au moins 77 dollars de biens industriels et de matières premières (Wilmots, 1997, p. 93). Ainsi, de 1981 à 1995, les biens d'équipement représentent 39,5% des importations de la Chine (Wu, 1999, p. 111). Presque la moitié des importations chinoises est aujourd'hui composée de biens intermédiaires destinés à être transformés pour être ensuite exportés.

Figure 11 : Solde commercial brésilien en 2006, selon l'intensité technologique et l'origine du capital, en millions de dollars



Source : IEDI (2007a).

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau VIII de l'annexe

Au contraire, le Brésil semblerait ici mieux placé que la Chine, car de 1995 à 2005, les flux d'IDE du secteur industriel se sont concentrés à 70% dans les industries à forte intensité capitaliste et contenu technologique élevé (CNUCED, IPR, 2005, p. 16). Cependant, on constate que ce sont les entreprises brésiliennes qui réalisent un excédent commercial dans les biens à fort contenu technologique, alors que les firmes multinationales

sont à l'origine d'un déficit élevé. En fait, les entreprises brésiliennes exportent un peu plus de biens technologiquement sophistiqués que les entreprises multinationales. Mais surtout, ces dernières présentent des importations de cette catégorie de biens nettement supérieures à celles des firmes locales. Selon le IEDI, les entreprises brésiliennes affichent en 2006 un excédent de un milliard de dollars pour les produits de haute technologie, alors que les entreprises étrangères sont à l'origine d'un déficit de trois milliards. Juste après les matières premières, ce sont les exportations de biens de moyenne intensité technologique qui ont connu la plus forte expansion, notamment en raison des entreprises étrangères implantées dans le secteur automobile. En revanche, le solde commercial brésilien concernant les produits à forte valeur ajoutée est négatif, une faiblesse que les firmes étrangères contribuent à entretenir.

L'importation massive de composants industriels et de biens d'équipement par les firmes multinationales installées en Chine et au Brésil révèle donc parfaitement que ces dernières stimulent peu l'essaimage industriel dans ces pays. Les firmes étrangères installées en Chine et au Brésil sont aussi responsables d'un fossé croissant avec les entreprises nationales retardataires, et n'aident pas à rendre plus uniforme le rattrapage technologique de ces pays.

IDE et hausse des inégalités

Inégalités de revenus et inégalités régionales

Les IDE tendent donc à accroître les inégalités, aussi bien par le fossé technologique qu'ils creusent avec les firmes retardataires, que par les inégalités régionales et sociales qu'ils renforcent. En ce qui concerne les inégalités régionales, ces investissements tendent évidemment à les accroître en raison de leur concentration géographique. Depuis 1992, en Chine, plus de 80% des IDE se sont concentrés dans les provinces côtières. En 1980, quatre « zones économiques spéciales », dans lesquelles des avantages fiscaux sont offerts aux entreprises étrangères, furent créées dans les provinces du Guangdong et du Fujian, ce qui, tout comme les mesures qui suivirent, renforça l'attraction de ces provinces aux dépens des provinces de l'intérieur. Par ailleurs, cette attractivité s'explique aussi par la proximité de ces régions avec les grands marchés internationaux, des réseaux de transport plus développés, et la présence d'une réserve de main d'œuvre qualifiée.

Il faut noter que du fait de cette concentration des IDE, 90% du commerce extérieur est effectué par ces seules régions (Lemoine, 2000, p. 77). La main d'œuvre jeune et qualifiée est donc attirée vers les provinces côtières, ce qui renforce les inégalités régionales (Fu, 2004, p. 130 ; Wei, 2000, p.138). De même, au Brésil, les firmes étrangères se

concentrent essentiellement dans le Sud-Est du pays, même si l'on observe depuis quelques années une légère évolution en raison de la guerre fiscale que se mènent les Etats fédérés, et surtout en raison de la nouvelle orientation de l'appareil productif.

Les firmes multinationales, de par leur forte intensité capitaliste, tendent également à privilégier les travailleurs qualifiés. Les technologies intensives en capital utilisées par les firmes multinationales privilégient le travail qualifié et nécessitent peu de main d'œuvre. De là, ces technologies sont responsables d'un accroissement des inégalités. Les firmes multinationales seraient donc à l'origine d'une hausse des inégalités à l'intérieur des pays dans lesquels elles s'implantent. Dans les pays de la Périphérie, l'emploi par les firmes multinationales de travailleurs ayant suivi une scolarité inférieure à 12 ans diminua de 2,02% entre 1979 et 1995, alors que pour ceux dont la scolarité était supérieure à 16 ans, il y eut une hausse de 3,4% (Pottier, 2003, p. 184). Les firmes multinationales ont donc tendance à augmenter les salaires des classes les plus aisées de la population : au Mexique, Feenstra et Gordon (1997) montrèrent qu'entre 1975 et 1988, il y eut une forte hausse des salaires non ouvriers par rapport aux salaires ouvriers, évolution due à l'implantation de firmes multinationales sur le territoire mexicain. Ainsi, dans certaines régions, l'investissement étranger expliquerait jusqu'à 50% de la différence de croissance entre ces salaires (Maximin, 2004, p. 11). De même, une enquête de Lipsey et Sjöholm de 2001 (Maximin, 2004, p.10), montre que dans les pays de la Périphérie, les firmes étrangères payent en moyenne les cols bleus (ouvriers non qualifiés) 33% de plus que les firmes locales ; or, cette différence avec les salaires des firmes locales est de 70% pour les cols blancs.

En ce qui concerne le Brésil et la Chine, de nombreuses études ont révélé le lien existant entre inégalités et investissements directs étrangers. Au Brésil, le revenu mensuel moyen d'un travailleur d'une firme multinationale s'élève à 842 dollars, alors que celui d'un travailleur d'une firme locale est deux fois et demi plus faible (328 dollars) (CNUCED, *Investment Policy Review*, 2005, p. 26). En Chine, alors que le salaire annuel moyen versé par une entreprise étrangère s'élève à 8000 yuans, celui des entreprises d'Etat se situe entre 6000 et 7000 yuans (Chen, 2004, p. 37). Les entreprises d'Etat offrent pourtant des salaires bien plus élevés que les entreprises collectives (que celles-ci soient urbaines⁶⁵ ou rurales). Le fossé se creuse donc entre les salariés des firmes multinationales étrangères et ceux des entreprises chinoises⁶⁶, notamment lorsque ces dernières sont collectives ou privées. Ces

⁶⁵ Salaire annuel moyen de 5000 yuans pour les entreprises collectives urbaines (Chen, 2004, p. 37)

⁶⁶ Cependant, les travailleurs des entreprises à capitaux étrangers travaillent plus longtemps, ce qui réduit les différences en termes de salaire horaire (Chen, 2004, p. 36). Alors que la valeur ajoutée par employé est de 110% plus importante dans les firmes multinationales que dans les entreprises locales, le taux moyen de salaire n'y est que de 40% supérieur (Fu, 2004, p. 159).

inégalités sont dues à un élargissement du gouffre technologique entre les différentes entreprises, et elles ne font que renforcer le fossé qui oppose ces dernières en augmentant à la fois la demande de biens à fort contenu technologique par les classes privilégiées et celle de biens plus traditionnels par les autres couches de la population.

L'exemple des firmes étrangères nous permet surtout de démontrer que l'effet d'entraînement sur l'économie nationale, provoqué par l'essor d'une industrie de biens à fort contenu technologique, reste extrêmement faible. Au contraire, les inégalités ne cessent de se creuser, et ces secteurs ne font que renforcer le dualisme économique.

Une faible diffusion technologique

La diffusion technologique dont pourraient être à l'origine les firmes multinationales, ainsi que les entreprises situées à la pointe de la technologie, reste extrêmement restreinte dans le cas du Brésil et de la Chine. Contrairement à ce qui était postulé dans la thèse de Hirschman, elles ne jouent pas leur rôle d'« industries motrices » en contribuant à accélérer l'essaimage industriel sur l'ensemble de ces territoires. Le dualisme de ces économies freine le rattrapage technologique au niveau national. Le mode d'industrialisation « déséquilibré » expérimenté par ces deux pays n'est donc pas à l'origine d'une montée en gamme progressive de l'ensemble de l'appareil productif. Au contraire, les secteurs les plus sophistiqués apparaissent de plus en plus déconnectés du reste de l'économie.

Malgré de profondes différences, la Chine et le Brésil semblent se caractériser par une croissance dite « déséquilibrée », certains secteurs étant fortement stimulés alors que d'autres se maintiennent à des niveaux de productivité très faibles. Après avoir présenté les principales thèses portant sur les notions de croissance équilibrée et déséquilibrée, nous chercherons à comprendre ce qui distingue réellement la Chine et le Brésil : bien que ces deux pays aient opté pour une croissance déséquilibrée, il n'en reste pas moins que le premier présente des performances économiques (au niveau de sa croissance, de son taux d'investissement etc.) bien supérieures à celles du géant latino-américain. La validité des arguments en faveur d'une croissance déséquilibrée semblerait donc être confirmée dans le cas de la Chine, alors qu'au Brésil, la mise en place d'une telle stratégie de croissance se solderait plutôt par un échec.

Des facteurs autres que le caractère équilibré de la croissance doivent donc entrer en jeu afin d'expliquer la réussite chinoise et l'échec brésilien. L'analyse concomitante de ces deux pays nous conduira à revenir notamment sur la théorie de Hirschman portant sur la nécessaire mise en place d'une croissance déséquilibrée, et à questionner sa pertinence dans le contexte actuel de division internationale du travail : ce mode de développement n'est pas

à l'origine de la réussite chinoise, et celle-ci repose sur des facteurs beaucoup plus importants liés aux caractéristiques du mode de production présent dans le pays.

b. Une discussion sur la croissance déséquilibrée

Nous étudierons ici dans un premier temps les diverses théories encourageant l'instauration d'une croissance équilibrée dans les pays de la Périphérie, avant de revenir sur les thèses, notamment celle de Hirschman (1964), prônant au contraire une croissance déséquilibrée et remettant par là en question les avantages et surtout le réalisme des premières. Cette première analyse nous permettra alors de nous pencher sur les cas bien précis du Brésil et de la Chine, et de nous interroger sur le dualisme économique mis en place dans ces deux pays.

Croissance équilibrée contre croissance déséquilibrée

La croissance équilibrée

La présentation des thèses sur la croissance équilibrée

Des auteurs comme Nurkse (1968) ou Rosenstein-Rodan (1964) insistent sur le fait que le développement économique d'un pays ne peut reposer que sur une stimulation uniforme de la sphère productive. Aucun secteur ne peut demeurer, y compris lors des premiers pas de l'industrialisation, en dehors de ce processus. Seul un tel modèle de développement est en mesure de mener un pays dit jusque là « sous-développé » sur le chemin d'une forte croissance économique (d'où le terme de « croissance équilibrée »).

Dans un premier temps, l'infrastructure économique et sociale (IES) joue un rôle majeur dans le processus de croissance économique. La mise en place d'équipements collectifs (bâtiments, moyens de communication, énergie...) facilite l'activité économique, et doit obligatoirement s'effectuer, selon les auteurs défendant le concept de croissance équilibrée, de façon préalable ou simultanée au lancement d'investissements visant la production de biens de consommation. La construction d'une telle infrastructure permet ainsi de relier les différents marchés entre eux, et de rompre l'isolement de régions profondément isolées : la croissance qui en découle résulte donc de l'intégration de l'ensemble du territoire national au programme de développement adopté. L'Etat apparaît indispensable pour lancer un tel programme, car les capitaux requis atteignent un niveau particulièrement élevé. Par ailleurs, les entreprises privées ne seraient pas en mesure de

réaliser de tels travaux, ces derniers nécessitant une forte coordination à l'échelle nationale. La stimulation d'une « croissance équilibrée » passe donc au préalable par un programme de développement d'une infrastructure économique et sociale sur tout le territoire. L'intégration de l'ensemble des régions au processus de développement est donc essentielle pour faciliter la mise en place d'une infrastructure efficace, mais également afin de bénéficier d'économies d'échelle et favoriser le développement d'entreprises « directement productives » : la croissance économique provient donc du caractère équilibré de ce modèle de développement.

La mise en place d'industries diverses est indispensable pour renforcer cette croissance : c'est le « *Big Push* » de Rosenstein Rodan. Chaque entreprise peut de cette manière profiter du développement des autres, que ces dernières se trouvent en amont ou en aval de son activité. L'exemple de la fabrique de chaussures est souvent cité pour illustrer ce mode de développement : si une seule usine s'installe sur un territoire donné, il est évident qu'elle produira des revenus supplémentaires, mais les ouvriers employés par elle ne contribueront pas à acheter toute sa production de chaussures. En revanche, si différents secteurs de production sont stimulés, une grande partie de la production de toutes les entreprises implantées sur le territoire sera absorbée par l'ensemble des travailleurs. Ce modèle tend à rejeter toute possibilité de développement économique reposant sur le commerce extérieur. Or, notamment dans le cas de la Chine, il apparaît que des liens ne sont pas nécessairement noués entre les différentes entreprises nationales, car le pays compte surtout sur le marché extérieur pour absorber la majorité de sa production industrielle.

De même, selon les thèses de la croissance équilibrée, l'existence d'une vaste gamme d'industries au niveau national permet d'obtenir des économies externes, car toutes ces entreprises contribuent à se stimuler mutuellement : cependant, la présence de revenus supplémentaires ne participe pas toujours à élever la demande de produits nationaux, et ce notamment du fait de la possibilité d'importer des produits souvent meilleur marché ; surtout, la production industrielle qui ne s'est pas écoulee sur le territoire peut parfaitement s'orienter vers les marchés étrangers. Dans le contexte actuel de division internationale du travail, il n'apparaît donc pas forcément nécessaire de favoriser un développement « équilibré » de l'industrie, et les entreprises sont en mesure de s'épanouir de façon totalement indépendante du reste de la sphère productive nationale.

La critique de ces thèses

Le concept de croissance équilibrée fut souvent critiqué pour des raisons autres que celles présentées précédemment. Tout d'abord, un tel modèle de développement rend impossible toute spécialisation du pays dans une production spécifique, ce qui l'empêche de

profiter d'économies d'échelle et de s'intégrer au commerce international. En effet, l'ensemble des revenus nationaux étant dispersé sur une multitude d'entreprises et de secteurs de production, il devient impossible pour les entrepreneurs d'obtenir des économies d'échelle. Les coûts de production atteignent donc un niveau relativement élevé, et les produits ne sont alors que peu compétitifs sur la scène internationale.

Cependant, la notion de croissance équilibrée se place souvent dans le cadre d'un commerce extérieur inexistant. Cela implique que le développement économique d'un pays se réalise de façon autonome et indépendamment du système capitaliste mondial. Evidemment, une telle voie de développement apparaît irréaliste à partir du moment où la mise en place de rapports de production capitalistes dans les pays de la Périphérie est le résultat de pressions externes en provenance du Centre : le marché mondial et l'impact du commerce extérieur ne peuvent donc pas être ignorés. L'absence de spécialisation risquerait d'être néfaste pour le pays qui déciderait de stimuler uniformément sa sphère productive, car non seulement la faible productivité industrielle qui découlerait d'un tel choix l'empêcherait de s'intégrer au commerce international, mais surtout parce que la concurrence de produits étrangers meilleur marché pourrait détruire tout son appareil industriel.

Alors que dans un tel modèle de développement, la présence d'une concurrence internationale remettrait en question l'ensemble de l'appareil productif, on peut également s'interroger sur le niveau des ressources nécessaires pour favoriser l'émergence d'un projet de « croissance équilibrée ». C'est ici que le caractère irréaliste de ce modèle de développement apparaît réellement. Afin de stimuler l'intégralité de l'appareil productif national, une abondance de capitaux est indispensable au préalable, et comme l'observe Hirschman (1964), seul un pays déjà développé serait en mesure de concentrer les revenus suffisants. Pour cet auteur, le manque de ressources des pays de la Périphérie rend inenvisageable tout projet de croissance équilibrée. Pour éviter la dispersion du revenu national sur une multitude d'investissements non rentables, il est impératif de se focaliser sur un petit nombre de secteurs, ces derniers contribuant rapidement, selon Hirschman, à stimuler la formation de nouvelles industries.

Enfin, il est aussi souvent reproché aux thèses sur la croissance équilibrée d'ignorer l'existence de secteurs traditionnels, secteurs dont la présence est antérieure à la mise en œuvre d'une politique de développement économique reposant sur le *Big Push* : or, une stimulation de l'ensemble de l'industrie nationale tendrait à ruiner les entreprises les plus traditionnelles. Certes, il suffirait pour les travailleurs de ces entreprises de se recycler dans la sphère la plus moderne, en plein essor, de l'économie. Cependant, un certain temps d'adaptation est indispensable pour engendrer un tel « recyclage », et la destruction des

secteurs traditionnels risquerait de peser fortement sur la croissance. Alors que le manque de ressources contribuerait à gêner la mise en œuvre d'un projet de développement équilibré, cette dernière pourrait provoquer des pertes de revenus du fait de la destruction des entreprises traditionnelles. On rentre alors ici dans un cercle vicieux : le manque de ressources rend extrêmement complexe la mise en place d'une croissance équilibrée, et une telle croissance est à l'origine de pertes de revenus au niveau national (aussi bien du fait de la disparition des entreprises les plus retardataires, que de la faible compétitivité des biens produits).

La croissance déséquilibrée

La présentation de la croissance déséquilibrée

A l'opposé des théoriciens de la croissance équilibrée, des auteurs comme Hirschman (1964) ou Perroux (1969) ont plutôt insisté sur la nécessité de faire reposer la croissance économique sur un développement déséquilibré de l'appareil productif. Face au manque de ressources expérimenté par les pays de la Périphérie, il apparaît impossible de stimuler l'ensemble des secteurs de production. L'accent doit donc être mis dans un premier temps sur une industrie judicieusement choisie, et la croissance proviendra de la formation de nouvelles entreprises situées en amont ou en aval de son activité.

La présence d'une industrie bien spécifique sur le territoire national s'accompagne effectivement de goulets d'étranglement dans divers secteurs de production : l'offre de nombreux produits devient insuffisante pour répondre à la demande de cette industrie sur laquelle repose dans un premier temps le développement économique du pays. De là, de nouvelles entreprises situées en amont apparaissent afin de répondre à cette demande et remédier aux goulets d'étranglement. De même, la production de cette industrie pivot est responsable de la création d'établissements situés en aval de son activité. Par exemple, si la politique industrielle stimule le secteur sidérurgique, toute une série d'entreprises situées en aval de cette activité (construction d'outils, de tôles...) apparaîtra « naturellement » sans la moindre intervention politique.

Contrairement à la théorie de la croissance équilibrée, le développement d'une infrastructure économique et sociale et la présence d'un vaste appareil productif ne sont pas engendrés directement par une politique industrielle délibérée visant à stimuler simultanément tous ces secteurs : la formation de ces derniers est plutôt le résultat d'une stimulation indirecte liée à la présence de goulets d'étranglement. Notons au passage que cette théorie, développée principalement par Albert Hirschman, peut également se lire au travers de la thèse de Schumpeter (1951) sur la destruction créatrice, ainsi que dans les

écrits de Marx. Pour Schumpeter, le progrès avance par saccades, et l'évolution industrielle se réalise donc de manière brusque, par l'apparition soudaine de nouveaux secteurs de production liés à la présence de nouvelles techniques. Limitée à l'étude du progrès technique, cette thèse pourrait pourtant être extrapolée, et s'appliquer à l'échelle d'un pays : la formation d'un nouveau secteur de production est à l'origine de la croissance économique au niveau national, car ce secteur provoque l'apparition de nouvelles entreprises et de nouveaux secteurs (de la même manière qu'un progrès technique est à l'origine de la « grappe d'innovations » évoquée par Schumpeter).

Un tel modèle de croissance déséquilibrée ne rencontre pas les difficultés précédentes, liées notamment au manque de ressources et à l'impossibilité de réaliser des économies d'échelle. En effet, la politique industrielle mise en œuvre « se contente » d'insister sur un secteur spécifique, et la croissance économique, liée à la stimulation indirecte des entreprises situées en amont et en aval de ce secteur, découlera naturellement de ce processus grâce à la présence de « *linkages* » (liens noués entre les entreprises) en amont ou en aval des industries concernées. Les revenus nationaux se concentrent donc au préalable sur un seul secteur, ce qui permet de limiter les apports de capitaux et de réaliser des économies d'échelle. La théorie de la croissance déséquilibrée semble d'ailleurs correspondre à la situation de la majorité des pays dits aujourd'hui industrialisés. Selon Streeten (1981), « l'inconvénient de préconiser la croissance déséquilibrée, est qu'elle est inévitable, qu'elle soit ou non décidée, les gouvernements et les planificateurs n'ont pas besoin des admonestations des théoriciens. Tout investissement crée des déséquilibres, et il y aura de toute façon un très grand nombre de difficultés pour faire face à des besoins pressants ».

Dans les premiers temps de leur industrialisation, tous les pays se sont en effet focalisés sur un secteur spécifique, en raison notamment du manque de ressources. Et cette affirmation est d'autant plus vraie pour les pays de la Périphérie que leur retard technologique implique des besoins en capitaux élevés afin de produire des biens relativement compétitifs face aux pays du Centre (cf. thèses de Bairoch (1974) et de Crouzet (1985)). Pour l'Europe de l'Ouest également, aux XVIII^e et XIX^e siècles, l'insuffisance de ressources impliquait de stimuler progressivement l'appareil productif : ainsi, selon Bairoch, le développement du secteur agricole fut responsable du développement de l'industrie sidérurgique, industrie qui fut elle-même à l'origine de la formation progressive de l'ensemble des secteurs constituant aujourd'hui la sphère productive du Centre.

La critique de ces thèses

Selon Hirschman (1964), la mise en place d'une croissance déséquilibrée permet de superposer un secteur extrêmement moderne et des secteurs de production beaucoup plus traditionnels. L'obtention d'une croissance équilibrée implique effectivement d'insister sur une industrie très capitaliste afin de profiter des technologies en provenance du Centre, technologies permettant de bénéficier de gains de productivité élevés. Pour Hirschman, une telle intensité capitaliste, qui risquerait pourtant de créer des « îlots de technologie », serait bénéfique pour n'importe quel pays de la Périphérie, car dans ces derniers, la marge de tolérance à l'erreur est beaucoup plus faible, ce qui permet d'accroître l'efficacité des techniques utilisées.

Comme chez Gerschenkron (1962), un rattrapage technologique rapide permettrait d'élever considérablement la productivité industrielle, et de rendre le pays plus compétitif sur la scène internationale. Contrairement à la croissance équilibrée, un tel modèle de développement est donc à l'origine d'une cohabitation entre des secteurs à la pointe de la technologie et des secteurs plus traditionnels : ces derniers ne succombent pas immédiatement sous la pression de la concurrence des entreprises les plus modernes, car les domaines de production sont différents. Les revenus issus des établissements traditionnels ne disparaissent pas brusquement comme cela pourrait être le cas dans le cadre d'une « croissance équilibrée ». Il n'en reste pas moins que cette superposition de secteurs situés à des degrés technologiques distincts porte un nom : il s'agit d'une économie dualiste.

Or, dans nos deux études de cas (Chine et Brésil) caractéristiques de cette économie dualiste, la diffusion technologique se réalise de plus en plus difficilement, et les *linkages* entre les différents secteurs apparaissent de plus en plus compliqués à créer. Le fossé se creusant fortement entre la partie la plus moderne de la production et la partie la plus retardataire, cette dernière présente de plus en plus de difficultés pour améliorer ses techniques de production et communiquer avec les entreprises situées à la pointe de la technologie. Il risque donc de se former des enclaves technologiques au niveau national, car il devient de plus en plus complexe de tisser des liens au niveau national entre les différentes entreprises.

Par ailleurs, avec l'ouverture économique et la réduction du coût des transports, il est souvent préférable pour les industries les plus modernes de communiquer uniquement avec l'étranger. La thèse de Hirschman pourrait donc être remise en cause puisque le dualisme économique engendré par la volonté de stimuler uniquement une poignée de secteurs risque de bloquer toute diffusion technologique et d'empêcher la formation de *linkages* entre les différentes entreprises nationales. Ceci apparaît d'autant plus flagrant si l'on s'interroge sur la formation de l'infrastructure économique et sociale : si un petit

nombre de secteurs est stimulé et qu'une grande partie du territoire est dans un premier temps ignorée, il n'y a aucune raison, comme nous le montrent les cas chinois et brésilien, pour que les inégalités régionales ne continuent pas de croître. Le coût d'une infrastructure permettant d'intégrer les régions les plus éloignées au processus de croissance économique est si élevé qu'il est préférable pour les secteurs les plus modernes de fonctionner en vase clos ou d'accroître l'importance du commerce extérieur dans leur activité.

La thèse de Hirschman ne prend donc pas suffisamment en compte la division internationale du travail, ce qui lui fait un point en commun avec les théories sur la croissance déséquilibrée. Ces dernières ignorent qu'une stimulation uniforme de l'appareil productif risquerait de maintenir l'industrie du pays concerné à de très bas niveaux de productivité, ce qui l'empêcherait d'émerger dans le commerce international, et en cas d'ouverture économique, pourrait engendrer une destruction radicale de son industrie du fait de la concurrence des produits étrangers. De même, Hirschman n'insiste pas suffisamment sur le fait que la formation de *linkages* au niveau national peut être quasi inexistante si le pays est ouvert sur l'extérieur : dans ce cas, plutôt que de remédier aux goulets d'étranglement par l'implantation coûteuse d'industries nationales, il est souvent préférable d'insister sur le commerce extérieur et d'accroître le poids des importations et des exportations dans l'activité des industries motrices.

Les échecs et les réussites de la croissance déséquilibrée en Chine et au Brésil

Il s'agira maintenant d'étudier les cas brésilien et chinois à l'aune de ces thèses sur la croissance équilibrée et déséquilibrée. Dans un premier temps, nous nous interrogerons sur le caractère équilibré ou déséquilibré de la croissance économique de ces deux pays. Puis, une fois que nous aurons démontré que, dans les deux cas, nous sommes bien face à une croissance déséquilibrée, nous observerons ce qu'il en est réellement des « *linkage effects* », et nous essaierons de comprendre ce qui peut bien distinguer ces pays. Les thèses sur la croissance déséquilibrée sont-elles suffisantes pour expliquer la « réussite » chinoise et l'« échec » brésilien ?

Les « *linkage effects* » en Chine et au Brésil

Une croissance déséquilibrée en Chine et au Brésil

Nous nous pencherons en premier lieu sur le cas de la Chine. De 1949 à 1980, ce pays s'est focalisé sur son industrie lourde notamment pour des raisons stratégiques. Ce que nous appelons généralement industrie lourde désigne les activités nécessitant l'emploi de biens d'équipement et de capitaux très importants. En Chine, elle comprend tous les secteurs liés à l'énergie, l'acier, les biens d'équipement et l'industrie chimique. Ces secteurs

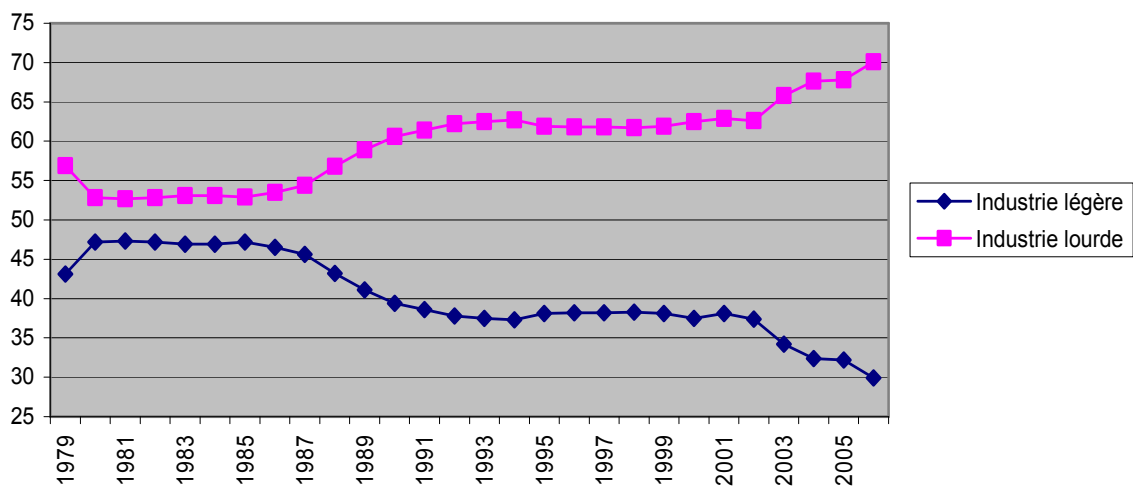
se trouvaient fortement stimulés afin d'assurer la défense militaire du territoire chinois. Les établissements étaient dispersés sur l'ensemble de la surface du pays, et les provinces de l'intérieur, les plus fragiles en cas d'invasion étrangère ou de soulèvement régionaliste, bénéficiaient d'une place importante dans ce système. Sur le même mode que l'industrialisation soviétique, l'industrie lourde était donc largement favorisée au détriment des secteurs liés à la production de biens de consommation. Si les besoins militaires jouent un rôle majeur dans le développement de l'industrie lourde, celui-ci s'envisage également comme une volonté exprimée par le pays concerné de renforcer son indépendance envers les pays du Centre.

Tableau 2: Part des différents secteurs dans l'investissement public chinois (1949-1985)

Plan quinquennal	Agriculture (%)	Industrie légère (%)	Industrie lourde (%)	Autre (%)
Premier (1953-57)	7.1	6.4	36.2	50.3
Second (1958-1962)	11.3	6.4	54.0	28.3
1963-1965	17.6	3.9	45.9	32.6
Troisième (1966-70)	10.7	4.4	51.1	33.8
Quatrième (1971-75)	9.8	5.8	49.6	34.8
Cinquième (1976-80)	10.5	6.7	45.9	36.9
Sixième (1980-85)	5.1	6.9	38.5	49.5
1953-1985	8.9	6.2	45.0	39.9

Source : Justin Lin (2000)

Figure 12 : Part de l'industrie lourde et de l'industrie légère dans la production industrielle chinoise, en pourcentage (1979-2006)



Source : China Statistical Yearbook, graphique réalisé par l'auteur

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau IX de l'annexe

Cette stratégie de développement se rapproche de celle prônée par Mahalanobis (1959) lors de l'indépendance de l'Inde. Afin que le pays puisse bénéficier d'une certaine

indépendance vis-à-vis des grandes puissances occidentales, il semblait nécessaire que l'Etat encourage l'industrie lourde pour ne plus dépendre sur le long terme de l'industrie des pays riches, et produire ainsi des biens de consommation sans l'aide de biens d'équipement importés. Plutôt que de remonter graduellement l'échelle industrielle (production de biens de consommation non durables, puis biens de consommation durables, et enfin biens d'équipement), le modèle d'industrialisation soviétique préférait insister principalement sur le dernier échelon de l'échelle industrielle afin d'accélérer le processus. Comme dans le modèle de croissance déséquilibrée de Hirschman, cette voie de développement devait permettre de stimuler sur le long terme l'ensemble de l'appareil productif national. La présence d'une grande quantité de biens d'équipement produits par l'industrie nationale devait théoriquement permettre une plus grande indépendance nationale pour ce type de biens, et surtout favoriser le développement de toute une série d'industries situées en amont et en aval de cette activité.

Dans le cas de la Chine, jusqu'à la fin des années 1970, l'industrie lourde s'est pourtant progressivement développée en ne nouant que peu de liens avec le reste de l'appareil productif. La grande majorité des entreprises nationales, qui n'étaient pas liées au secteur de l'industrie lourde, se sont donc maintenues à des niveaux de productivité très faibles. Alors que Joan Robinson (1980) y voyait un choix délibéré visant à développer l'industrie légère sur la base de petites unités de production afin d'absorber l'intégralité de la main d'œuvre chinoise, il faut plutôt voir dans la très faible productivité de l'industrie chinoise des années 1970 une défaite de la stratégie de développement adoptée par le PCC.

La théorie de Hirschman pourrait être remise en question car la présence de *linkages* était relativement limitée ; cependant, pour cet auteur, il ne s'agissait pas de privilégier n'importe quel secteur de production pour lancer le processus de croissance déséquilibrée, et l'industrie lourde ne constitue en aucun cas, dans cette théorie, le secteur moteur qui pourrait stimuler la formation de nouveaux secteurs de production. Effectivement, dans le cas de la Chine, l'industrie lourde servait surtout à approvisionner le secteur de la défense nationale, et la formation d'établissements situés en aval n'apparaissait donc pas indispensable. De même, ceux qui auraient pu se situer en amont (fourniture de biens intermédiaires) étaient inexistantes en raison de ressources insuffisantes.

Il faut attendre la fin des années 1970 pour que le pays mette en place un nouveau modèle de croissance déséquilibrée, qui lui permettra de s'intégrer parfaitement au commerce international. Cette fois, l'industrie des biens de consommation est davantage stimulée, et l'échelle industrielle est rapidement remontée : le pays passe d'une vaste production de biens de consommation non durables dans les années 1980 à la production de produits situés à la pointe de la technologie dès la fin des années 1990. Il n'en reste pas

moins que le modèle économique chinois demeure toujours dualiste. L'accent est aujourd'hui mis sur des industries de plus en plus capitalistiques, alors que la majorité de l'appareil productif conserve des taux de productivité très faibles. Alors que le PCC encourage la recherche scientifique, ainsi que la mise en place de secteurs très sophistiqués, il est à noter que toute cette partie extrêmement moderne de la production se superpose à une multitude d'entreprises plus traditionnelles ne bénéficiant que de faibles gains de productivité. Nous sommes donc bien dans un modèle de croissance déséquilibrée..

Il semble que le Brésil se soit aussi depuis longtemps appuyé sur un modèle de croissance déséquilibrée. Lorsque dans les années 1930, une réelle politique d'industrialisation est mise en place, sous la présidence de Getulio Vargas, on assiste à une remontée progressive de l'échelle industrielle. Une vaste production de biens de consommation non durables est stimulée jusqu'aux années 1950 ; puis, l'accent est mis davantage sur les secteurs liés aux biens de consommation durables, et ceci notamment grâce à l'aide des multinationales étrangères ; enfin, le coup d'Etat militaire de 1964 essaie de donner une nouvelle orientation à l'appareil productif, en encourageant non seulement la production de biens de consommation durables, mais également celle de biens d'équipement. D'une façon plus lente que dans la Chine actuelle (fin des années 1970 à nos jours), le Brésil a donc remonté progressivement l'échelle industrielle, et ce des années 1930 à la fin des années 1970.

Cette remontée de l'échelle industrielle s'effectue bien dans le cadre d'une croissance déséquilibrée. En effet, qu'il s'agisse des biens de consommation, durables ou non, ou des biens d'équipement, la stimulation d'une telle industrie ne s'effectue pas de manière uniforme sur l'ensemble du territoire, et surtout, les secteurs traditionnels, non concurrencés par la nouvelle production, demeurent, et se superposent donc à une industrie de plus en plus sophistiquée. Avec la crise économique des années 1980, la croissance et l'investissement sont fortement ralentis, mais le caractère déséquilibré du modèle de développement brésilien est toujours observable. Des entreprises situées à la pointe de la technologie, comme Embraer par exemple, côtoient de nombreuses entreprises traditionnelles, entreprises évoluant aussi bien dans le secteur informel que dans le formel. Reste à savoir maintenant si un tel modèle de développement est favorable à la croissance.

Selon Hirschman, le caractère déséquilibré de l'industrialisation ne peut que profiter au processus de croissance économique, car il contribue à stimuler indirectement, du fait de la présence de goulets d'étranglement, la formation d'entreprises situées en amont ou en aval des industries motrices. Les *linkages* sont donc extrêmement importants pour comprendre le processus de croissance économique. Si ces derniers étaient inexistantes,

l'industrie motrice ne serait effectivement pas suffisante pour déclencher toute une vague d'investissements au niveau national, et engendrer ainsi une forte croissance économique.

Les linkage effects

Dans les deux pays étudiés, il semble pourtant que, contrairement à la théorie de Hirschman, la formation d'une infrastructure nationale ne soit pas réellement stimulée par la présence d'« industries motrices ». Les deux territoires étant extrêmement vastes, les entreprises les plus performantes se concentrent sur une portion très restreinte (le Sud-Est pour le Brésil et les provinces côtières pour la Chine). La majeure partie de ces territoires se retrouve mise à l'écart du processus de croissance économique.

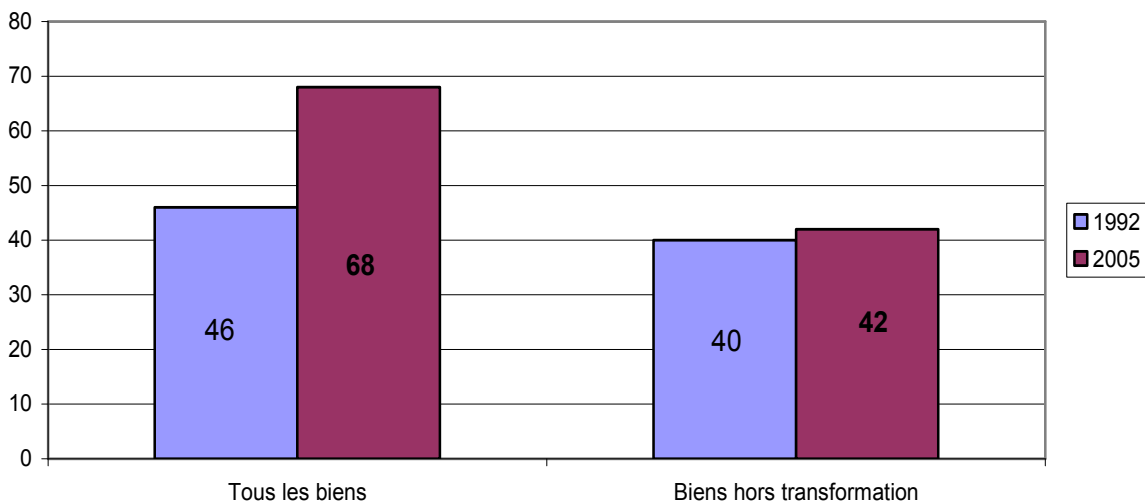
Dans des pays aussi grands, et pour lesquels le coût d'une infrastructure consistant à relier l'intégralité des régions serait extrêmement élevé, il est peu probable que la simple présence d'une industrie motrice soit suffisante pour entraîner le développement d'une infrastructure économique et sociale (IES) au niveau national. Les *linkages* ne fonctionnent donc pas à l'échelle nationale : si l'infrastructure n'est pas suffisamment développée, ou que le coût d'un tel développement atteint des niveaux beaucoup trop élevés, les entreprises les plus modernes préféreront, pour se trouver de nouveaux fournisseurs ou de nouveaux débouchés, se focaliser sur leur région ou sur le commerce extérieur. Cependant, en ce qui concerne la présence de liens (*linkages*) au niveau local, il s'agit d'un problème complexe sur lequel nous nous pencherons maintenant

Théoriquement, la présence d'une industrie motrice dans une certaine zone géographique devrait favoriser, du moins dans cette zone, le développement d'établissements situés en amont ou en aval de son activité. De là, le taux d'investissement devrait s'y élever de façon exponentielle. Pourtant, le dualisme économique, qui ne cesse de croître dans les deux pays étudiés, rend de moins en moins envisageable la possibilité pour les entreprises les plus traditionnelles de répondre aux besoins ou de fournir de nouveaux débouchés aux secteurs les plus modernes : ces derniers requièrent des biens intermédiaires dotés d'un certain niveau de sophistication que les entreprises traditionnelles ne sont pas en mesure d'apporter ; surtout, les biens produits par les industries motrices présentent une valeur ajoutée beaucoup trop élevée pour que les entreprises retardataires puissent y avoir accès.

Alors que ces deux pays profitent d'une ouverture économique de plus en plus poussée, il devient chaque jour plus intéressant pour les entreprises les plus modernes de créer plutôt leurs *linkages* au niveau international avec des entreprises bénéficiant déjà de gains de productivité élevés et présentant des coûts de production (et donc des prix) très faibles. Du fait de la division internationale du travail actuelle, la théorie des *linkages*

évoquée par Hirschman semble de plus en plus remise en question. Il apparaît aujourd'hui beaucoup plus facile pour les industries motrices d'un pays en développement de créer des liens en amont et en aval avec des entreprises étrangères par le biais des exportations et des importations. Dans les deux pays étudiés, pays présentant une structure économique duale, les *linkages effects* ne pourraient donc jouer que dans une faible mesure. Or, en raison du poids de son industrie d'assemblage, la Chine semble encore plus mal placée que le Brésil.

Figure 13 : Part des exportations chinoises de moyenne-haute technologie, en pourcentage de l'ensemble des exportations (1992 et 2005)



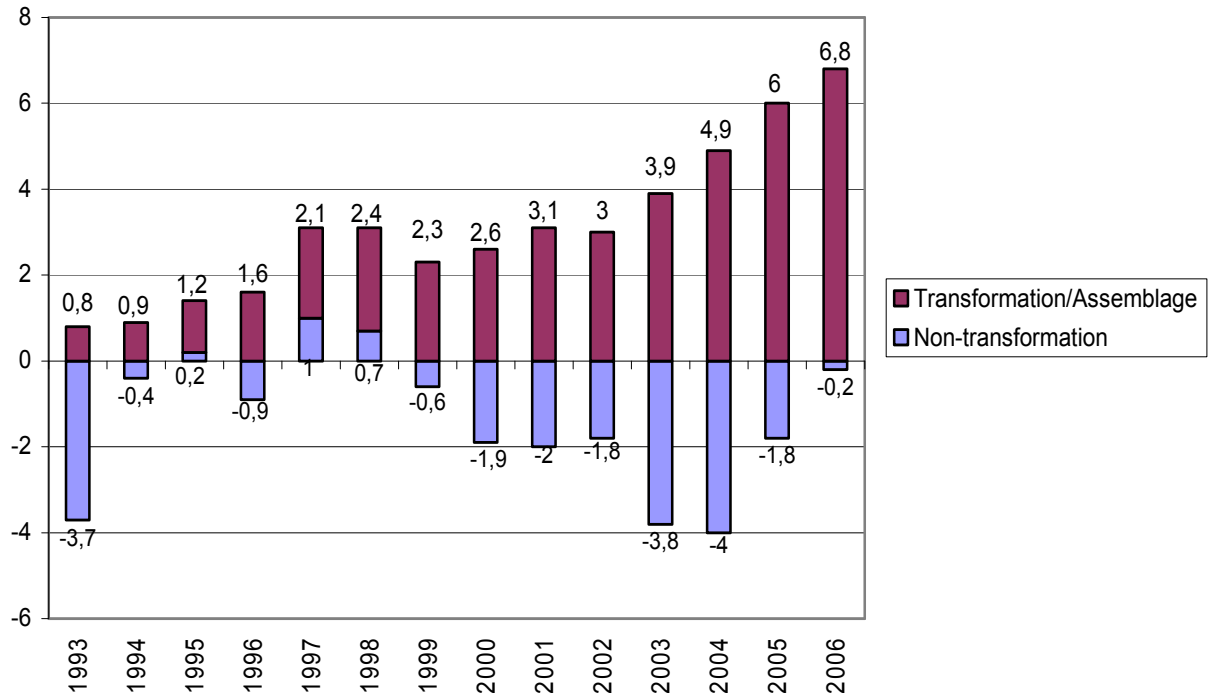
Source : Amiti et Freund (2007) ; Douanes chinoises de Pékin

En Chine, les exportations et les importations ne cessent de croître depuis le début des années 1980. En ce qui concerne les importations, presque la moitié d'entre elles est aujourd'hui composée de biens intermédiaires destinés à être transformés pour être ensuite exportés. L'industrie d'assemblage prend donc une place importante dans l'appareil productif chinois, ce qui nuit à la formation de *linkages* avec les entreprises locales. Ainsi, le commerce extérieur de la Chine concerne essentiellement les industries d'assemblage qui n'entraînent que faiblement le reste de l'économie : les exportations après assemblage représentaient 18% des exportations totales en 1986, contre 55% en 2006. Or, le secteur exportateur représente plus de 20% de la production industrielle chinoise.

Malgré des exportations massives de biens à forte valeur ajoutée, une faible part de cette valeur ajoutée est produite sur le territoire chinois, et l'industrie chinoise ne rattrape que difficilement son retard technologique. Comme le montre la figure n°13, les intrants importés contribuent à expliquer la technicité accrue des exportations entre 1992 et 2005 (Amity et Freund, 2007). L'importation massive de produits intermédiaires révèle donc que les liens noués en amont par une partie des industries motrices ne sont pas aussi présents que ce qui aurait pu être déduit de la théorie de Hirschman. Cette conclusion apparaît

pourtant paradoxale puisque la Chine présente un taux de croissance record (tournant autour de 10% depuis plus d'une décennie). D'où provient donc la création de valeur ajoutée, si ce n'est pas du caractère déséquilibré du mode de développement ? Si la croissance ne provient pas de ce déséquilibre, et des linkages qu'il engendre, comment réussir à l'expliquer ? C'est la question à laquelle nous chercherons à répondre dans les prochains paragraphes.

Figure 14 : Exportations de la Chine après assemblage, en pourcentage du PIB (1993-2006)



Source : Li Cui et Murtaza Syed (2007), graphique réalisé par l'auteur

L'impact de ce mode de développement sur la croissance économique

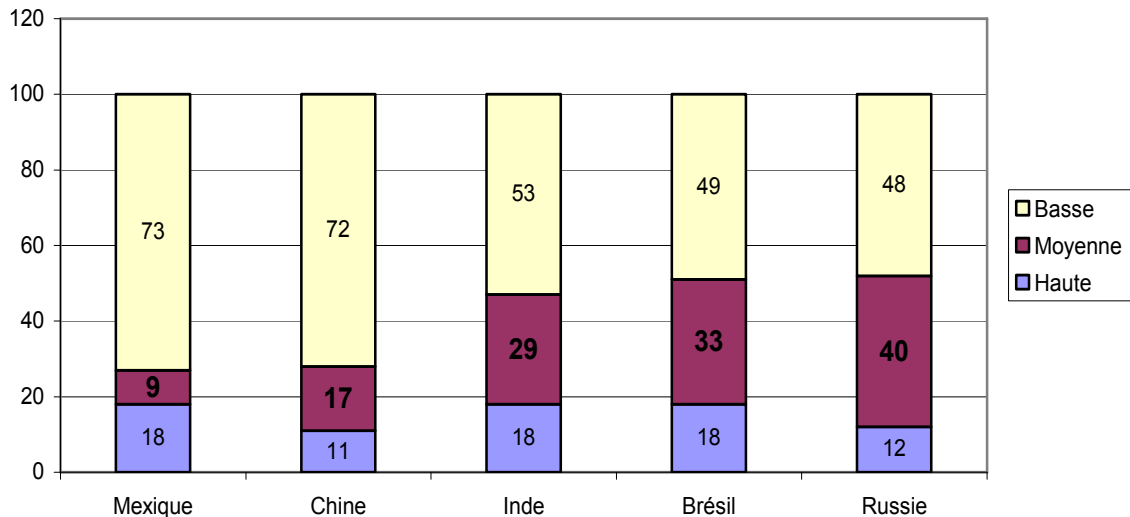
Echec brésilien contre réussite chinoise ?

Le Brésil est beaucoup moins concerné que la Chine par l'industrie d'assemblage. Pour illustrer ceci, le degré de diffusion technologique et le poids des industries d'assemblage pourraient s'appréhender au travers d'un indice mesurant la sophistication des biens produits et exportés par ces pays. Un article de Lall, Weiss et Zhang (2005) cherche à exprimer le degré de sophistication d'un groupe de 181 produits exportés : la mesure de cette sophistication ne s'effectue pas, contrairement à ce qui se fait généralement, par le degré technologique ou l'intensité capitalistique nécessaire à la fabrication de ces produits.

Dans le cadre de la division internationale du travail actuelle, une mesure basée uniquement sur les qualités intrinsèques du bien concerné risquerait de donner un degré de sophistication élevé à un produit dont la fabrication ne relève que de l'assemblage. En réalité, pour Lall, Weiss et Zhang, le niveau de sophistication varie en fonction du revenu

moyen du pays exportateur : plus le revenu par habitant est élevé, et plus un pays est obligé de produire des biens sophistiqués pour bénéficier d'une compétitivité suffisante dans le commerce international. En raison de la présence de salaires élevés dans ce pays, une exportation ne peut être compétitive que s'il s'agit de l'exportation d'un produit dit sophistiqué dont la production est encore inaccessible aux pays présentant de faibles revenus par tête.

Figure 15 : Qualité-prix des produits exportés par la Chine (2007)



Source : Lemoine et Kesenci (2007), Données du CEPII

A partir de là, on se rend effectivement compte que le panier des biens exportés par la Chine est de moins en moins sophistiqué : on passe d'un degré de sophistication de 65,04 en 1990 à 56,56 en 2000. Il n'en reste pas moins qu'en volume, la Chine accroît considérablement l'ensemble de ses exportations, aussi bien pour les produits sophistiqués que pour les peu sophistiqués. Cela montre bien le poids de l'industrie d'assemblage dans ce pays : les produits exportés par la Chine voient leur sophistication diminuer car leur production est de moins en moins assurée par les pays riches.

De même, selon Lemoine et Kesenci (2007) et d'après les données du CEPII (utilisant la même méthode que Lall pour mesurer la sophistication d'un produit), 77% des produits de haute technologie exportés par la Chine sont des produits catégorisés bas prix/basse qualité : de là, 71% des exportations chinoises sont des produits bas prix/basse qualité. Cette thèse est rejointe par celle de Peter Schott (2008) : dans une étude statistique récente, Schott montre ainsi que les bas prix auxquels les pays de l'OCDE acceptent de se fournir auprès de la Chine sont un symptôme de la basse qualité des produits chinois. Contrairement à ce que nous aurions pu croire, cette baisse du degré de sophistication se réalise plus rapidement en Chine qu'au Brésil : dans ce dernier, le degré de sophistication du panier des biens exportés passe de 67,69 à 64,22 entre 1990 et 2000 (Lall, Zhang et

Weiss 2005). La perte en sophistication des produits exportés brésiliens peut en partie s'expliquer par la « désindustrialisation relative » observée par le IEDI dans ce pays : la part des matières premières ne cesse d'augmenter dans ses exportations, alors que celle des produits de haute technologie diminue.

L'étude de Lall, Zhang et Weiss nous confirme donc que la sophistication des produits brésiliens exportés est supérieure à celle des produits chinois. Par ailleurs, le degré de sophistication des produits chinois exportés diminue plus rapidement que celui des produits brésiliens, ce qui montre que la Chine ne profite pas du poids de ses exportations pour nouer des liens en amont et en aval avec de nouvelles industries qui permettraient d'élever le degré de sophistication des produits exportés : au contraire, le pays se focalise sur l'exportation de biens dont la production n'a plus besoin d'être assurée par les pays du Centre, ces derniers « se contentant » d'exporter les produits intermédiaires indispensables à cette production et présentant la plus forte valeur ajoutée.

Contrairement à ce qui est souvent affirmé, les produits exportés par la Chine se distinguent de plus en plus de ceux exportés par le Centre : sans cela, la baisse du degré de sophistication ne serait pas aussi forte. Cette évolution peut s'expliquer par la faiblesse des liens noués entre les industries liées à l'exportation et les entreprises locales : l'industrie d'assemblage empêche de diversifier la production industrielle et de produire davantage de biens en mesure de concurrencer directement les produits du Centre. Cette observation s'oppose à une idée reçue selon laquelle le gouvernement chinois obligerait de plus en plus les firmes multinationales à collaborer avec les entreprises locales, et à engendrer ainsi la formation d'entreprises en amont et en aval de leur activité. Si cela était vérifié, les exportations chinoises (représentant une part importante de la production industrielle) bénéficieraient d'un degré de sophistication supérieur, et seraient moins dépendantes de l'importation de produits intermédiaires.

Le paradoxe provient pourtant de ce que le faible essaimage industriel chinois s'accompagne d'une forte croissance économique et d'un taux d'investissement élevé (légèrement supérieur à 45% en 2006). Au contraire, au Brésil, l'industrie d'assemblage y est beaucoup moins importante, et le pays continue de produire davantage de biens qui sont toujours exportés par le Centre : puisque l'industrie d'assemblage bénéficie d'une moindre place qu'en Chine, les industries motrices sont dans l'obligation de stimuler davantage les établissements situés en amont et en aval de leur activité, ce qui aboutit à la production de biens concurrençant directement ceux du Centre. Pourtant, le taux d'investissement se maintient à un niveau beaucoup plus faible qu'en Chine.

En réalité, l'essaimage industriel évoqué par la théorie de Hirschman se vérifie peu dans les deux pays étudiés. En Chine, il apparaît clairement que le fonctionnement des

industries motrices liées au secteur exportateur repose essentiellement sur l'assemblage de biens intermédiaires en provenance du Japon ou des nouveaux pays industrialisés asiatiques. Le poids de cette industrie d'assemblage rend difficile toute possibilité d'essaimage industriel, car les entreprises concernées fonctionnent en vase clos avec leur réseau de fournisseurs et de clients étrangers. La nouvelle division internationale du travail tend donc à remettre en question la thèse de Hirschman.

De même, au Brésil, alors que du point de vue qualitatif, l'essaimage industriel lié à l'industrie d'exportation semble mieux fonctionner qu'en Chine (notamment en raison d'une moindre présence de l'industrie d'assemblage), au niveau quantitatif, l'investissement qui est engendré par cet essaimage demeure à des niveaux très bas puisque l'industrie d'exportation prend une part beaucoup plus faible dans le PIB qu'en Chine, et que l'investissement réalisé dans ces industries motrices est extrêmement limité. Dans ces deux pays, l'industrie motrice liée au secteur exportateur n'est donc pas en mesure de créer de réels *linkage effects* et d'engendrer ainsi des taux d'investissement élevés. La thèse de Hirschman est donc bien remise en cause.

Des rapports différents à l'investissement

L'analyse précédente nous montre donc que la croissance économique chinoise ne provient pas du caractère déséquilibré de l'industrialisation et de l'essaimage industriel qui en découle. Au contraire, alors qu'au niveau des secteurs exportateurs, l'essaimage industriel est un peu plus important au Brésil, la croissance économique et le taux d'investissement y demeurent à des niveaux beaucoup plus faibles qu'en Chine. La croissance économique ne peut donc pas s'appréhender au travers des concepts de croissance équilibrée et déséquilibrée. Il s'agit donc de dépasser celles-ci, et d'expliquer la réussite chinoise par d'autres facteurs.

La forte croissance chinoise, liée au taux d'investissement élevé de ce pays, n'est pas due à l'essaimage industriel et aux « *linkage effects* » décrits par la théorie de la croissance déséquilibrée. Au niveau du secteur exportateur, représentant 20% de la production industrielle chinoise et 35% du PIB, ces « *linkage effects* » sont quasiment inexistantes, et il est donc nécessaire de trouver une nouvelle explication au taux d'investissement extrêmement élevé de la Chine. Il est vrai que l'industrie d'assemblage ne représente « que » 10% de la production industrielle chinoise : nous pourrions donc penser que d'autres secteurs moteurs de l'industrie sont en mesure de stimuler la formation d'industries situées en amont ou en aval de leur activité, ce qui expliquerait le niveau du taux d'investissement national. En réalité, l'essaimage industriel ne s'effectue pas au niveau des multinationales et des industries liées à l'exportation. Ces secteurs constituent des

enclaves au sein du pays. En revanche, il est possible que l'implantation d'industries motrices en dehors de ces secteurs soit à l'origine d'un essaimage industriel beaucoup plus vif que dans les autres pays du fait de certaines particularités chinoises.

Le pouvoir croissant des bureaucrates implantés au niveau local implique par exemple que le territoire chinois se caractérise par la présence d'innombrables frontières régionales, imperméables les unes aux autres, qui n'étaient pas aussi développées il y a trente ans. Afin de préserver leur pouvoir, ces bureaucrates sont à l'origine d'un phénomène de surinvestissement à l'échelle nationale : chaque province souhaite investir dans des secteurs d'activité qui lui permettent d'accroître sa croissance et son taux d'emploi. Lorsqu'on étudie les industries motrices non liées au secteur exportateur, il apparaît que l'essaimage industriel bénéficie d'une certaine importance en Chine. La fermeture économique plus ou moins importante des différentes régions chinoises oblige les industries motrices à communiquer avec les entreprises locales, ce qui engendre de réels « *linkage effects* ». L'impossibilité d'importer des produits en provenance de l'étranger, ou tout simplement des autres provinces, permet de vérifier une partie de la thèse de Hirschman : les industries motrices, du fait de cette relative fermeture économique, sont en mesure de créer des liens avec les établissements situés en amont et en aval de leur activité.

Les caractéristiques du mode de production chinois sont essentielles pour appréhender parfaitement un tel phénomène : le fait que le pouvoir soit décentralisé, et que les bureaucrates voient leur autorité renforcée en fonction des investissements réalisés dans leur province, explique cette multiplication des investissements au niveau national (Barnett et Brooks, 2006 ; Lardy, 2006). L'essaimage industriel ne se réalise pas au niveau national, mais au niveau local, d'où le surinvestissement observé dans le pays. Nous nous situons pourtant toujours dans le cadre d'une croissance déséquilibrée, car les secteurs stimulés par les autorités se superposent à des secteurs plus traditionnels, et qu'il s'agit bien de se focaliser sur une poignée d'activités. Seules les particularités du mode de production chinois sont donc en mesure d'expliquer un tel essaimage industriel.

Au Brésil, la faiblesse du taux d'investissement et la présence d'un essaimage beaucoup plus restreint qu'en Chine reposent aussi sur les particularités de son mode de production. Le pays est beaucoup plus lié aux puissances économiques du Centre, et l'ouverture économique y est plus forte qu'en Chine. De là, contrairement à la thèse de Hirschman, la présence d'industries motrices n'est pas à l'origine de « *linkage effects* », car il est beaucoup plus rentable pour celles-ci (situées principalement dans le Sud-Est du pays) de fonctionner au niveau international par le biais des importations et des exportations. L'ouverture économique est en effet plus importante au Brésil, notamment au niveau des différentes régions, en raison du mode de production particulier de ce pays. Comme en

Chine, ce sont des pressions extérieures qui sont à l'origine de l'adoption de rapports de production capitalistes. Cependant, les déterminants du pouvoir se distinguent considérablement dans les deux pays. Alors qu'en Chine, le poids social de la bureaucratie repose depuis toujours sur un contrôle militaire du territoire, les classes dominantes brésiliennes détiennent leur pouvoir des relations qu'elles ont pu entretenir avec les grandes puissances du Centre. Encore aujourd'hui, les rapports particuliers du Brésil à l'investissement dépendent en partie de son mode de production et des déterminants du pouvoir dans ce pays.

En Chine, les phénomènes de « surinvestissement » sont inévitables en raison de la nécessité pour les bureaucrates de contrôler le territoire dans sa totalité. En revanche, au Brésil, l'existence de rapports sociaux particuliers remontant à l'époque de la colonisation permet de maintenir l'ordre, au niveau national et au sein des régions les plus éloignées du centre, non par une multiplication des investissements, mais par des rapports de domination spécifiques à ce pays. Contrairement au mode de production asiatique, le pouvoir politico-économique des classes dominantes ne dépend pas d'un contrôle extrêmement poussé du territoire, mais plutôt des liens qu'elles ont tissés avec les puissances occidentales.

Actuellement, le poids de la finance brésilienne illustre parfaitement cela : les classes dominantes dépendent beaucoup moins de l'investissement industriel national que du processus de financiarisation observé au niveau international. L'ouverture économique est donc beaucoup plus une nécessité dans ce pays qu'en Chine, car ce sont de ces liens avec le Centre dont dépend le pouvoir des élites nationales. La faiblesse actuelle de l'investissement résulte donc de cette intégration internationale, à l'origine d'une importance accrue de la finance et d'une concurrence plus vive affectant l'industrie nationale. Les particularités du Brésil sont donc en mesure d'expliquer en partie l'échec du modèle de croissance déséquilibrée dans ce pays, alors qu'un tel modèle débouche sur une réussite économique en Chine.

Pour conclure, il est donc important d'insister sur le fait que bien que les deux pays étudiés présentent un modèle de développement fondé sur une stimulation non uniforme de leur appareil productif, les performances économiques obtenues y sont distinctes. A première vue, du côté de l'industrie liée au secteur exportateur, l'essaimage industriel serait plus important au Brésil qu'en Chine, car dans cette dernière, l'industrie d'assemblage occupe une place considérable. Il n'en reste pas moins que le secteur exportateur ne constitue qu'une petite part de l'appareil productif chinois et brésilien, et qu'au niveau quantitatif, le taux d'investissement est bien plus élevé en Chine qu'au Brésil.

Il apparaît donc nécessaire d'expliquer les différences de croissance entre ces deux pays autrement que par les *linkage effects* engendrés par leur industrie d'exportation. Dans la lignée de Qian (2003), il doit être souligné que la réussite chinoise repose sur certaines caractéristiques de ce pays ne répondant pas aux critères mis en avant par les théoriciens du libre-échange. En effet, il n'est possible d'obtenir une croissance déséquilibrée que dans le cadre d'une certaine fermeture économique, et les exportations chinoises ne contribuent à expliquer qu'une faible part de la croissance et de l'investissement chinois. Selon le FMI (Barnett et Brooks, 2006), les multinationales, fortement impliquées dans le secteur exportateur de ce pays, n'expliquent que 10% de l'investissement national, celui-ci reposant surtout sur l'activité des entreprises d'Etat (représentant encore 50% de l'investissement national), sur les entreprises collectives et les firmes privées nationales.

L'essor de l'industrie chinoise dépend des particularités du mode de production asiatique, et notamment de la dispersion des investissements sur l'ensemble du territoire (bien que les régions côtières demeurent privilégiées du fait de la présence de débouchés plus importants aussi bien au niveau local qu'international), dispersion liée à la décentralisation et à la relative fermeture économique des différentes régions. La théorie de Hirschman sur l'essaimage industriel ne serait donc actuellement valable qu'en y ajoutant l'hypothèse de fermeture économique, ce qui remet encore une fois en cause la pertinence des théories libre-échangistes.

Malgré la profonde différence opposant la Chine et le Brésil quant à leur niveau d'ouverture et à leur degré d'essaimage, il n'en reste pas moins que les secteurs et les entreprises les plus modernes de ces pays évoluent souvent indépendamment du reste de l'économie nationale, et se superposent à de nombreux secteurs et établissements peu productifs. Il est important dans les parties qui suivent d'étudier ces entreprises retardataires afin de mieux comprendre pourquoi il est difficile pour elles de se hisser au niveau des entreprises les plus modernes et les plus productives. Nous étudierons notamment le cas de l'agriculture familiale, ainsi que le secteur informel. Ces secteurs peuvent apparaître comme des reliquats des modes de production antérieurs. Cependant, ils sont surtout les conséquences de l'expansion du capitalisme dans les deux pays étudiés.

c. L'essor des secteurs retardataires

Le développement inéluctable de ces secteurs sous des modes de production « hybrides »

Anciens ou nouveaux secteurs de production ?

Des traits communs avec les modes de production antérieurs

En Chine et au Brésil, malgré des systèmes de propriété différents (la terre étant de propriété collective en Chine, et privée au Brésil), le secteur agricole se caractérise par une multitude de petites propriétés dont la productivité est très faible. Dans le cas du Brésil, coexistent en réalité ces petites propriétés peu productives et un secteur agro-alimentaire n'ayant rien à envier, au niveau de sa productivité, à l'agriculture des pays riches. Il n'en reste pas moins que la part du PIB réalisée par le secteur agricole dans ces deux pays est plus faible que la part de population active qu'il emploie (15% du PIB pour 40% de la population active dans le cas de la Chine, 10% du PIB pour 24% de la population active au Brésil). Or, dans les pays du Centre, on assiste au phénomène inverse : en raison de la forte productivité agricole, une part assez faible de la population active y travaille (dans le cas de la France, 3,6% de la population active pour 3,9% du PIB). En fait, la productivité est extrêmement faible dans le secteur de l'agriculture familiale chinoise et brésilienne. De là, des écarts de productivité importants se forment entre les secteurs les plus modernes de l'économie et cette agriculture.

Néanmoins, la Chine et le Brésil diffèrent dans leur structure agraire : la Chine arbore une structure encore relativement égalitaire, en raison de la réforme agraire mise en place en 1949, alors que le Brésil se caractérise par la coexistence de grandes propriétés terriennes et de minifundia. La faible productivité des agricultures chinoise et brésilienne s'explique donc par des raisons différentes : au Brésil, la détention de terres pour le prestige, ainsi que la pauvreté des propriétaires de minifundia, tend à bloquer l'élévation du niveau de productivité, de même que l'« agriculture de jardinage » (Gipouloux, 2005) chinoise empêche toute hausse de productivité pour des raisons techniques (mécanisation rendue difficile par la taille réduite des exploitations) et économiques (manque de capitaux des paysans pour se procurer des équipements performants).

Sous le mode de production asiatique, les bureaucrates chinois ont la plupart du temps toujours réussi à contrôler un vaste territoire par la mise en place de réformes agraires : ces terres mises à la disposition des paysans, mais appartenant toujours à l'Etat, permettaient de maintenir une certaine paix sociale, et donc le pouvoir de la bureaucratie centrale. On peut supposer que cette caractéristique est toujours d'actualité aujourd'hui. Au Brésil, de grands propriétaires terriens subsistent également dans le cadre de l'ancien mode de production esclavagiste, ce qui laisse peu de terres à la disposition des paysans, et

contribue à expliquer la présence massive de minifundia. Les rapports de production maintenus dans ces secteurs peu productifs rappellent les anciens modes de production. Dans les provinces chinoises de l'intérieur, dans lesquelles domine le secteur de l'agriculture familiale, les bureaucrates conservent un poids considérable, et les paysans sont soumis à de nombreuses taxes plus ou moins arbitraires. Les impôts sont ainsi beaucoup plus élevés dans ces provinces, et les élites locales, représentées par les bureaucrates locaux, bénéficient d'un pouvoir plus important que dans les régions côtières.

De même, au Brésil, les grands propriétaires terriens conservent un pouvoir sans équivalent dans les pays du Centre. Les expropriations de terres continuent à s'effectuer, notamment dans les régions pionnières d'Amazonie. Par ailleurs, ces propriétaires bénéficient d'un pouvoir digne du mode de production antérieur au capitalisme. De nombreux cas d'esclavagisme sont souvent mis en avant dans la presse brésilienne, et ces cas compromettent parfois des hommes politiques importants⁶⁷.

Le secteur agricole n'est pas le seul secteur qui se caractérise par des éléments du mode de production antérieur au capitalisme. Y compris dans les secteurs les plus modernes, des rapports de production non capitalistes subsistent. Au Brésil, des relations paternalistes, c'est-à-dire des liens qui ne sont pas monétaires et qui relèvent des anciennes formes d'exploitation (allant de la sujétion par la dette jusqu'à l'agression physique de l'employé), sont maintenues entre salariés et entrepreneurs dans les entreprises les moins intégrées au commerce international et dans les régions les plus éloignées des grands centres de production.

Ce paternalisme va parfois jusqu'à prendre le pas sur des rapports purement monétaires entretenus sous le capitalisme entre salariés et entrepreneurs (Lautier, 1991). Dans le cas de la Chine, les conditions de travail dans les provinces côtières ne sont pas non plus des plus favorables : notamment dans les zones économiques spéciales, les travailleurs chinois subissent une exploitation intense. Anita Chan (2003, p. 23) remarque ainsi que « plus une région est riche, plus elle aura tendance à ne pas respecter les lois sociales sur le travail dans l'espoir de préserver son attrait aux yeux des investisseurs étrangers ».

Des caractéristiques nouvelles

Malgré ces traits caractéristiques des anciens modes de production, les économies chinoises et brésiliennes présentent aujourd'hui un fonctionnement majoritairement capitaliste. Le salariat est ainsi largement répandu sur l'ensemble de ces territoires, bien que

⁶⁷ Par exemple, en février 2004, le sénateur du Parti du Front Libéral, Joao Ribeiro est accusé de faire travailler sur ses propriétés des hommes dans des conditions relevant de l'esclavage, et on considère qu'il y a alors au Brésil entre 25 000 et 200 000 paysans privés de liberté (*La Nación*, 13 février 2004).

moins présent dans les régions les plus retardataires. Par ailleurs, y compris les secteurs les plus « arriérés » maintiennent des liens avec la sphère de production capitaliste. Dans le cas du Brésil, Francisco de Oliveira (1976, p. 28) affirmait déjà il y a 30 ans que « l'expansion du capitalisme au Brésil introduit des relations archaïques dans le nouveau, une façon de faciliter l'accumulation globale, car l'introduction de relations nouvelles dans l'archaïque libère la force de travail nécessaire à l'accumulation industrielle urbaine »⁶⁸. Ces secteurs sont indispensables au développement du capitalisme, car ils fournissent des produits et de la main d'œuvre bon marché aux entreprises les plus sophistiquées. Il en va de même dans le cas de la Chine. La présence de certaines caractéristiques des modes de production antérieurs au capitalisme permet donc, paradoxalement, l'essor du mode de production capitaliste.

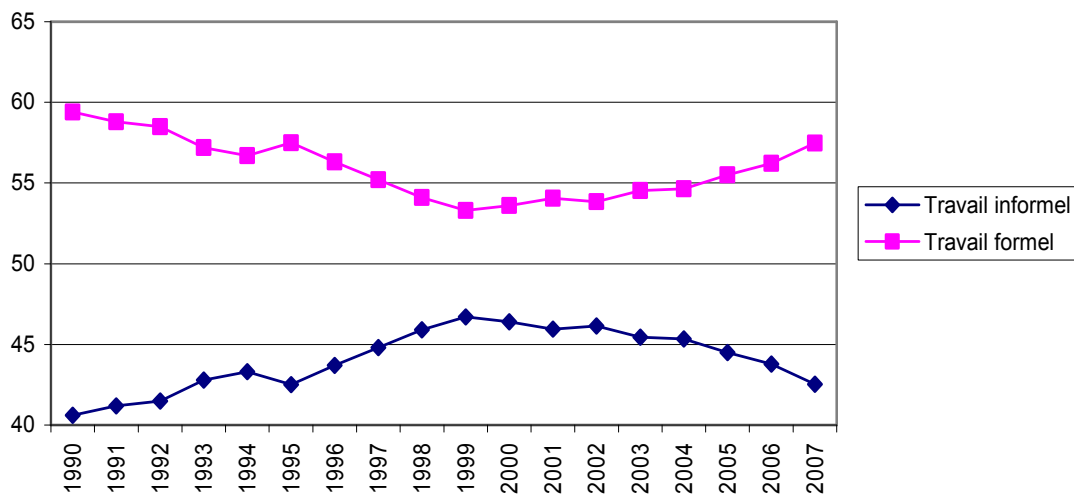
Avec l'extension du capitalisme et des entreprises les plus modernes dans ces pays, on assiste au développement de secteurs « retardataires », ce qui montre bien le lien qui peut exister entre ces différents secteurs de production. Dans les deux pays, le travail informel se développe, et les secteurs peu productifs se multiplient. Si le salariat est largement répandu, cette salarisation continue souvent d'échapper à un cadre légal, et par là, se distingue d'un fonctionnement capitaliste pur. Selon Paulo Renato de Souza (1980, p. 132-133), le secteur formel serait celui « où prévalent des rapports capitalistes, dans le sens où l'on y distingue la propriété du capital et du travail, et la production y est dirigée principalement vers le marché. Dans le secteur informel, au contraire, bien que cette dernière condition soit remplie, la division entre propriétaires du capital et du travail ne prédomine pas, et par conséquent le salaire ne représente pas la forme usuelle de rémunération du travail ». Le secteur informel comprend d'un côté des entreprises dans lesquelles le salariat est souvent inexistant : des entreprises familiales, des petits vendeurs de services et des employés domestiques, et de l'autre, des entreprises quasi-capitalistes. Toutes ces entreprises fonctionnent à un niveau décentralisé, et sur de petites échelles de production. De là, elles présentent une productivité très faible (Saboia, 1989).

Au Brésil, alors que les salariés déclarés (possédant une carte de travail) constituaient 58% des travailleurs en 1989, cette part n'est plus que de 53% en 1999. Cette évolution permet d'élever la part des profits dans le partage de la valeur ajoutée, car les salariés ne sont plus sous la protection, même minime, de la loi. Cet emploi informel concerne donc surtout les entreprises les moins productives, entreprises échappant plus facilement aux contrôles administratifs du fait de leur faible rentabilité, et d'après la figure n°17, il s'adresse surtout aux catégories les plus pauvres de la population brésilienne (Ulyssea, 2006). De même, en Chine, la forte intensité capitaliste de l'industrie est

⁶⁸ Traduction de l'auteur

responsable d'un taux de chômage élevé (officiellement de 4% en 2007, mais dépassant parfois, selon certaines sources (Lannui, 1996), 20% de la population active) : évidemment, ce chômage se traduit comme au Brésil davantage par un essor de l'informel que par une inactivité pure. En 2005, l'emploi formel ne concernerait par exemple que 40% de la population active chinoise. L'emploi informel en ville serait ainsi passé de 14% de la population active en 1990, à 60% en 2005. Entre 1990 et 2005, alors que l'emploi urbain augmentait de 94,35 millions (croissance annuelle de 3,2%), l'emploi informel s'élevait de 125,55 millions (croissance annuelle de 12,5%, la plus forte au monde).

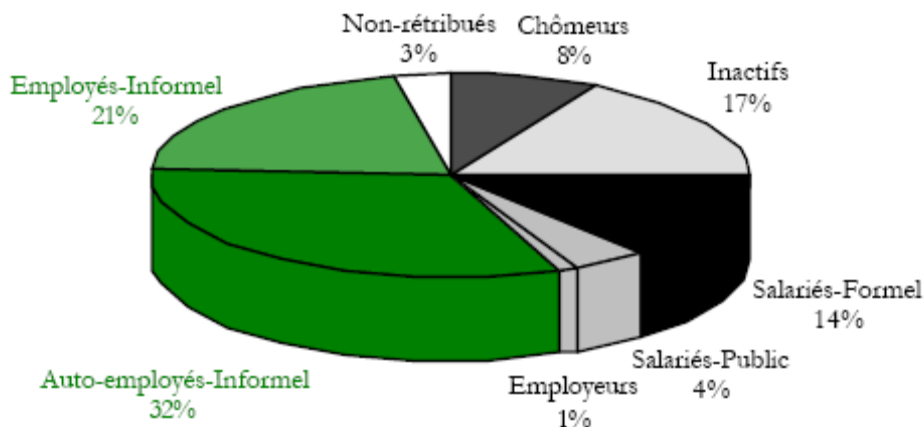
Figure 16 : Evolution du travail formel et informel, en pourcentage de l'emploi total, dans l'économie brésilienne (1990-2007)⁶⁹



Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur,

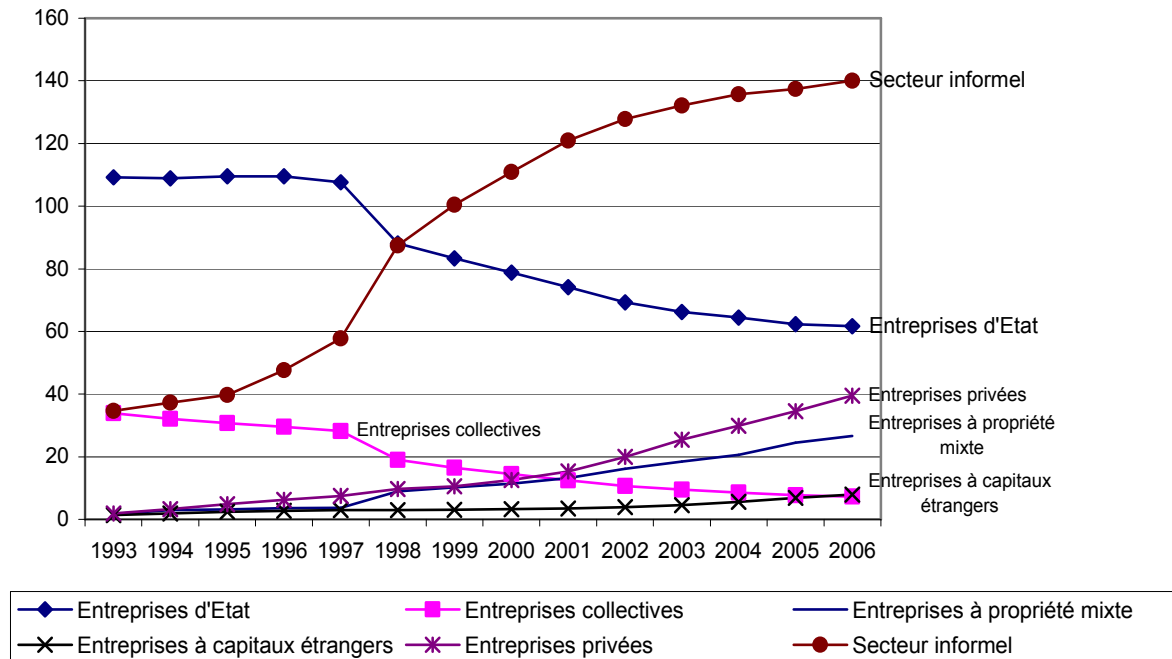
Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau X de l'annexe

Figure 17 : Pauvreté et type d'activité : répartition des ménages pauvres brésiliens (revenu inférieur à 1,50 dollars par jour) selon l'activité du chef de famille (2003)



Source : Sgard (2003)

⁶⁹ Pour le Brésil, depuis la fin des années 1990, l'emploi dans le secteur informel tend plutôt à se résorber. Pour l'instant, il s'agit surtout d'insister sur l'accentuation du dualisme économique qu'a connue le pays jusque là.

Figure 18 : Emploi urbain par type d'entreprise en Chine, en millions de travailleurs (1992-2006)

Source : China Statistical Yearbook, graphique réalisé par l'auteur

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XI de l'annexe

Préserver les intérêts des classes dominantes issues des modes de production antérieurs

Une hybridation indispensable des modes de production

Il reste maintenant à expliquer l'essor de ces secteurs peu productifs. Au Centre, le développement du capitalisme s'est accompagné d'une disparition progressive des secteurs relevant de l'ancien mode de production. Au contraire, dans les deux pays étudiés, le mode de production capitaliste n'est pas né des contradictions entre rapports de production et forces productives. De là, les classes dominantes de l'ancien mode de production, aussi bien les bureaucrates en Chine que les grands propriétaires terriens au Brésil, se sont maintenues dans le cadre du capitalisme. Et avec elles, des traits caractéristiques de cet ancien mode se sont conservés dans les rapports entretenus entre entrepreneurs et salariés.

Les classes dominantes du mode de production antérieur au capitalisme, qu'il s'agisse des grands propriétaires terriens au Brésil ou des bureaucrates en Chine, conservent encore un pouvoir important actuellement. Or, cette particularité commune à ces deux pays explique en partie que certains secteurs, que nous désignerions comme « arriérés » dans les pays du Centre, soient toujours présents, et connaissent même un essor constant. Le poids de la paysannerie sous le mode de production asiatique implique par exemple que l'agriculture familiale, peu productive, conserve toujours une place de premier plan en Chine. Presque la moitié de la population active chinoise se situe dans ce secteur de

production. Au contraire, au Brésil, les paysans expropriés par les grands propriétaires terriens doivent surtout alimenter le secteur informel.

Cette « hybridation » des modes de production est apparue indispensable dès les premiers pas dans l'industrialisation réalisés par les deux pays. L'introduction de rapports de production capitalistes fut essentielle, aussi bien en Chine qu'au Brésil, du fait des pressions extérieures exercées sur ces deux pays. Afin d'écouler la production industrielle des pays du Centre, la monétarisation de ces économies devenait indispensable, notamment à partir du XIX^e siècle. Au Brésil, l'esclavage est aboli à la fin de ce siècle afin d'être progressivement remplacé par des rapports salariaux, alors qu'en Chine, la salarisation de l'économie voit le jour, au début du XX^e siècle, avec les désirs d'indépendance du pays vis-à-vis des grandes puissances occidentales et la volonté de réforme symbolisée par la révolution nationaliste de 1911.

Une fois la salarisation introduite, les deux pays se doivent de remonter rapidement l'échelle industrielle pour mieux s'intégrer au commerce international, et ce dès les années 1950 au Brésil alors qu'il faut attendre la fin des années 1970 dans le cas de la Chine. La hausse de l'intensité capitaliste qui s'ensuit est alors responsable du maintien de la majorité des travailleurs dans des secteurs peu productifs, car les secteurs les plus modernes, très productifs, sont incapables d'absorber toute cette main d'œuvre. Alors que dans les pays du Centre, la hausse de l'intensité capitaliste s'est effectuée progressivement, avec l'élévation continue des revenus de leur population, le Brésil et la Chine ont commencé à produire des biens industriels pour une minorité de privilégiés. De là, la production se maintient à un niveau inférieur à ce qu'elle devrait être si l'ensemble de la population était en mesure de consommer des biens sophistiqués, ce qui explique le maintien de nombreux travailleurs dans les secteurs les plus arriérés.

Par ailleurs, il est important d'insister sur le fait que cette hybridation des modes de production est aussi indispensable, car sans elle, le capitalisme n'aurait pas pu se développer. La présence d'une couche de privilégiés relevant de l'ancien mode de production est nécessaire pour absorber une partie de la production. Un pays dont la structure socio-économique serait davantage égalitaire, et dont le PIB serait faible en raison du caractère récent de son industrialisation, ne pourrait trouver suffisamment de débouchés pour cette production à forte valeur ajoutée. De même, la concentration des revenus permet de réunir assez de capitaux afin de stimuler le processus d'accumulation tout en maintenant un taux d'exploitation élevé.

Le rôle des classes dominantes

Paradoxalement, il est donc important de préserver les intérêts des classes dominantes du mode de production antérieur afin de stimuler le développement du capitalisme. Or, la présence de ces couches privilégiées est à l'origine de l'essor des secteurs « arriérés », et ce pour plusieurs raisons. La présence de ces privilégiés au Brésil permit de stimuler dès les années 1950 une industrie fortement capitalistique, et de gagner ainsi une place de plus en plus importante dans le commerce international, notamment depuis les années 1960. Cette forte intensité capitalistique est alors responsable du maintien d'une majorité de travailleurs dans des secteurs peu productifs.

En Chine, la bureaucratie est à l'origine du développement de l'industrie lourde, liée au secteur de la défense, et de la forte croissance du PIB jusqu'aux années 1970. La priorité donnée à l'industrie lourde empêche les autres secteurs de réunir suffisamment de capitaux pour se développer, et l'industrie traditionnelle se maintient à un très bas niveau de productivité. Dès les années 1980, il apparaît pourtant indispensable à ce pays de s'ouvrir, et la remontée de l'échelle industrielle devient essentielle. Le poids de la bureaucratie chinoise et la possibilité de canaliser les capitaux vers des secteurs de plus en plus modernes permettent donc l'épanouissement de ces derniers. La Chine renforce alors ses inégalités du fait de cet accent mis sur les secteurs à forte intensité capitalistique : de nombreux travailleurs se retrouvent exclus de ces derniers, et contribuent à alimenter la croissance des entreprises les moins productives.

Les classes dominantes des modes de production antérieurs sont indispensables au maintien de ces secteurs arriérés, car elles permettent de maintenir la paix sociale dans un contexte de hausse des inégalités. En Chine, le pouvoir politique réprime toute contestation visant à remettre en cause ce dualisme croissant et la hausse des inégalités qui en découle. Au Brésil, la conservation de secteurs « arriérés » permet toujours aujourd'hui d'exercer une pression sur les travailleurs des secteurs les plus modernes, notamment en maintenant à un très bas niveau le salaire moyen national. Ainsi, l'« hybridation » des modes de production est indispensable à la naissance du capitalisme dans les deux pays étudiés, et la présence de secteurs arriérés est toujours essentielle actuellement au fonctionnement du capitalisme.

L'essor de ces secteurs, indispensable au développement du mode de production capitaliste

Assurer la naissance des secteurs les plus modernes

Des apports de capitaux importants

Lors des premiers pas du mode de production capitaliste dans ces pays, un apport massif en capital était indispensable pour stimuler le processus d'accumulation. En effet, comme l'observe Paul Bairoch (1974), le développement du capitalisme élève progressivement l'intensité capitaliste de la production, et incite les entrepreneurs à investir de plus en plus de capitaux. Au début du XIX^e siècle, l'Angleterre bénéficiait déjà d'une certaine avance industrielle vis-à-vis de l'Allemagne et de la France.

Au XX^e siècle, l'écart creusé entre les pays du Centre et les deux pays de la Périphérie étudiés était beaucoup plus important, et l'industrialisation ne put réellement être lancée qu'avec l'aide des deux Etats respectifs. Ces derniers jouent le rôle de la bourgeoisie, encore peu développée dans ces pays, en finançant l'industrie naissante. Or, ce qui leur permet de canaliser l'ensemble des capitaux du pays vers quelques secteurs de production privilégiés, et de renforcer ainsi le dualisme, c'est la présence d'un mode de production « hybride ». Les classes dominantes de l'ancien mode de production contrôlent effectivement cet Etat, et elles contribuent à maintenir la paix sociale en jouant sur la conservation des anciens rapports de production. Aujourd'hui encore, si les secteurs à faible productivité ne réussissent pas à rattraper leur retard, c'est en partie parce qu'il subsiste des difficultés de financement.

Au Brésil, les taux d'intérêt sont élevés, notamment en raison de la nécessité de financer la dette publique et de rendre attractifs les bons du Trésor. Cela est le résultat de l'accent mis lors des décennies antérieures sur des secteurs très capitalistiques. La dette de l'Etat s'est en effet fortement accrue dans les dernières décennies afin de financer le processus d'industrialisation. Or, du fait du remboursement de cette dette, on assiste aujourd'hui à un processus de « financiarisation » de l'économie liée au fait qu'il est beaucoup plus rentable d'acheter des bons du Trésor brésiliens plutôt que d'investir dans la sphère productive. Les banques ne servent donc plus à financer l'investissement productif, et les petites entreprises sont beaucoup plus pénalisées par ce phénomène que les grandes firmes. En effet, ces dernières ont la possibilité de se financer sur les marchés financiers internationaux, et surtout, elles dégagent une rentabilité suffisamment élevée pour faire reposer leurs investissements sur l'autofinancement.

Quant à la Chine, les taux d'intérêt sont au contraire très faibles, mais les grandes entreprises d'Etat canalisent la majorité des prêts. Les grandes entreprises privées s'appuient surtout sur l'autofinancement, qui reste peu accessible aux entreprises retardataires en raison de leur faible rentabilité.

Ce fonctionnement de l'économie, consistant à orienter les capitaux vers les secteurs et les individus les plus riches, est plus accentué que dans les pays du Centre en raison de la présence d'un mode de production « hybride » en Chine et au Brésil. Un capitalisme « non-hybride » orienterait les capitaux vers les secteurs où la rentabilité est la plus forte. Or, en Chine, la plupart des entreprises d'Etat arborent un taux de profit extrêmement faible. Au Brésil, le secteur de la finance risque aussi de bloquer le processus d'accumulation sur le long terme. Nous insisterons sur ce point dans les prochaines parties.

Il semble donc que la spécificité des modes de production brésilien et chinois stimule l'accumulation en insistant sur les secteurs les plus capitalistiques, mais leurs particularités risquent également d'être néfastes pour la poursuite du processus d'accumulation dans ces pays.

Une demande de biens de luxe

Le dualisme économique et la présence de fortes inégalités permettent également de soutenir le processus d'accumulation en fournissant suffisamment de débouchés pour les biens produits par l'industrie la plus capitaliste et la mieux intégrée au commerce international. Pour assurer des débouchés à de tels biens, les revenus individuels procurés par une structure socio-économique égalitaire seraient insuffisants. Or, la production de ces produits est indispensable pour s'intégrer au commerce international, et la présence d'un marché intérieur pour ces biens ne peut que contribuer à stimuler leur production.

L'essor des secteurs retardataires permet donc indirectement de stimuler le développement de ces productions à la pointe de la technologie en renforçant les inégalités nationales. L'élargissement du fossé existant entre ces deux sphères de la production contribue à créer de fortes inégalités, et à offrir ainsi des débouchés, parmi les classes privilégiées, aux biens dotés d'un fort contenu technologique.

Une couche de privilégiés, creusant l'écart avec le reste de la population, commence ainsi à apparaître en Chine (depuis la décennie 1980). La possibilité, due au mode de production hybride, de réaliser des profits élevés dans les entreprises les plus productives grâce au maintien de bas salaires, est à l'origine d'une hausse des inégalités. « Les nouveaux riches », par le mode de vie occidental qu'ils commencent à adopter, contribuent à stimuler l'industrie des biens de luxe. La forte augmentation de la productivité dans les secteurs les plus sophistiqués oblige de nombreux travailleurs à se réfugier dans des secteurs peu productifs où la rémunération est beaucoup plus faible, ce qui accentue encore plus les inégalités. En Chine, le salaire moyen dans les campagnes est inférieur à 3000 yuans annuels, alors que dans les villes, il est de 6000 yuans (pour les cinq millions de hauts

fonctionnaires chinois, il était même supérieur à 15 000 yuans en 2005) : entre les plus hauts et les plus bas salaires, le rapport était de 10:1 en 2006 contre 7:1 en 1985.

De même, au Brésil, le travailleur d'une entreprise de plus de 500 employés gagne environ 20 000 réaux annuels, alors que dans une entreprise de 5 à 20 employés, ce salaire n'est que de 6 000 réaux. Ces inégalités croissantes, reflétant les écarts de productivité entre les secteurs retardataires et les secteurs à la pointe de la technologie, tendent à élargir le fossé séparant ces secteurs, mais permettent de fournir des débouchés importants pour les « biens de luxe ».

Par ailleurs, s'il aide ainsi à la naissance des secteurs les plus modernes, le « mode de production hybride » assure aussi une rentabilité élevée dans ces secteurs en leur fournissant des matières premières et des produits bon marché, et aussi en maintenant le salaire moyen national à un niveau très faible. C'est en partie ce qui explique que les inégalités ne cessent de croître dans les deux pays étudiés.

Maintien d'une forte rentabilité dans les secteurs les plus modernes

Des matières premières et des biens intermédiaires à faible coût

Des transferts de revenus se réalisent, depuis les débuts de l'industrialisation brésilienne et chinoise, du secteur agricole vers le secteur industriel. L'ensemble des capitaux de ces pays vise en effet à stimuler l'industrie, quitte à en oublier l'agriculture familiale, et celle-ci est lourdement taxée afin de fournir une partie des capitaux nécessaires à l'industrie. Dans le cas de la Chine, Lucien Bianco observe ainsi qu'« au terme de cette industrialisation sur le dos des paysans maintenue durant un quart de siècle (1953-1978), une majorité de paysans vivent aussi ou plus mal qu'en 1933 (sous l'ancien régime !), et cent cinquante millions d'entre eux ne mangent pas à leur faim. L'immense réservoir de mécontentement que les communistes ont mobilisé pour abattre l'ancien régime s'est transformé en immense réservoir de force de travail, exploitée sans merci afin de “construire le pays” » (Bianco, 2007, p. 361).

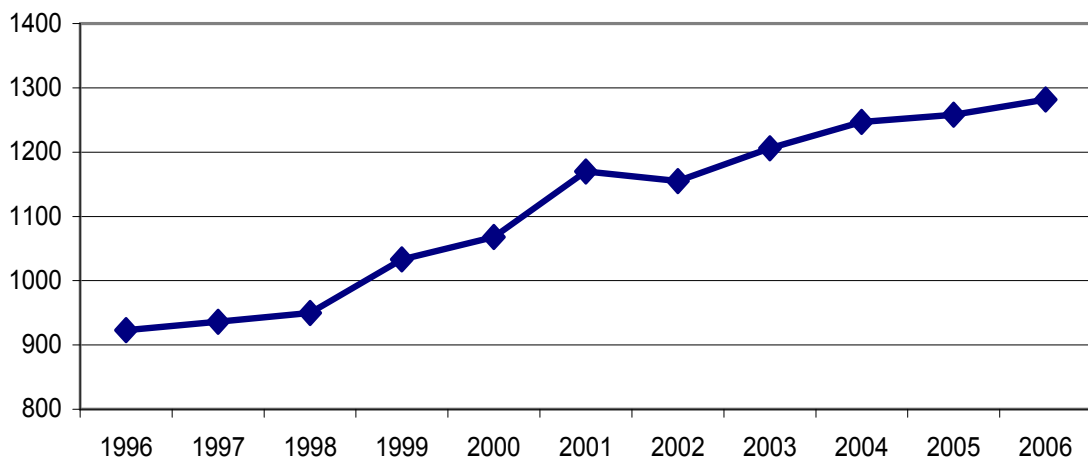
En Chine, les campagnes sont toujours soumises à des impôts très élevés, souvent arbitraires, ce qui nuit au développement du secteur agricole au profit de l'industrie nationale. Les impôts sont en effet beaucoup plus élevés dans les campagnes que dans les villes (Gipouloux, 2005, p. 83). Dans les deux pays, le secteur agricole fournit aussi des matières premières bon marché à l'industrie. Les prix des denrées alimentaires sont maintenus à des niveaux artificiellement bas, soit grâce à la fixation des prix par l'Etat, soit grâce à la concurrence des produits agricoles importés, produits fortement subventionnés par l'Europe ou les Etats-Unis.

Ces transferts de revenus ne s'effectuent pas seulement du secteur agricole vers l'industrie : l'ensemble des secteurs retardataires est concerné. Ces derniers maintiennent parfois des attaches avec les entreprises situées à la pointe de la technologie. Les multinationales nouent par exemple des liens avec le secteur informel et des entreprises peu productives qui leur fournissent des biens intermédiaires à faible valeur ajoutée et extrêmement bon marché.

Alors que les firmes les plus modernes maintiennent des prix élevés du fait d'une structure monopolistique, les entreprises les moins productives sont contraintes de proposer des prix faibles du fait de leur structure concurrentielle. De là, comme l'affirme Sylos-Labini (1969), ce phénomène ne peut que contribuer à renforcer la structure dualiste de ces économies. Le développement des secteurs les mieux intégrés au commerce international est encouragé par ce dualisme croissant et par l'approvisionnement en produits intermédiaires bon marché permis par la présence de ces entreprises peu productives.

Le maintien de bas salaires

Figure 19 : Salaire annuel moyen en Chine, en dollars (1996-2006)



Source : China Statistical Yearbook ; Mesquita Moreira (2007),

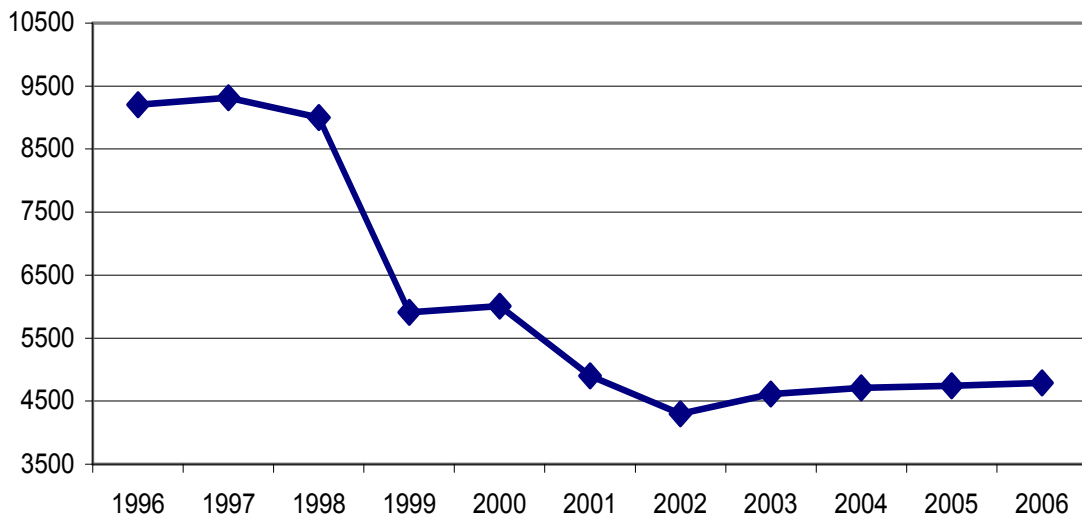
Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XII de l'annexe

Par ailleurs, ces entreprises peu productives permettent aussi de répondre à la demande en biens traditionnels provenant des milieux populaires. Ces derniers ne constituent pas des débouchés importants pour l'industrie située à la pointe de la technologie, mais ils maintiennent plutôt une consommation de biens plus traditionnels à faible valeur ajoutée. Dans le cas de la Chine, alors que les provinces côtières sont orientées vers la production de bien hyper sophistiqués, les annonces publicitaires dans les régions de l'intérieur vantent encore les mérites de produits traditionnels comme par exemple de grosses briques de savon (Plantade, 2006). Or, la production de ces biens est souvent

uniquement assurée par les secteurs les moins productifs de l'économie. Par exemple, l'agriculture familiale contribue à nourrir la grande majorité de la population chinoise et brésilienne.

Les prix des denrées alimentaires sont maintenus à un bas niveau, ce qui permet de peser sur le coût de reproduction de la force de travail. Pour illustrer ceci, on peut prendre l'exemple de la volaille brésilienne, dont les exportations seraient beaucoup plus rentables que les ventes sur le marché intérieur (Drouvot, 2005, p. 121) ; en 2002, le prix de vente d'un poulet sur le marché interne n'atteignait que 80% des coûts de production... Cela s'explique en partie par la concurrence de l'agriculture familiale, agriculture dont, certes, la productivité du travail est faible, mais dont le coût du travail est bas, ce qui pèse fortement sur les prix de production intérieurs⁷⁰. C'est d'ailleurs cette pression à la baisse sur le prix des denrées alimentaires qui permet de maintenir le coût de reproduction de la force de travail, et donc les salaires, à un niveau extrêmement bas.

Figure 20 : Salaire annuel moyen au Brésil, en dollars (1996-2006)



Source : IPEADATA ; Mesquita Moreira (2007),

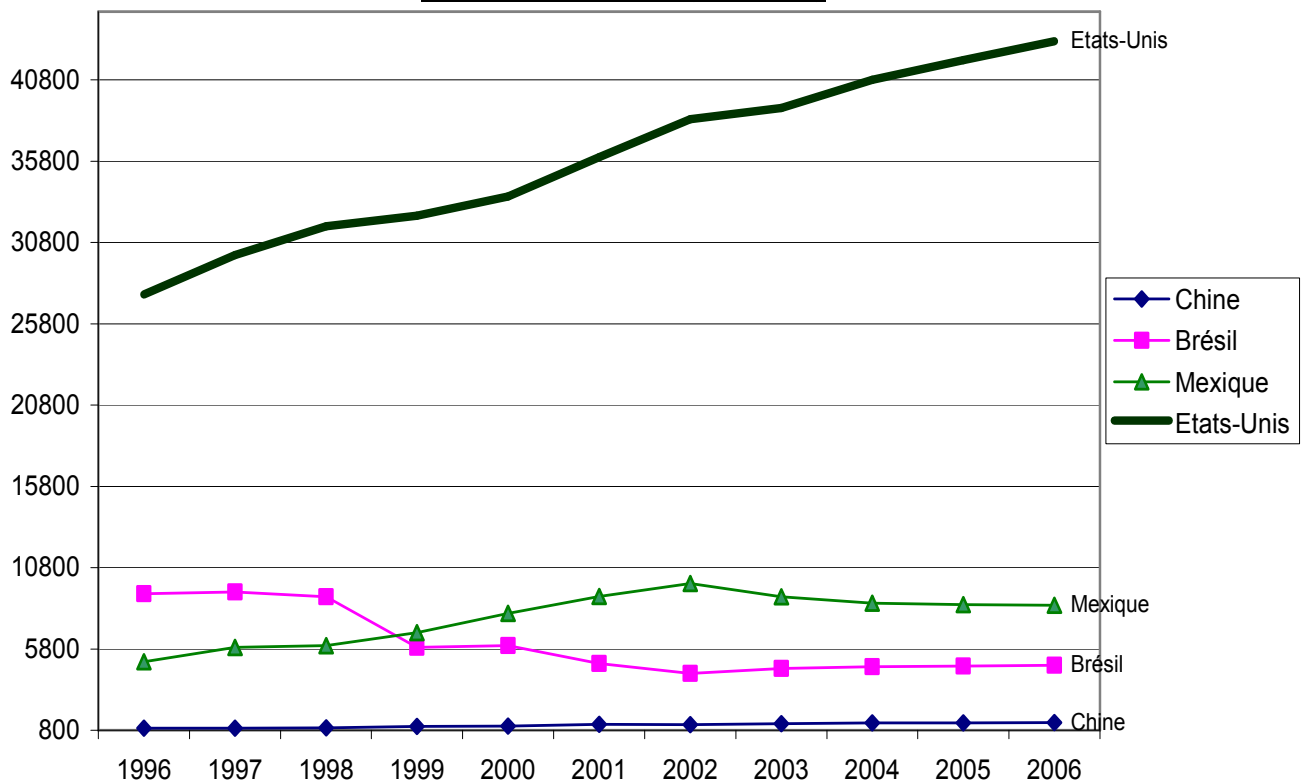
Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XII de l'annexe

⁷⁰ Dans le cas du Brésil, où de grandes firmes agro-alimentaires dominent le marché, ce qui semblerait réfuter l'affirmation précédente, il serait nécessaire de rappeler que l'agriculture familiale (définie comme une agriculture au sein de laquelle la production est dirigée par le propriétaire et où la main d'œuvre est essentiellement familiale) contribue à fournir la majorité des denrées alimentaires destinées à la population. Pourtant, alors que 80% des propriétés rurales sont de l'agriculture familiale, celle-ci ne recouvre que 30% des terres cultivées, et 47% de la production agricole brésilienne se réalise au sein de l'agriculture familiale sur des terrains inférieurs à 100 hectares (la majorité des exploitations familiales) : il n'en reste pas moins que l'agriculture familiale du sud Brésil produit à elle seule 80% du lait, 69% du porc, 65% du maïs, 97% du tabac et 83% des bananes. La faible productivité de ces exploitations, due au fait que les biens d'équipement qui seraient nécessaires à la modernisation de la production sont financièrement inaccessibles à ces paysans (70% des établissements présentent des revenus inférieurs à 3000 réaux par an, alors que le revenu minimum est supérieur à 4800 réaux au niveau national) est donc à l'origine d'un salaire moyen extrêmement bas.

Dans ces deux pays, en raison de la structure socio-économique en place lors des premiers pas de l'industrialisation, l'industrie s'est rapidement orientée vers une production à forte intensité capitaliste qui est dans sa grande majorité inaccessible aux classes populaires. Les salaires chinois ont néanmoins connu une augmentation considérable ces dernières décennies (figure n°19), et de plus en plus de biens durables sont aujourd'hui accessibles aux classes populaires (télévisions, réfrigérateurs...). Comment expliquer cette évolution, si légère qu'elle soit ?

Dans un premier temps, les gains de productivité obtenus dans les industries de biens durables les moins monopolistiques ont permis de diminuer les prix de production d'un certain nombre de produits. Surtout, en dehors de ce phénomène, les salaires réels ont également augmenté en raison de l'élévation du coût de reproduction de la force de travail liée au poids croissant de l'industrie agro-alimentaire. La nature monopolistique de cette industrie, et l'impossibilité pour l'agriculture familiale de répondre à l'ensemble des besoins nationaux (et ceci d'autant plus que les travailleurs, attirés par les promesses des villes, se réfugient souvent dans le secteur informel urbain), pousse les prix des denrées alimentaires, et donc le coût de reproduction de la force de travail, à la hausse.

Figure 21 : Salaire annuel moyen en Chine et au Brésil, comparé à celui du Mexique et des Etats-Unis, en dollars (1996-2006)



Source : BIT ; IPEADATA ; China Statistical Yearbook ; Mesquita Moreira (2007),

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XII de l'annexe

Ce coût reste cependant infime si l'on en croit la figure n°21 comparant l'évolution des salaires chinois et brésiliens à celle des Etats-Unis et même du Mexique. De fait, malgré la possibilité pour les classes populaires d'accéder à des biens durables devenus basiques, le dualisme économique ne fait que se renforcer dans ces deux pays, entre des secteurs hyper productifs bénéficiant de profits élevés et des secteurs peu rentables. Les inégalités ne peuvent qu'en être accentuées. L'existence de secteurs peu productifs permet de maintenir le coût de reproduction de la force de travail, et donc les salaires, à un bas niveau, et ce, malgré la rentabilité élevée des secteurs les plus productifs. La hausse du coût du travail qu'entraîneraient la disparition de ces secteurs peu productifs et l'apparition d'une structure plus monopolistique, risquerait de peser lourdement sur le taux de profit.

La faible productivité des secteurs retardataires, loin de gêner la compétitivité internationale des entreprises les plus sophistiquées, leur permet au contraire de bénéficier de salaires peu élevés qui s'alignent sur la rémunération moyenne nationale. Les secteurs peu productifs dégagent en effet un taux de profit extrêmement bas en raison de la concurrence accrue qui règne dans ces branches de production, et ils sont donc obligés de maintenir les salaires à un faible niveau. Surtout, si l'on réplique à ceci que selon l'approche ricardienne (et évidemment marxiste), ces derniers sont déterminés avant les profits qui, eux, ne sont qu'un résidu, leur explication peut aussi reposer sur la possibilité pour les travailleurs de se procurer des denrées agricoles ou des biens de consommation bon marché du fait de la nature concurrentielle des secteurs retardataires⁷¹. Ceux-ci permettent donc de diminuer le coût de reproduction de la force de travail, et d'élever la rentabilité des entreprises dont la productivité est la plus forte.

Le dualisme sectoriel est donc permis par un niveau élevé d'inégalités, car ces dernières permettent d'assurer aux entreprises les plus modernes des débouchés intérieurs, ainsi qu'une rentabilité et un financement suffisants. Par ailleurs, s'il est une conséquence de ces inégalités, le dualisme contribue également à les renforcer en faisant coexister des secteurs dont les écarts de productivité et de rentabilité sont de plus en plus importants.

⁷¹ Dans les pays du Centre, le secteur agricole est beaucoup moins concurrentiel, car la révolution qu'il a connue, avant les débuts de la révolution industrielle, a permis aux exploitants (le terme « paysan » ne correspondrait plus vraiment à la réalité) de mettre en place une production davantage capitaliste et donc d'élever progressivement les barrières à l'entrée de ce secteur, notamment à la fin du XIX^e siècle.

Remise en cause de l'effet Balassa-Samuelson

Selon l'effet Balassa-Samuelson (1964), les pays présentant une productivité relativement moins forte dans le secteur des biens échangeables (ouverts à la concurrence internationale) que dans celui des biens non échangeables (abrités de la concurrence internationale), bénéficient de prix moins élevés que les autres pays.

Ainsi, en Périphérie, la productivité est généralement moins forte qu'au Centre, et pour compenser cette perte de compétitivité, les entreprises de ces pays maintiennent des salaires faibles qui, par le jeu de l'offre et la demande, se répercutent et connaissent un processus d'uniformisation au niveau de l'ensemble de l'appareil productif. Or, dans les débuts de l'industrialisation, le secteur des biens non échangeables (souvent les services) est la plupart du temps plus productif que le secteur des biens échangeables, et les écarts de productivité avec le Centre moindres. De là, les prix des produits non échangeables se maintiennent à un très bas niveau.

A un degré d'étude plus dynamique, celui qui nous intéresse ici, la productivité a tendance à s'élever plus vite dans le secteur des biens échangeables soumis à la concurrence internationale. En conséquence, les salaires augmentent dans ce secteur, et cette hausse des salaires se généralise au niveau national (alors que le secteur des biens non échangeables ne voit pas sa productivité augmenter autant), ce qui engendre une hausse des prix nationaux par rapport aux prix étrangers, et donc une baisse du pouvoir d'achat au sein de ces pays.

Dans le cadre d'une économie dualiste, comme celle de la Chine ou du Brésil, cet effet Balassa-Samuelson peut être remis en cause, et ce questionnement peut nous permettre de mieux comprendre l'évolution des inégalités dans ces pays. En effet, en Chine ou au Brésil, le secteur des biens échangeables fait de plus en plus appel à de la main d'œuvre qualifiée pour répondre à la sophistication croissante de ses produits. Au contraire, dans les secteurs « retardataires » que nous étudions ici (la plupart du temps, des secteurs concernant des biens non échangeables, qu'il s'agisse des services ou de l'agriculture familiale), la main d'œuvre apparaît beaucoup moins qualifiée. Il apparaît donc que le « facteur de production » travail présent dans l'effet Balassa n'est pas aussi homogène que ce que le présupposaient les auteurs de cette théorie.

De là, lorsque le secteur des biens échangeables connaît une hausse de productivité, les salaires y augmentent, mais cette évolution ne se répercute pas sur l'ensemble de l'économie, ce qui explique en partie l'augmentation des inégalités dans ces pays lors des phases de forte accumulation et de rattrapage technologique. Dans le cas de la Chine, cet accroissement des inégalités, opposant les travailleurs non-qualifiés aux travailleurs qualifiés, est d'autant plus forte que les salaires dans le secteur des biens échangeables augmentent non seulement en raison des hausses de productivité, mais également du fait de la sous-évaluation du yuan : ainsi, la présence d'une monnaie très faible permet aux entreprises d'être plus compétitives, et d'élever en conséquence les salaires des qualifiés davantage qu'elles n'auraient pu le faire avec une monnaie plus forte.

Toujours dans le cas de la Chine, Patrick Artus (2008) suppose qu'une appréciation du yuan permettrait même de diminuer les inégalités. Ainsi, les salaires dans le secteur des biens échangeables seraient maintenus au plus bas pour remédier à la perte de compétitivité engendrée par l'appréciation du yuan, ce qui aiderait à réduire l'écart entre les salaires des qualifiés et celui des non qualifiés. Surtout, cette appréciation permettrait de profiter de produits importés meilleur marché, ce qui augmenterait le pouvoir d'achat national et la consommation des travailleurs situés dans les secteurs retardataires produisant des biens non échangeables, secteurs qui ne verraient pas se réduire le niveau des salaires (étant protégés de la concurrence internationale, et donc de l'appréciation du yuan).

Dans le cas du Brésil, l'appréciation actuelle du real nuit certes aux exportations de produits manufacturés, et pèse sur les salaires des qualifiés travaillant dans les secteurs les plus modernes, mais cette évolution explique en partie la réduction des inégalités observée actuellement sur le marché du travail. Par ailleurs, l'appréciation du real s'accompagne d'une nouvelle orientation de l'appareil productif : les exportations de matières premières, dont la demande mondiale est en forte augmentation, sont privilégiées, ce qui stimule l'emploi de non-qualifiés.

Pour conclure, on doit donc admettre, après cette remise en cause de l'effet Balassa-Samuelson, que le processus d'accumulation est à l'origine d'une hausse des inégalités entre les travailleurs du secteur abrité et ceux du secteur ouvert à la concurrence internationale. Surtout, contrairement à ce qui était supposé par cet effet, le coût de la vie n'augmente pas lorsque des hausses de productivité sont obtenues dans le secteur des biens échangeables : les augmentations de salaires des travailleurs qualifiés employés par ces secteurs, induites par ces hausses de productivité, ne se répercutent pas à l'ensemble de l'économie. Au contraire, y compris les salaires des qualifiés n'augmentent pas autant que ce qui était supposé, car le prix des biens non échangeables, et donc le coût de reproduction de la force de travail, se maintient au plus bas.

d. Les problèmes engendrés par l'essor des secteurs retardataires

Dans la partie précédente, nous avons montré pourquoi l'essor de « secteurs retardataires » est inéluctable aussi bien en Chine qu'au Brésil, et les raisons pour lesquelles ce phénomène est indispensable au développement du mode de production capitaliste dans ces pays. Il n'en reste pas moins qu'une telle évolution présente des aspects néfastes : on assiste par exemple à une dépendance accrue dans le secteur des biens non durables provoquée par une stagnation de la productivité, ainsi qu'à l'essor incessant du dualisme économique et des inégalités qui l'accompagnent.

La baisse de productivité des secteurs retardataires

Industrialisation et productivité

Industrialisation et hausse de la productivité au Centre

Depuis les débuts de l'ère industrielle, le taux de productivité des économies du Centre ne cesse de croître, bien que cette croissance soit beaucoup plus lente depuis la fin des années 1970. Cependant, du fait de leur structure dualiste, il en va peut-être différemment en Chine et au Brésil : c'est ce que nous chercherons à expliquer ici. Pour Kaldor (1996), l'industrialisation est indispensable pour lancer la croissance économique d'un pays. Plus le taux de croissance de l'industrie est élevé, plus la croissance de la production totale sera rapide. Les gains de productivité étant plus élevés dans les activités manufacturières que dans le reste de l'économie, une expansion plus rapide du secteur industriel tire vers le haut la productivité moyenne.

Par ailleurs, les répercussions du progrès technique sur le taux de productivité sont plus élevées dans l'industrie que dans les autres secteurs. Selon la Loi de Verdoorn, la productivité du travail augmente à mesure que la production industrielle et l'expérience s'accumulent. Il existe une courbe d'apprentissage révélant que lorsque la production d'un bien (ou l'expérience relative à la production) s'élève, le coût par unité de production diminue⁷². La productivité s'élève donc au fur et à mesure que l'industrie se développe, alors qu'on observe le phénomène inverse pour le secteur agricole. Dans l'agriculture, il est indéniable que la terre est soumise à des rendements décroissants (Ricardo, 1970) : plus la production agricole s'élève, plus la productivité risque de diminuer, à moins que des innovations visant à économiser la terre ne soient adoptées.

Lorsqu'un pays connaît un processus d'industrialisation, un transfert de travail se réalise, du secteur agricole dont la productivité est élevée (ce qui crée des excédents de travailleurs et un chômage déguisé), vers l'industrie, dans laquelle la productivité croît beaucoup plus rapidement qu'ailleurs, mais reste néanmoins plus faible, ce qui explique l'attrait de ce secteur pour la main d'œuvre excédentaire des campagnes. La productivité moyenne nationale augmente donc, ainsi que la richesse produite dans le pays. Bairoch (1997, tome III, p. 954) observe ainsi que dans les pays du Centre la productivité agricole était plus forte dans les années 1950 que la productivité industrielle. La phase de maturité (prise au sens de Kaldor, durant laquelle la productivité de l'industrie dépasse celle de l'agriculture, ce qui ralentit les transferts de main d'œuvre vers les villes) ne s'était donc pas encore mise en place. De là, l'industrie pouvait encore profiter des transferts de main

⁷² D'après cette analyse, une convergence entre pays pauvres et pays riches apparaît irréalisable, en raison de l'expérience accumulée dans ces derniers et des économies d'échelle sur lesquelles repose leur production.

d'œuvre de l'agriculture, ce qui, étant donné que la croissance de la productivité est supérieure dans le secteur industriel (du fait de la possibilité d'y obtenir des rendements croissants, contrairement à l'agriculture), accélérât le taux de croissance moyen de la productivité nationale. Cette hausse de la productivité permettait donc de produire davantage et donc, de stimuler la croissance.

Cependant, une fois que les transferts de main d'œuvre ralentissent, la productivité ainsi que la croissance économique risquent de stagner car les hausses de productivité n'apparaissent plus aussi fortes qu'auparavant. Selon Kaldor, les gains de productivité diminuent, car les transferts de main d'œuvre, des secteurs les moins productifs vers l'industrie plus productive, disparaissent.

Kaldor (1966) prévoyait une stagnation en Angleterre, due au fait que l'industrie avait atteint un taux de productivité supérieur à celui de l'agriculture. De là, les transferts de main d'œuvre vers l'industrie risquaient de stagner, ce secteur nécessitant moins de travailleurs que l'agriculture. L'industrie étant le seul secteur de l'économie à connaître des hausses de productivité extrêmement rapides, le ralentissement des transferts de travailleurs vers ce secteur signifiait un ralentissement de l'augmentation du taux de productivité, et donc de la croissance nationale. En Angleterre, la phase de maturité était donc atteinte à la fin des années 1960, alors que l'industrie de ce pays n'était pas encore parvenue à une position suffisamment dominante sur la scène internationale. De là, la disparition des transferts de main d'œuvre vers l'industrie risquait de freiner la croissance en ralentissant l'élévation du niveau de la productivité nationale.

Industrialisation et baisse de la productivité en Périphérie

Dans les pays du Centre, l'industrialisation a donc permis d'élever le niveau de la productivité au niveau national. Comme dans le modèle de Lewis, il existait un chômage déguisé dans le secteur agricole, ce qui permettait de fournir à l'industrie des réserves de main d'œuvre bon marché.

Cependant, il en va différemment dans les deux pays étudiés, car leur industrialisation les mène quasiment dès le départ à la « phase de maturité » durant laquelle la productivité industrielle dépasse la productivité agricole. Contrairement à ce qui s'est produit au Centre, l'industrialisation n'est pas le résultat d'une hausse de la productivité agricole, mais elle résulte plutôt de pressions extérieures et de la présence de couches privilégiées (accompagnée d'un Etat, évidemment) en mesure de mettre en place très rapidement une industrie extrêmement productive.

En Chine et au Brésil, les secteurs industriels dont le taux de productivité augmente le plus rapidement, se caractérisent par une forte productivité du travail et ne seraient pas en

mesure de remédier au « chômage déguisé » si celui-ci existait réellement. Les seuls secteurs capables d'absorber des flux considérables de main d'œuvre sont ceux dont la très faible productivité ne suit pas une pente ascendante. Surtout, lorsque la productivité du travail reste faible dans le secteur agricole, la production de biens alimentaires risque de diminuer en cas de transferts de main d'œuvre vers l'industrie : le chômage déguisé n'est donc pas toujours observable dans les campagnes.

Avant 1978, Chris Bramall (2000, pp.167-168) remarque ainsi que dans le cas de la Chine l'orientation militaire donnée à l'industrie expliquait le fait qu'une faible demande de main d'œuvre émanait du secteur industriel (celui-ci présentant une intensité capitaliste élevée). Beaucoup de main d'œuvre était aussi rendue indispensable dans le secteur agricole en raison de la faible productivité de ce secteur : il n'existait donc pas de chômage déguisé. Des transferts de main d'œuvre vers l'industrie auraient mis en péril la sécurité alimentaire du pays. Ce n'est qu'à la fin des années 1970 que des surplus de main d'œuvre commencent à apparaître dans les campagnes, en raison notamment de l'adoption de variétés agricoles à haut rendement. Les excédents de main d'œuvre auraient donc été créés pendant la transition économique de la fin des années 1970 en Chine. Mais les travailleurs se réfugiant en ville contribuaient, contrairement aux analyses de Kaldor et de Lewis, à diminuer la productivité, car les grandes entreprises capitalistes ne nécessitaient pas de cette main d'œuvre. Celle-ci se réfugiait donc vers des entreprises peu productives, soit du secteur informel, soit, dans le meilleur des cas, dans des entreprises de bourg et de village.

Dans le cas de la Chine et du Brésil, le rattrapage technologique rapide, et la volonté de stimuler une industrie capitaliste, ont permis dès les débuts de l'industrialisation de faire bénéficier à l'industrie de taux de productivité supérieurs à ceux du secteur agricole. L'exode rural ne signifie donc pas un transfert de travailleurs vers le secteur industriel, mais plutôt la formation d'une réserve de main d'œuvre excédentaire dans les villes, désireuse de bénéficier de revenus supérieurs (Todaro, 1969). Au lieu de faire s'élever la productivité nationale, l'exode rural, lorsqu'il avait lieu (notamment dans le cas du Brésil), contribuait surtout à ralentir la croissance de la productivité en multipliant le nombre d'emplois peu productifs.

Comme dans l'analyse de Celso Furtado, l'accent mis sur une industrie très capitaliste est donc à l'origine d'une pression exercée sur le niveau de la productivité nationale. Le rejet d'une grande partie des travailleurs hors des secteurs les plus productifs de l'économie pèse sur le niveau de la productivité nationale. D'après Furtado (1970, p.139), la concentration des revenus est à l'origine d'un ralentissement des transferts de main d'œuvre des secteurs « précapitalistes » vers les secteurs « capitalistes », ce qui engendre une baisse du coefficient de diffusion du progrès technique.

Dans le cas du Brésil, le rendement par travailleur a baissé de 14% entre 1996 et 2000. Alors que la croissance moyenne du nombre de personnes employées dans l'industrie était de 6%, celle des entreprises employant moins de 4 personnes atteignait 43% (Kupfer et Rocha, 2004). Le secteur informel joue ici un rôle majeur en employant plus de 35% des travailleurs industriels. Selon une étude Mc Kinsey⁷³ de 2006, la productivité du travail au Brésil subirait une pression à la baisse en raison du faible coût de la main d'œuvre et de la montée du travail informel : cette productivité représenterait 23% de la productivité américaine en 1995, contre 21% en 2004.

Tableau 3 : Evolution de l'emploi, en millions de travailleurs, par secteur dans l'économie brésilienne (1990-2001)

Secteurs	1990	2001	Variation 1990-2001	
	Personnel employé	Personnel employé	Personnel employé	Variation en pourcentage
Services aux familles	7,476	10,382	2,906	38,9%
Commerce	7,778	10,191	2,413	31%
Services non marchands	4,116	6,191	2,075	50,4%
Services aux entreprises	1,324	2,910	1,585	119,7%
Transports	2,021	2,599	0,578	28,6%
Communications	0,240	0,258	0,018	7,7%
Sous-Total	22,955	32,531	9,576	41,7%
Secteurs perdant des emplois				
Agriculture - pêche	15,247	12,166	-3,081	-20,2%
Industrie manufacturière	9,261	8,456	-0,805	-8,7%
Institutions financières	1,006	0,744	-0,262	-26%
Construction civile	4,061	3,924	-0,137	-3,4%
Services publics	0,341	0,221	-0,120	-35,4%
Extraction de minéraux	0,343	0,255	-0,088	-25,6%
Gestion d'immeubles	0,313	0,248	-0,065	-20,8%
Administration publique	5,899	5,877	-0,022	-0,4%
Sous-Total	36,471	31,891	-4,580	-12,6%
Total	59,426	64,421	4,995	8,4%

Source : Kupfer et Rocha (2004)

De même, en Chine, la multiplication des unités industrielles est encouragée par les autorités locales (Batisse, 2005). Comme au Brésil, la prolifération de micro-entreprises est surtout néfaste pour le niveau de la productivité nationale. On répertorie ainsi plus de 8000 entreprises privées de ciment, 183 producteurs automobiles, 1500 aciéries etc. (Huchet,

⁷³ Elstrodt P., Fergie J.A., Laboissière M.A., « How Brazil can grow », *The Mac Kinsey Quarterly*, 2006

2005). En Chine, le secteur agricole dispose également de nombreux travailleurs excédentaires (170 millions) (Lardy, 2007), ce qui pèse sur la productivité agricole, alors qu'au Brésil, les travailleurs excédentaires se réfugient surtout dans le secteur informel, que celui-ci soit industriel ou tertiaire, également peu productif. Les risques de stagnation annoncés pour l'Angleterre par Kaldor sont donc applicables aux cas de la Chine et du Brésil, ces deux pays ayant dès le début de leur industrialisation présenté une productivité industrielle supérieure à la productivité agricole.

Un écart croissant entre ces secteurs et la sphère la plus productive de l'économie

Un retard dans l'adoption d'innovations agricoles

Pour Myint (1967), le concept de chômage déguisé est également un mythe, des goulets d'étranglement existant dans l'agriculture, et des hausses de productivité agricole étant, avant tout transfert de main d'œuvre, nécessaires. Rappelons que pour Lewis (1968, p.59), il était aussi indispensable de faire progresser la productivité agricole parallèlement à la productivité industrielle pour non seulement absorber une partie de la production de biens manufacturés, mais également satisfaire la demande intérieure en denrées alimentaires et en matières premières. Pour cela, l'industrie devait selon lui s'orienter vers la production de biens manufacturés utiles à l'agriculture, et non vers une production de biens de luxe destinés à satisfaire les couches privilégiées (Lewis 1968, p. 99). Lewis reprochait aux politiques économiques des pays en développement de délaissier le secteur agricole pour orienter l'ensemble des capitaux vers le secteur industriel. L'industrie nécessitant moins de main d'œuvre et plus de capital que l'agriculture, la masse d'emploi risquait de diminuer, et avec elle, le volume de la demande et la croissance économique.

Il reste maintenant à s'interroger sur la possibilité pour les deux pays étudiés de stimuler leur productivité agricole. Dans *The Conditions of agricultural growth* (1965), Ester Boserup observe qu'un essor démographique pousse à l'adoption d'innovations dans le secteur agricole. Pour répondre à la demande alimentaire de l'ensemble du pays, il semble en effet indispensable d'élever la productivité agricole par le biais d'innovations. Cent-soixante-dix millions de paysans sont pourtant considérés comme excédentaires en Chine, et ne trouvent pas à s'employer dans les campagnes (Lardy, 2007), mais cela ne stimule aucunement l'adoption de nouvelles techniques de production. Au contraire, la présence d'un réservoir de main d'œuvre important n'incite pas à élever la productivité du travail. C'est d'ailleurs ce qui explique, pour Paul Bairoch, que les pays de la Périphérie

n'aient pas connu de révolution agricole. La forte densité démographique⁷⁴, ainsi que le rendement calorique élevé des produits qui y étaient cultivés (Bairoch, 1997 ; 1974, p. 141), ne poussaient pas les agriculteurs à élever leur productivité.

Selon Bairoch (1997, tome II, p.648-661), la révolution agricole connue en Europe de l'Ouest n'aurait pas été transmise aux pays de la Périphérie, et ce en raison de l'inadaptabilité des techniques utilisées aux pays tropicaux, de la colonisation qui a maintenu dans des rapports de dépendance ces pays, mais aussi en raison de leurs densités de peuplement supérieures. Contrairement à la thèse de Boserup, de fortes densités de peuplement ne stimulent pas toujours le progrès technique dans le secteur agricole. Remarquons également que de nouvelles techniques de production furent adoptées en Europe, à la fin du Moyen Age, lorsqu'une grande partie de la population paysanne eut été décimée par la famine et les maladies. Dans le cas américain, on observe également que ce sont les pénuries de main d'œuvre qui poussent, au XIX^e siècle, à une mécanisation renforcée de ce secteur (Myint, 1967, p. 57).

Contrairement à la thèse de Boserup, il semble que l'essor démographique tende plutôt à freiner la modernisation agricole. Certains aspects de son ouvrage restent pourtant pertinents, notamment lorsque l'auteur évoque une nécessaire révolution agricole comme moteur de la révolution industrielle (Boserup, 1965, p. 120). Cette révolution agricole peut néanmoins se confronter à un nouvel obstacle important dans les pays en développement : la concurrence des produits agricoles en provenance du Centre. Aux XVIII^e et XIX^e siècles, contrairement à certaines interprétations, les pays européens, en pleine révolution industrielle, ne dépendaient pas de l'importation de biens agricoles (Bairoch, 1974, p. 78). Les importations ne bénéficiaient pas de prix avantageux car le coût du transport était alors excessivement élevé. Même après l'adoption des lois anglaises sur le blé, encourageant au milieu du XIX^e siècle les importations de cette denrée, la production alimentaire était encore majoritairement nationale dans ce pays (Boserup, 1965). Quant à la théorie de Ricardo sur la loi des rendements décroissants dans l'agriculture qui pèseraient sur le taux de profit du secteur industriel, l'adoption d'innovations agricoles permit de lui trouver une nouvelle solution.

Ce ne sont pas des importations de produits agricoles bon marché (bien au contraire, ces derniers présentaient un prix élevé) qui permirent le développement du secteur industriel, mais plutôt l'essor du secteur agricole national, ce dernier constituant également une source de débouchés considérables pour l'industrie, et ce du fait des nouvelles

⁷⁴ Bairoch considère comme un obstacle le fait que les pays de la Périphérie connaissent une croissance démographique supérieure à 2%, alors que durant la révolution industrielle, la population n'augmentait que d'environ 0,5% par an (Bairoch, 1974, p. 141).

techniques et machines qui y étaient utilisées pour répondre à l'augmentation de la demande. Bairoch remarque que la situation des pays en développement est radicalement différente aujourd'hui ; la baisse des coûts du transport permet à ces derniers de se procurer des produits agricoles bon marché en dehors de leurs frontières (Bairoch, 1974, p. 185), et retarde l'intensification de l'agriculture nationale. Le secteur agricole ne peut donc servir, dans sa grande majorité, de débouché à la production industrielle.

L'amélioration des techniques de production ne pourrait être obtenue que si les produits industriels nécessaires à cette modernisation étaient financièrement accessibles aux paysans. Or, la sphère industrielle étant de plus en plus monopolistique, contrairement au secteur agricole, les prix y sont souvent largement supérieurs à la valeur de la production, alors que l'agriculture est obligée de maintenir des prix faibles en raison non seulement de sa nature concurrentielle, mais aussi de la faible élasticité de la demande de produits agricoles (thèse de Prebisch, et loi de Engel). En conséquence, si le secteur agricole d'un pays n'est pas modernisé dès les premiers temps de l'industrialisation, il risque de se caractériser par la suite par une productivité extrêmement basse, et un fossé s'élargirait entre les prix agricoles et les prix des produits industriels au point d'empêcher finalement toute possibilité de modernisation agricole (les biens industriels nécessaires à la modernisation devenant inaccessibles pour les exploitants agricoles).

Une faible productivité irréversible

On peut effectivement constater la nature de plus en plus monopolistique de la sphère industrielle, comparée à la sphère agricole, et remarquer que dans les débuts de la révolution industrielle, au Centre, le coût représenté par l'implantation d'une exploitation agricole comptant un actif était supérieur au capital nécessaire pour stimuler une industrie avec un actif (Bairoch, 1974, p.198). C'est d'ailleurs cela qui incitait à orienter une part croissante des capitaux vers la sphère industrielle. Aujourd'hui, notamment dans le cas de la Périphérie, la sphère industrielle nécessite l'apport de nombreux capitaux qu'un exploitant agricole serait incapable de mobiliser.

Dans les débuts de la révolution industrielle au Centre, les paysans rejoignaient les villes pour créer ou s'employer dans des industries peu capitalistiques (et formaient ainsi l'« armée industrielle de réserve » évoquée par Marx), alors qu'aujourd'hui, les migrants sont rejetés par une industrie très capitaliste et sont obligés de se réfugier dans des secteurs peu productifs. Un décalage se crée donc entre une industrie à la pointe de la technologie, hyper-capitaliste, et des secteurs peu productifs (qu'il s'agisse de l'agriculture familiale, du secteur informel situé dans les villes, ou du tertiaire).

Dans une structure concurrentielle, les hausses de productivité diminuent la valeur de la production et donc les prix de production. Ces hausses étant inférieures dans le secteur agricole à celles obtenues dans l'industrie (Kaldor), les prix des produits agricoles risquent d'augmenter pendant que ceux de l'industrie diminuent, ce qui provoquerait une détérioration des termes de l'échange pour les produits industriels. Cependant, rappelons que le degré de monopole est supérieur dans l'industrie, ce qui permet aux entrepreneurs d'établir un prix de monopole supérieur au prix de production. Au contraire, la structure concurrentielle du secteur agricole, et ce malgré la présence de grandes exploitations agricoles dans le cas du Brésil, pousse à rapprocher le prix de marché du prix de production.

Selon Sylos-Labini (1965, p. 108), les termes de l'échange se dégraderaient donc pour les produits agricoles en raison de la structure concurrentielle du secteur agricole, et de la nature de plus en plus monopolistique de l'industrie. Dans l'industrie, une baisse des coûts n'engendre donc pas une baisse des prix, mais plutôt une hausse des salaires et/ou des profits ; au contraire, dans l'agriculture, quand les coûts diminuent, les prix chutent également. De même, selon Prebisch, en raison d'une élasticité de la demande supérieure pour les produits industriels, des hausses de productivité dans ce secteur débouchent sur une augmentation des salaires et un maintien des prix, alors que pour le secteur agricole, des gains de productivité se traduisent par des baisses de prix. La détérioration des termes de l'échange risque donc plutôt de léser les produits agricoles. Cette thèse rejoint évidemment l'analyse de Sylos-Labini opposant la nature concurrentielle de la sphère agricole à la nature monopolistique de l'industrie.

Au final, l'accent mis sur l'industrie, et notamment sur le secteur des biens de consommation durables, risque de freiner l'accumulation sur le long terme. Selon Celso Furtado (1970, p.239), avec une telle orientation des capitaux, la croissance des secteurs dans lesquels le coefficient de capital par travailleur est le moins élevé (agriculture, biens de consommation non durables) ralentit, ce qui diminue l'efficacité de l'investissement et freine la croissance. Surtout, le transfert de main d'œuvre du secteur précapitaliste vers le secteur capitaliste est enrayé, car l'industrie est incapable d'absorber tous ces flux de main d'œuvre (en raison non seulement de sa forte intensité capitaliste, mais aussi de l'insuffisance de demande intérieure).

La diffusion du progrès technique connaît donc un ralentissement considérable, ce qui finit par se ressentir sur le niveau de la productivité nationale. Surtout, en raison de cette faible productivité, le salaire moyen national se maintient à un bas niveau car les profits retirés de ces activités peu productives sont peu élevés. Produisant moins avec autant de travail que des entreprises plus productives (au niveau national ou international), les « retardataires » sont obligées, pour faire face à la concurrence, de suivre les baisses de prix

imposées par les hausses de productivité, ce qui pèse sur leur taux de profit. Par ailleurs, la progression des inégalités empêche la formation d'un vaste marché intérieur pour la majorité de la production industrielle provenant notamment du secteur des biens de consommation durables (en général, biens de luxe destinés à une minorité de privilégiés). De là, l'impossibilité de réaliser des économies d'échelle, à moins de se retrouver avec des capacités de production oisives, freine aussi la progression de la productivité nationale.

Les risques de ce dualisme économique

Une dépendance accrue, notamment dans le secteur agricole

La dégradation environnementale

Les transferts de capitaux, du secteur agricole vers le secteur industriel, conduisent donc à délaissier le premier, et à bloquer son développement. Par ailleurs, dans les deux pays, l'industrialisation, par son impact sur l'environnement, tend à remettre en cause toute possibilité de croissance du secteur agricole. En Chine, l'ensemble des activités industrielles provoque de graves dégradations environnementales, alors que le pays détient déjà peu de terres arables (7% des terres arables de la planète, pour 20% de la population mondiale...). En 1993, 8% des terres reçoivent de l'eau polluée, ce qui entraîne des pertes de plus d'un million de tonnes de produits agricoles : selon le *China Human Development Report*, la pollution de l'eau et de l'air coûterait chaque année entre 3 et 8% du PIB (UNDP, 1999).

L'installation de nouvelles industries dans les campagnes, notamment les entreprises de bourg et de village, s'effectue aussi aux dépens de l'expansion de la production agricole. Des milliers d'hectares sont également chaque année défrichés pour y installer de nouveaux biens immobiliers connaissant une élévation exponentielle de leur valeur depuis quelques années. De 40 à 50 millions de paysans chinois auraient ainsi déjà été expropriés (UNDP, 2005) : en 2004, il y aurait eu 80 000 saisies illégales de terres (Cohen et Richard, 2005, p.81). Evidemment, cela pèse fortement sur le volume de la production agricole. Dans les années 1990, 500 000 hectares de terres ont disparu, ce qui a diminué la production de 25 millions de tonnes de grains (Murray, 1998, p. 91).

Quant au Brésil, même si le territoire est très vaste, les ressources naturelles y disparaissent aussi progressivement. Les grands propriétaires, adressant leur production à l'industrie agro-alimentaire ou à l'exportation, ont tendance à user la terre en pratiquant une spécialisation à outrance (afin de bénéficier de rentes différentielles élevées, dues à l'inégale qualité du sol et à la dimension de l'exploitation) (Ribeiro Romeiro, 1988, p. 20). Par exemple, la culture du soja, dont la productivité est très faible, exige de vastes espaces, et rejette la diversification agricole (contrairement au café qui peut se cultiver parallèlement

à d'autres espèces). Or, seule la diversification permettrait de ne pas user le sol (Ribeiro Romeiro, 1988, p. 14). Evidemment, comme en Chine, le développement industriel dégrade aussi indirectement l'environnement. Les industries les plus modernes adoptent des technologies inadaptées au milieu naturel dans lequel elles s'implantent.

*Le Traité des Organisations Non Gouvernementales et des Mouvements Sociaux*⁷⁵ établit la responsabilité environnementale des grandes firmes installées en Périphérie, et notamment des multinationales, en quatre constats : 1) ces firmes sont responsables de près de 50% des émissions de gaz à effet de serre ; 2) dominant le commerce des ressources naturelles et des produits de base, elles entraînent l'épuisement et la dégradation des forêts, des sols, de l'eau douce, des ressources et de la diversité⁷⁶ 3)elles contrôlent la production de la plus grande partie des produits chimiques toxiques qui polluent l'air, l'eau et le sol⁷⁷ ; 4) elles sont fortement impliquées dans le transfert de systèmes de production et de matériaux dangereux vers le Sud (par exemple, déversements de déchets radioactifs dans le Pacifique Sud et exportations de déchets vers l'Afrique, l'Amérique latine et l'Asie). Or, ces pratiques tendent à se répandre dans l'ensemble des entreprises de la Périphérie, et pourraient remettre en cause l'avenir de l'accumulation du capital dans ces pays.

Alors qu'au Centre, l'industrialisation s'est appuyée sur le développement du secteur agricole, à la Périphérie on assiste au phénomène inverse : une partie de l'agriculture s'appuie sur le développement industriel (secteur agro-alimentaire), et la grande majorité du secteur (agriculture familiale) est totalement coupée de celui-ci. Sur le long terme, ceci risquerait de poser des problèmes environnementaux. L'agriculture apparaissant dans le meilleur des cas comme une extension (et non comme un stimulant) du secteur industriel, ou étant totalement indépendante de celui-ci, la sauvegarde de l'environnement ne peut en aucun cas se poser comme une priorité pour ces économies. Il est également important d'observer que cette dégradation de l'environnement est devenue une constante dans le mode de production capitaliste, celui-ci étant à l'origine d'un processus d'accumulation ne tenant aucunement en compte les aspects écologiques, processus dont le seul objectif demeure la recherche du profit le plus élevé possible.

⁷⁵ *Traité des Organisations Non Gouvernementales et des Mouvements Sociaux*, Editions CEDI-CLOSI, Paris, 1992, 315 p.

⁷⁶ Dans le Minas Geraes, la firme Nestlé s'est appropriée à la fin des années 1990 les sources de São Lourenço. Or, la surexploitation des sources et la perforation d'un puit de 150 mètres de profondeur ont gravement endommagé la nappe phréatique dont le niveau est descendu. De même, alors qu'il s'agit des eaux les plus minéralisées au monde, Nestlé s'empresse de les déminéraliser afin d'enlever plus facilement le fer qui s'y trouve en trop forte concentration ; or, cette pratique empêche de soigner l'anémie à moindre frais.

⁷⁷ Dans la région de Cubatão, au large de São Paulo, la très forte pollution et les pluies acides, consécutives aux déversements de produits toxiques dans la nature par des industries américaines et hollandaises de textile, de pétrochimie et de métallurgie, ont contraint plus de 6000 personnes à évacuer d'urgence cette zone en 1984.

Faible productivité et conséquences

Le retard d'une partie du secteur agricole, ainsi que la présence d'un grand nombre d'activités peu productives en Chine et au Brésil, marquent le poids d'une économie duale, ce qui menace la croissance économique de ces pays. La productivité chinoise tendrait même à diminuer (Plantade, 2006, p. 14). En 1980, 2 à 3 dollars d'investissement étaient nécessaires pour obtenir 1 dollar de croissance supplémentaire, alors qu'en 2000, il fallait 4 dollars d'investissement pour atteindre le même résultat.

Etant donné que l'industrie chinoise et brésilienne n'a pas été stimulée, lors de ses premiers pas, par une demande provenant du secteur agricole, mais plutôt par des impératifs militaires (Chine) ou par la volonté d'approvisionner les classes supérieures en biens de luxe (Brésil), un fossé s'est creusé entre l'industrie la plus moderne et le reste de l'économie. La forte intensité capitaliste de l'industrie a freiné, notamment dans le cas de la Chine, le transfert massif de travailleurs d'un secteur dont la productivité croît faiblement (agriculture) vers un secteur industriel bénéficiant de rendements croissants.

Un exode rural connu à la fois par la Chine, et surtout par le Brésil, s'est néanmoins produit (et s'effectue toujours en Chine) en raison des écarts entre les salaires urbains et ruraux (Todaro, 1969). Il n'en reste pas moins que l'industrie urbaine, dont l'intensité capitaliste est très élevée, ne peut absorber tous ces flux de migrants. Ces derniers sont donc obligés de s'employer dans des secteurs peu productifs fournis par la ville, qu'il s'agisse du secteur informel (dans l'industrie ou le tertiaire) ou du secteur tertiaire. La productivité nationale, comme le note Celso Furtado dans le cas du Brésil, connaît donc un déclin considérable. Cette baisse de la productivité peut poser problème à partir du moment où elle rend le pays dépendant de ses importations.

Par exemple, depuis plus de 50 ans, le Brésil met essentiellement l'accent sur l'industrialisation du pays sans se poser de réelle question sur l'efficacité globale de son agriculture. Certes, celle-ci présente d'excellents résultats (grâce essentiellement à ses cultures d'exportation⁷⁸), mais ceci s'explique par l'immensité du territoire, par la grande variété de produits qu'il est possible d'y cultiver, et par la pénalisation des cultures vivrières. Depuis la dictature militaire, les cultures d'exportation sont encouragées au détriment des cultures vivrières. Les surfaces agricoles pour les cultures vivrières n'ont augmenté que de 30% entre 1965 et 1985, alors que les surfaces consacrées aux cultures d'exportation ont doublé (Maréchal, 2003 p. 8). Les productions de haricot et de manioc ont

⁷⁸ Le Brésil est le deuxième exportateur agro-alimentaire après les Etats-Unis. Il est au premier rang pour les exportations de café, de jus d'orange et de tourteau de soja, au troisième rang pour le soja, le tabac, le bœuf et la volaille etc. Les produits agricoles représentent ainsi 30% des exportations du pays. Ce sont essentiellement les produits agro-industriels qui jouent ici un rôle important, les produits agricoles bruts ne constituant que 12% du total des exportations (Drouvot, 2005).

stagné⁷⁹, au point que leur disponibilité par habitant a diminué (alors que ces produits sont la base du régime alimentaire des couches les plus pauvres de la population. Cela explique en partie le fait que 44 millions de personnes se trouvent en situation de sous-nutrition, et ceci alors que le Brésil est devenu l'exportateur principal de soja, de café, de sucre, de viande bovine, de fruits tropicaux et de volaille).

Par ailleurs, depuis 1974, le Brésil remplace une partie de sa consommation de pétrole par de l'alcool de canne et d'autres agro-combustibles. Tout comme le soja, la canne à sucre empiète sur les cultures vivrières car elle a besoin de beaucoup d'espace. S'accaparant les terres les plus fertiles, elle déplace les cultures vivrières vers les zones les moins fertiles : ainsi, de nombreux petits propriétaires furent expropriés pour agrandir les terrains des grands propriétaires producteurs de canne. Selon Robert Linhart, « jusqu'à présent, les ouvriers agricoles n'avaient en face d'eux qu'une classe de propriétaires fonciers en perte de vitesse économique et politique. Désormais, ils se heurteront aussi aux puissantes multinationales de l'automobile. Et le sucre va encore dévorer de nouvelles étendues de terres, éliminer ce qui reste de cultures vivrières. C'est la faim du Nordeste qui fera tourner les bagnoles dans le pays entier » (Linhart, 1980, p. 44).

En réalité, le pays n'est pas à même de fournir une production alimentaire suffisante pour l'ensemble de la population brésilienne. Le Brésil est aujourd'hui l'un des premiers importateurs de blé au monde. On observe que la dépendance envers les pays du Centre se manifeste aussi dans le genre de produits alimentaires importés par le Brésil : le blé ne fait pas partie de la nourriture de base traditionnelle du pays. Cette dernière se compose essentiellement de manioc, de haricot et de riz. Actuellement, l'agriculture familiale fournit encore la plus grande partie de la production alimentaire (70% des haricots, 84% du manioc, 49% du millet, 54% du lait et 58% de la viande de porc) (Andrioli, 2003). Si les classes privilégiées ne ressentent pas la faible productivité de l'agriculture familiale, il n'en est pas de même pour la majorité de la population n'ayant pas toujours accès aux produits importés.

Cependant, il reste de nombreuses terres à cultiver au Brésil ; l'opposition entre cultures vivrières et cultures d'exportation devient alors moins évidente. Ainsi, dans le pays, seulement 10% de la surface cultivable est réellement cultivée, et 80 millions d'hectares de terre productive ne sont pas utilisés (Andrioli, 2003)... Il serait donc possible de continuer à stimuler les cultures d'exportation tout en soutenant les cultures vivrières. Si toutes les terres brésiliennes étaient utilisées, la population du pays pourrait doubler sans qu'il n'y ait

⁷⁹ Observons que 84% des exploitations agricoles sont des fermes familiales, n'occupant que 30% des terres, alors qu'elles fournissent près de la moitié de la production alimentaire du pays. Evidemment, elles ne bénéficient que du quart des moyens financiers mis à disposition du secteur agricole...

de pénurie, et selon Ruellan, si la production agricole brésilienne n'était qu'alimentaire, elle assurerait 6000 calories par jour (le double de la ration nécessaire) à chaque Brésilien (Ruellan, 1989, p. 149). Au Brésil, la dépendance alimentaire n'est donc pas un problème inéluctable dû à des barrières naturelles, mais seulement une conséquence du modèle de développement adopté, cherchant à orienter l'ensemble des capitaux vers l'industrie (ou l'agro-industrie liée à l'exportation) avant même que le pays n'ait connu de révolution agricole.

Quant à la Chine, elle se présente également comme un grand producteur agricole : elle est le premier producteur au monde de blé, de paddy, de viande de porc, et deuxième producteur de maïs. L'agriculture chinoise connaît cependant de grandes difficultés, et se place dans une situation de dépendance vis-à-vis des pays exportateurs de matières premières. Le pays comprend 20% des habitants de la Terre alors qu'il ne possède que 7% des terres arables. Surtout, l'agriculture chinoise est peu productive, en raison de l'excédent de main d'œuvre installé dans les campagnes (40 à 50% des paysans ne seraient pas employés de façon productive (Aubert, 2005, p. 72)). Cette pléthore de main d'œuvre dissuade tous les efforts qui viseraient à élever, d'une façon plus vigoureuse qu'aujourd'hui, la productivité agricole, et à introduire la mécanisation dans les campagnes.

Toutes les capacités de production oisives dans l'agriculture mondiale risquent d'être utilisées d'ici 2020, notamment en raison de l'essor des importations chinoises (World Bank, 1997, p.68). Par ailleurs, les terres sont extrêmement mal utilisées, et l'environnement est dégradé par l'ensemble des activités du pays. La dépendance de la Chine envers ses importations agricoles n'est donc pas la conséquence de la rareté du facteur terre : la mauvaise utilisation des facteurs de production est responsable de l'incapacité du pays à répondre aux besoins alimentaires de sa population. L'accent mis sur l'industrie lourde contribue en effet à dégrader l'environnement au détriment d'un certain développement durable. Or, la sous-alimentation touche déjà 11% des Chinois, situés majoritairement dans les campagnes (Cohen et Richard, 2005, p. 79).

L'indépendance relative de la Chine dans le secteur des biens durables coexiste donc avec une dépendance accrue dans celui des biens non durables. Pour Justin Lin (2000, p. 151), la part excessive de l'industrie lourde s'accompagne de goulets d'étranglement dans l'ensemble des industries de base (énergie, transport et matières premières). On observe donc des phénomènes de surproduction dans l'industrie des biens durables (du fait de l'insuffisance de demande intérieure), mais des capacités de production insuffisantes dans le secteur des biens non durables. La Chine reste en effet extrêmement dépendante dans ces derniers, agricoles, miniers ou industriels. Du fait de la pauvreté énergétique du territoire, les importations apparaissent indispensables : le pays est le deuxième importateur

mondial de pétrole, consomme entre un tiers et un quart de la production mondiale d'aluminium, d'acier, de fer et de cuivre (contribuant ainsi à la hausse du prix de ces denrées). Surtout, les importations de biens agricoles sont aussi très élevées, et ont augmenté de 54% en 2004 (356% pour les seules importations de céréales) (Cieniewski, 2004).

Lester Brown a montré, dans son article « Who Will feed China ? » publié par *World Watch* en 1994, que d'ici 2030, la production des pays occidentaux ne suffirait plus à nourrir la population chinoise. Il s'agit d'un point controversé discuté par Yong He et Jean-Christophe Simon dans la *Revue Tiers Monde* de juillet-septembre 2005. Selon ces auteurs, l'étude de Brown ignore les possibilités d'améliorations techniques dans l'agriculture chinoise : cependant, on comprend mal ce qui pourrait stimuler ces progrès techniques, étant donné que les paysans chinois ne sont pas en mesure, financièrement, de mécaniser leur production (n'oublions pas que moins de 50% de la production agricole chinoise est destinée au marché (Murray, 1998, p. 96)). Surtout, pour ces deux auteurs, la stagnation de la production de céréales serait due à une réduction des surfaces occupées par les céréales au profit d'une production extra-céréalière destinée à l'exportation, beaucoup plus rentable. Il n'en reste pas moins que la dépendance de la Chine envers les biens alimentaires risque de s'accroître, ce qui la met dans une situation périlleuse.

Au Brésil et en Chine, ce ne sont donc pas des obstacles naturels qui empêchent l'indépendance alimentaire de ces pays, mais plutôt l'accent mis sur l'industrialisation aux dépens de l'essor d'une production agricole destinée à la consommation nationale (et non à l'exportation).

Un dualisme difficilement réversible

Un fossé croissant entre ces secteurs et les secteurs les plus modernes

Si l'industrie du Centre s'est également développée, aux XVIII^e et XIX^e siècles, grâce aux capitaux du secteur agricole, il n'en reste pas moins qu'à l'époque, l'agriculture avait déjà connu sa propre révolution, et atteignait alors un niveau élevé de productivité. Selon Bairoch, la révolution agricole serait même à l'origine de la révolution industrielle. Les hausses de productivité agricole auraient permis de dégager des capitaux et des hommes pour l'industrie naissante.

Au contraire, en Chine et au Brésil, l'industrialisation s'est réalisée avant toute révolution agricole, et cette mise à l'écart de l'agriculture du processus de croissance économique risque d'engendrer la dépendance agricole de ces pays, et surtout une remise en cause de leur développement industriel provoquée notamment par une élévation insuffisante

des débouchés. Ce dualisme économique, opposant un secteur moderne (agricole et/ou industriel) à un secteur arriéré peu productif, est en effet à l'origine des bas salaires dans ces pays. La majorité de la population étant employée dans des secteurs peu productifs, donc peu compétitifs et peu rentables, le salaire moyen national, sur lequel s'alignent les entreprises les plus modernes, est extrêmement faible. Cela permet en partie de redresser le taux de profit de ces firmes, devant faire face à des phénomènes de surproduction du fait de l'insuffisance de demande. Il s'agit donc d'un cercle vicieux : les bas salaires provoquent des pertes de rentabilité industrielle (débouchés insuffisants), mais celle-ci est en partie redressée grâce à l'augmentation de la plus-value permise par le maintien de bas salaires.

Ne suffirait-il pas de se débarrasser de ces secteurs arriérés pour en finir avec cette économie duale, et asseoir ainsi la croissance économique sur le modèle de ce qui s'est passé au Centre ? En réalité, l'adoption d'une industrie hautement capitaliste, afin d'accroître l'indépendance vis-à-vis du Centre, empêche aujourd'hui d'absorber l'ensemble de la main d'œuvre excédentaire. Cette dernière renforce donc la progression des secteurs peu productifs et maintient ainsi à un niveau très faible le salaire moyen qui est offert aux travailleurs des secteurs les plus modernes.

Ce qui a permis au Centre d'absorber toute sa main d'œuvre, et de ne pas créer une économie duale, c'est le caractère progressif de son industrialisation : l'industrie n'est pas devenue du jour au lendemain intensive en capital, et la population fut progressivement intégrée au processus d'accumulation, le pouvoir d'achat s'élevant parallèlement à la montée en gamme de l'industrie nationale. Les secteurs peu productifs qui tendent aujourd'hui à se développer au Centre, notamment dans le secteur tertiaire, maintiennent des salaires aussi élevés que ceux offerts par les secteurs les plus modernes, évidemment majoritaires dans ces économies. Le retard d'une partie du secteur agricole, ainsi que la présence d'un grand nombre d'activités improductives en Chine et au Brésil, renforce au contraire le poids d'une économie duale, ce qui menace la croissance économique de ces pays.

La hausse des inégalités

Pour conclure, reprenons les points présentés précédemment. Tout d'abord, il faut insister sur le fait que lorsque nous évoquons le développement de l'industrie « moderne » aux dépens de celui de l'agriculture et des secteurs « traditionnels », nous ne souhaitons pas tant mettre le doigt sur le problème de la dépendance alimentaire, que sur les inégalités engendrées par la présence de secteurs extrêmement peu productifs, cette faible productivité étant liée au manque de capitaux qui affluent dans ces derniers. En réalité, le secteur industriel s'étant développé avant toute révolution agricole et avant toute hausse de

productivité du travail dans le secteur agricole, les capitaux se sont prioritairement dirigés vers l'industrie. Rappelons qu'au Centre, durant les premiers pas de la révolution industrielle, les grands commerçants et les grands propriétaires fonciers destinaient au contraire leurs capitaux au secteur agricole. Les paysans enrichis de cette manière pouvaient contribuer à élargir le marché pour la production industrielle. En Chine et au Brésil, le secteur agricole⁸⁰ sert surtout de refuge aux travailleurs qui n'ont pas réussi à s'employer dans une industrie très capitaliste dont la production s'adresse à un marché restreint, celui des classes privilégiées.

L'industrie naissante de ces pays ne nécessitait pas, à ses débuts, et même encore maintenant, d'une expansion du marché intérieur liée à l'enrichissement des paysans et des classes populaires. La classe dominante du Brésil et de Chine orientait la production industrielle soit vers la fabrication de biens de luxe, soit vers l'industrie lourde destinée à renforcer la défense nationale. Aucun effort ne fut donc réalisé pour élever la productivité de l'agriculture familiale et des secteurs les plus « traditionnels ». Et ceci d'autant plus que ces secteurs servaient et servent encore de refuges pour des travailleurs rejetés par une industrie très capitaliste.

Si le maintien d'une faible productivité dans l'agriculture familiale et dans de nombreuses petites entreprises est la conséquence du développement industriel (celui-ci maintenant des millions de travailleurs dans des secteurs peu productifs), elle en est aussi une cause. La faible productivité des secteurs « retardataires » permet d'effectuer une pression à la baisse sur le salaire moyen national. Evidemment, cette pression rehausse les inégalités, les capitalistes installés dans les secteurs les plus sophistiqués dégagant un taux de plus-value élevé. Ces inégalités peuvent constituer un blocage pour l'accumulation, en restreignant le marché intérieur, mais elles en constituent aussi un stimulant en exerçant une pression sur les salaires et en permettant de maintenir un taux de profit élevé.

⁸⁰ Evidemment, lorsque nous évoquons ce secteur, nous écartons la partie de l'agriculture brésilienne qui est liée à l'agro-industrie et à l'exportation, et qui n'absorbe, proportionnellement à sa production, que peu de travailleurs agricoles.

I. Le processus d'accumulation, responsable d'un accroissement des inégalités

B. Les inégalités aujourd'hui en Chine et au Brésil

2. Inégalités sociales et ouverture économique

- a. Les inégalités sociales et régionales en Chine et au Brésil**
- b. Le rôle de l'Etat dans l'évolution des inégalités brésiliennes et chinoises**
- c. Ouverture économique et inégalités**
- d. L'impact des inégalités sur la croissance**

I. Le processus d'accumulation, responsable d'un accroissement des inégalités

B. Les inégalités aujourd'hui en Chine et au Brésil

2. Inégalités sociales et ouverture économique

Les inégalités sectorielles augmentent fortement depuis les débuts de l'industrialisation du Brésil et de la Chine. Dans les deux pays, des secteurs à l'origine d'une production de biens hyper sophistiqués s'opposent à des secteurs beaucoup plus traditionnels dont la production s'adresse aux catégories les plus pauvres de la population. Cette situation devrait être responsable d'une élévation des inégalités sociales et régionales. En effet, les inégalités sectorielles s'accompagnent généralement d'un fossé opposant les travailleurs des secteurs modernes à ceux des secteurs « arriérés », ainsi que les différentes régions entre elles.

Dans le cas de la Chine, on observe une augmentation des inégalités sociales et régionales depuis la fin des années 1970. Nous essaierons d'expliquer, tout au long de cette partie, pourquoi les inégalités de revenus de ce pays ont augmenté de 2% par an dans les années 1980, et de 2,5% dans les années 1990-2000. Le coefficient Gini⁸¹ est ainsi passé de 0,30 en 1980 à 0,475 en 2007.

De même, au Brésil, le niveau des inégalités, mesuré également par l'indice Gini, n'a pas cessé d'augmenter de la fin de la Seconde Guerre mondiale jusqu'à la décennie 1990. Ainsi, le Gini s'est élevé de 0,49 en 1979, à 0,59 en 2002, et la part des 10% les plus riches dans le revenu national est passée de 39,6% en 1960, à 47,2% en 2002. La particularité de ce pays est que les inégalités semblent se situer sur une pente descendante depuis la fin des années 1990. Le coefficient Gini est ainsi passé de 0,593 en 2001, à 0,566 en 2006 (Paes de Barros, 2007). Le revenu des 10% les plus pauvres s'est accru de 7%, alors que le revenu moyen national a diminué de 1%. De même, le ratio des 20% les plus riches sur les 20% les plus pauvres a baissé de 21% entre 2001 et aujourd'hui (Paes de Barros, 2007). Une baisse des inégalités aussi importante ne s'est observée dans aucun autre pays au monde. Il s'agira ici de questionner la validité de ces données, puis d'étudier les

⁸¹ Coefficient Gini : indice du degré de concentration des richesses ; plus il se rapproche de 100, plus les inégalités sont importantes. Selon l'Organisation des Nations Unies, le Gini « indique dans quelle mesure la répartition du revenu (ou de la consommation) entre les individus ou les ménages d'un pays s'écarte de l'égalité parfaite. On construit pour cela une courbe de Lorenz qui met en regard les pourcentages cumulés du revenu total et les nombres cumulés de personnes percevant ce revenu, en commençant par les individus ou les ménages les plus pauvres. L'indice mesure la zone située entre cette courbe de Lorenz et une droite hypothétique représentant l'égalité absolue. La superficie de cette zone est exprimée en pourcentage de l'espace maximal situé sous cette ligne. Le chiffre 0 représente cette égalité parfaite (hypothétique), et le chiffre 100 une situation d'inégalité absolue ».

raisons de cette évolution. En comparant l'évolution des inégalités en Chine et au Brésil, nous essaierons de mieux comprendre la formation d'une société inégalitaire, et d'analyser celle-ci à l'aune du processus d'accumulation.

Tableau 4 : Evolution des inégalités en Chine (1978-2007)

	1978	1980	1985	1990	1995	2000	2007
Coefficient Gini	0,317	0,295	0,331	0,357	0,390	0,390	0,475

Source : World Income Inequality Database, <http://www.wider.unu.edu>

Tableau 5 : Evolution des inégalités au Brésil (1979-2006)

	1979	1987	1990	1993	1996	2000	2002	2004	2006
Coefficient Gini	0,493	0,543	0,528	0,519	0,538	0,609	0,592	0,587	0,566

Source : Statistical Abstract of Latin America, Vol. 38, p. 447

a. L'évolution des inégalités régionales et sociales en Chine et au Brésil

La Chine : une croissance exponentielle des inégalités

L'évolution historique des inégalités régionales

La hausse des inégalités régionales en Chine

Dans un premier temps, nous étudierons l'évolution des inégalités en Chine. Dans ce pays, les inégalités sociales s'élèvent de façon très vive depuis le début des années 1980. Alors que l'indice Gini était de 0,30 en 1980, il est passé à 0,47 en 2007. Cette évolution correspond à la période durant laquelle le pays a considérablement stimulé l'industrie des biens durables destinés à l'exportation. La hausse des inégalités sectorielles est à l'origine non seulement d'un élargissement du fossé entre salaires et profits, mais également entre salaires (les salariés des entreprises dotées d'un pouvoir monopolistique recevant des traitements supérieurs). Afin de remonter rapidement l'échelle industrielle, et se créer une place de premier plan dans le commerce international, il est indispensable pour des pays tels que le Brésil ou la Chine de favoriser une certaine concentration industrielle. Une grande partie des capitaux doit s'orienter vers les secteurs les plus modernes, secteurs présentant des besoins de financement considérables.

Dans les deux pays, l'accent mis sur l'industrialisation au détriment de l'agriculture conduit aussi à élever le niveau des inégalités interrégionales, certaines régions ayant été cantonnées dans la production agricole, alors que d'autres sont aujourd'hui en mesure de concurrencer les industries les plus modernes du Centre. Pour des raisons d'économies d'échelle et d'agglomération, l'industrie chinoise se concentre effectivement dans les régions côtières, de même que l'industrie brésilienne se trouve dans le Sud-Est du pays. Les

provinces intérieures chinoises et le nord du Brésil présentent au contraire une économie à dominante agricole

Les inégalités interrégionales s'appréhendent notamment par une comparaison du revenu par habitant des différentes régions. La Chine connaît de grandes disparités de revenus qui opposent sa façade maritime (est) et l'intérieur des terres (ouest). Le PIB par habitant de la région Est (470 millions d'habitants), allant du Liaoning au Guangdong, est de 75% supérieur à la moyenne nationale, alors que les 800 millions de Chinois vivant dans des régions sans accès à la mer disposent d'un PIB inférieur de 43% à la moyenne nationale. Depuis la réintégration de Hong-Kong à la Chine Populaire, les inégalités interrégionales se sont accentuées, Hong-Kong bénéficiant d'un PIB par habitant de 24 000 dollars, contre 960 dollars pour le reste du pays (Dufour, 2003, p. 35).

En réalité, l'opposition ouest-est s'explique surtout par une opposition villes-campagnes. Alors que la population urbaine ne représente que 40% de la population en 2006, le revenu urbain moyen est trois fois plus élevé que le revenu rural moyen (contre 1,7 fois en 1985). Les inégalités ont donc tendance à se creuser entre les villes et la campagne chinoises. Selon certains auteurs (Fu, 2004, p.139), l'urbanisation des régions intérieures contribuerait à diminuer les inégalités de revenus du pays. Cependant, l'Etat chinois a cantonné les provinces intérieures dans la production de matières premières à faible valeur ajoutée, alors que les provinces côtières sont chargées de produire des biens beaucoup plus sophistiqués nécessitant une certaine urbanisation et l'agglomération de plusieurs industries (Fu, 2004, p. 151). Les centres de recherche et développement sont également concentrés sur la côte, ce qui favorise l'urbanisation et l'industrialisation de ces régions au détriment des provinces de l'intérieur.

Le creusement du fossé entre la ville et la campagne

Le fossé creusé entre la ville et la campagne, entre l'est et l'ouest du pays, peut ainsi être vu comme la conséquence d'une politique visant à transférer les revenus vers les zones les plus riches et les plus industrialisées du pays. Aussi bien la Chine que le Brésil ont choisi de suivre une voie de développement économique consistant à stimuler l'industrie nationale aux dépens du secteur agricole. Les deux pays suivent ainsi indirectement les conseils de Mahalanobis (1959)⁸², prônant pour l'Inde, dès la fin de la Seconde Guerre mondiale, le développement d'une industrie très capitaliste s'appuyant sur des capitaux provenant du secteur agricole. Des transferts de capitaux se réalisent donc, depuis les débuts de l'industrialisation brésilienne et chinoise, du secteur agricole vers le secteur industriel, au

⁸² Reprenant lui-même les analyses de l'économiste russe Preobajensky (1966).

point de délaisser le premier, notamment dans le cas de la Chine. Les régions les plus pauvres de Chine (provinces de l'intérieur) et du Brésil (Nordeste), dont le degré d'industrialisation est le plus faible, se retrouvent donc « asphyxiées » au profit des régions les plus riches (le sud-est du Brésil, et les provinces côtières chinoises). L'ensemble des capitaux de ces pays vise en effet à stimuler l'industrie, quitte à en oublier l'agriculture, et celle-ci est lourdement taxée afin de fournir une partie des fonds nécessaires à l'industrie.

En Chine, les campagnes sont fortement imposées, ce qui nuit au développement du secteur agricole au profit de l'industrie nationale. Les impôts sont en effet beaucoup plus élevés dans les campagnes que dans les villes : par exemple, les taxes rurales touchent tous les foyers ruraux, bien que leur revenu moyen soit inférieur à 353 dollars, alors que dans les villes, l'impôt ne concerne que ceux dont les revenus excèdent 1200 dollars (Gipouloux, 2005, p. 83). Par ailleurs, les paysans ne sont pas propriétaires de leur terre, car celle-ci est toujours considérée comme une propriété collective. De là, ils ne réussissent que rarement à obtenir une indemnisation « raisonnable » en cas d'expropriation liée à l'implantation de nouvelles industries ou de constructions résidentielles sur leur terrain⁸³.

De plus en plus, les ruraux se retrouvent donc obligés de se tourner vers une nouvelle source de revenus. En réalité, les inégalités villes-campagnes peuvent également s'appréhender comme la conséquence des faibles revenus des ruraux, que ceux-ci proviennent du secteur agricole ou non. Effectivement, seulement 60% de la population active dans les campagnes travaille dans l'agriculture, ce qui explique que les activités non agricoles représentent plus de 50% des revenus nets des ruraux. L'industrie manufacturière dans les campagnes réunit 70 millions de travailleurs (ce qui correspond à 60% de la totalité de l'emploi manufacturier).

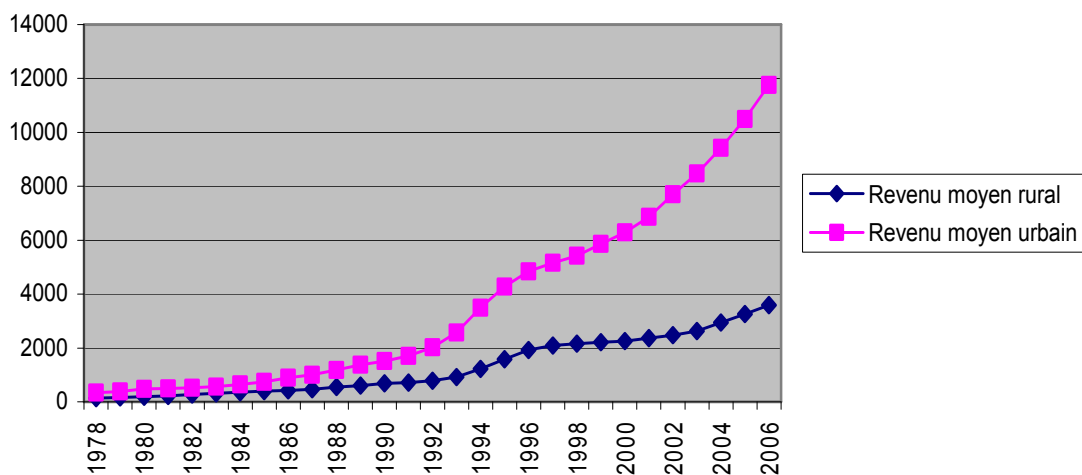
En sachant que ces travailleurs gagnent moins de la moitié du salaire urbain (du fait de l'abondance de main d'œuvre dans les zones rurales), il apparaît extrêmement rentable pour les industries de s'installer dans les campagnes (Lemoine, 2006b). D'après l'Académie chinoise des sciences sociales, en 2005, 93% des 10% les plus riches résidaient dans les villes et 7% à la campagne, alors que les 10% les plus pauvres se trouvaient pour 1,3% d'entre eux dans les villes et 98,7% dans les campagnes. Le rapport 2005 du Programme

⁸³ Depuis la décollectivisation, un processus de concentration des terres a également tendance à s'opérer, ce qui accroît les inégalités rurales. Ainsi, à la suite de la réforme de Deng Xiaoping sur le « partage des terres » (c'est-à-dire la décollectivisation), effectif en 1982, une agriculture privée, dont le « bail » est de 15 ans, tend à concentrer les terres entre les mains des paysans les plus riches qui bénéficient des exploitations les plus modernes et les plus rentables. Bien que ce processus reste entravé par la propriété d'Etat des terres, cette mise en concurrence des paysans engendre un chômage croissant chez des dizaines de millions de jeunes paysans (Rozelle et Swinnen, 2006). Actuellement, 21% des terres seraient exploitées par 7% des paysans (Domenach, 2002, p. 324). Nous rejetons ainsi la vision « romantique » de Samir Amin (2004) selon qui « tant que le principe de l'accès égal à la terre reste reconnu et que sa mise en œuvre effective reste opérante, je crois pouvoir conclure qu'il n'est pas trop tard pour que l'action sociale parvienne à infléchir une évolution encore incertaine. »

des Nations Unies pour le Développement (PNUD) observe ainsi que l'écart entre le niveau de revenu dans les villes et dans les campagnes est « peut-être le plus élevé du monde ».

Quand bien même il est nécessaire de relativiser le niveau de pauvreté dans les régions rurales et prendre en compte les éléments de solidarité subsistant dans ces provinces, le pouvoir d'achat tend à y diminuer considérablement. De plus, la pauvreté touche en priorité les provinces de l'intérieur. Au début du nouveau millénaire, 90% des personnes en situation d'extrême pauvreté vivaient dans le Centre et l'Ouest du pays (Rocca, 2000, p. 25). Le taux de pauvreté varie ainsi de 34% dans le Gansu, à moins de 2% dans le Guangdong⁸⁴ (Cieniewski, 2004, p. 15).

Figure 22 : Revenu moyen rural et urbain en Chine, en yuans (1978-2006)



Source : China Statistical Yearbook 2007, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XIII de l'annexe

Migrations régionales et inégalités

L'exode rural chinois

Le maintien du retard des régions « arriérées » est indispensable pour stimuler le processus d'accumulation au niveau national. La faible productivité obtenue dans ces régions permet de maintenir des salaires très faibles et d'élever ainsi la rentabilité des secteurs les plus modernes. Ainsi, les revenus paysans sont inférieurs à 3000 yuans (environ 300 euros) par an, alors que les revenus des citadins sont en moyenne de 8500 yuans (si l'on prend en compte, contrairement à la figure n°22, les salaires des migrants non répertoriés dans la comptabilité nationale). Ces différences de revenus devraient être à l'origine d'un exode rural important (Todaro, 1969), les travailleurs étant attirés par les régions proposant les rémunérations les plus élevées.

⁸⁴ Rappelons qu'en 2007, les 7 provinces côtières étaient à l'origine de 48% du PIB et de 80% des exportations, alors qu'elles n'abritaient que 28,5% de la population.

Cependant, du fait de la préférence nationale accordée aux régions les plus riches, l'écart de productivité entre les activités de la campagne et celles de la ville ne cesse de se creuser. La productivité du travail dans l'agriculture est 6 fois plus faible en 2005 (contre 3 fois en 1999) que la productivité moyenne de l'économie chinoise : or, la forte productivité du travail urbain est un phénomène qui contribue à limiter les possibilités d'absorption par la ville de la main d'œuvre excédentaire (Kujis et Tao Wang, 2005). La croissance de l'emploi urbain ne cesse de diminuer, de 5,4% par an entre 1978 et 1993, à 2,9% entre 1993 et 2004 (Kujis et Tao Wang, 2005). Alors que le taux officiel de chômage urbain est de 4,2%, les estimations indépendantes sur le plan politique sont plutôt de 10-15% (Aglietta et Landry, 2007, p. 56). Entre 1978 et 1993, la productivité du travail, au niveau national, s'est accrue de 7% par an, alors que l'emploi n'augmentait que de 2,5% ; de même, entre 1993 et 2004, la productivité du travail a augmenté de 7,8%, et l'emploi ne s'est élevé que de 1% du fait de la forte intensité capitaliste (Kujis et Tao Wang, 2005).

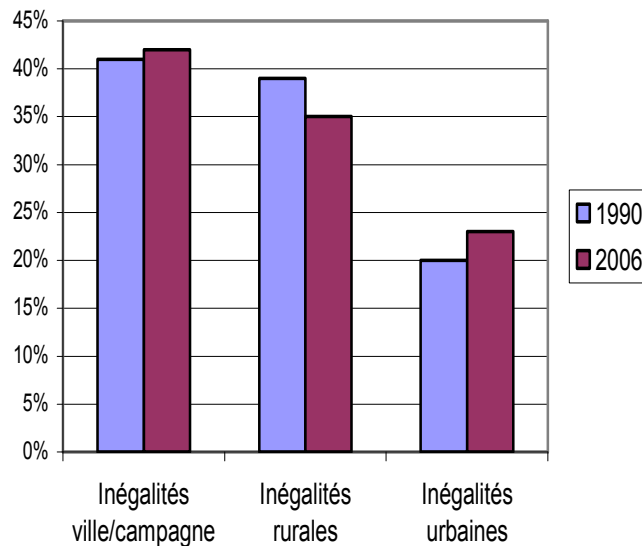
L'intensité capitaliste en Chine demeure extrêmement élevée. Alors que le ratio moyen mondial capital/produit tourne autour de 2,5-3,5, ce ratio atteint 5 en Chine (Lindbeck, 2006). C'est la raison pour laquelle la productivité du travail s'élève autant, contribuant à former une vaste armée industrielle de réserve, et le secteur agricole est de moins en moins capable d'absorber tous ces excédents de main d'œuvre. Selon Aziz et Dunaway (2007), alors que la croissance du PIB était supérieure à 10% en Chine de 1992 à 2006, la croissance de l'emploi n'était que de 1% (pour le Brésil, la croissance du PIB était inférieure, durant la même période, à 4%, mais la croissance de l'emploi y dépassait les 3%). La stratégie de croissance du gouvernement renforce les inégalités urbain-rural pour quatre raisons selon Kujis (2005) : 1. le maintien de prix bas dans l'agriculture et l'énergie, 2. le financement de l'industrie, 3. des services insuffisamment stimulés et 4. des migrations limitées par le système du *hukou*.

Ainsi, le déplacement de la main d'œuvre vers les villes est ralenti, et ceci d'autant plus que le *hukou*, système obligeant les travailleurs urbains à détenir un permis de résidence, limite les déplacements de population. Bettelheim observait ainsi à ce propos que « les mesures préconisées conduisent à traiter les paysans comme des forces de travail qu'un commandement unifié envoie là où il juge que leur intervention sera utile. C'est là une forme d'organisation capitaliste et non pas socialiste du travail, une forme d'organisation à laquelle les paysans ne peuvent que résister » (Bettelheim, 1978, p. 33). A la vitesse où se fait l'exode rural aujourd'hui, du fait des limitations imposées non seulement par le *hukou* mais aussi par la faible croissance de l'emploi dans les villes, en 2024, 33% de l'emploi risquerait de se trouver encore dans le secteur agricole (contre 50% aujourd'hui).

La situation des migrants et les inégalités urbaines

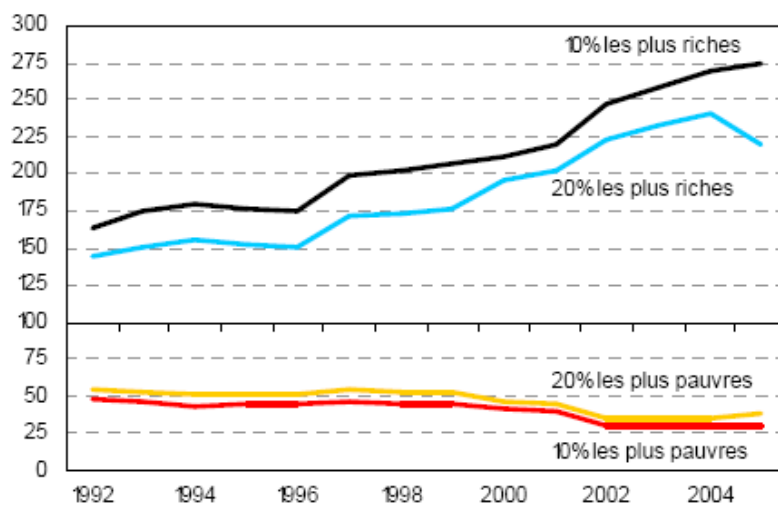
Le système du *Hukou* (permis de résidence) limite l'exode rural en obligeant les ruraux à posséder un permis spécifique pour les villes avant de s'installer dans une agglomération. Il n'en reste pas moins que plus de 200 millions de résidents ruraux constituent une population flottante passant au moins 6 mois de l'année en ville, et que cet exode rural est également à l'origine d'une élévation des inégalités entre travailleurs, les migrants étant considérés comme une catégorie à part de la population urbaine. Selon la figure n°23, les inégalités urbaines augmentent ainsi beaucoup plus vite que les inégalités ville/campagne.

Figure 23 : Part des inégalités urbaines et rurales dans les inégalités nationales en Chine (1990 et 2006)



Source : Banque Mondiale (2006), décomposition de l'indice de Theil,
 Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XIV de l'annexe

Figure 24 : Distribution des revenus urbains en Chine, base 100 (1992-2005)



Source : China Statistical Yearbook

Les migrants constituent ainsi plus de 20% de la population de Pékin, et plus de 25% de celle de Shanghai et du Guangdong. Cette « population flottante » occupe les emplois urbains les plus pénibles et les moins bien rémunérés. Par exemple le secteur du bâtiment ne comporte quasiment que des travailleurs migrants. Pour Jean Louis Rocca (1997, p. 199), « l'enfer capitaliste est réservé à une frange de quelques dizaines de millions de personnes qui, ayant immigré, n'ont pas la chance d'être protégées par leur communauté d'origine ». Les migrants ne reçoivent qu'un tiers du revenu des résidents urbains. Seulement 30% de cette population flottante travaille dans l'industrie (contre 70% dans les services), et le développement du secteur informel la concerne directement. Selon Pierre Januard (2001, p. 81), à Shanghai, les migrants travaillent également 25% de plus par semaine que les résidents, gagnent 40% de moins, et ne reçoivent, contrairement aux urbains, aucun avantage en nature.

Cependant, si les travailleurs migrants constituent une catégorie de travailleurs défavorisés, il faut aussi insister sur le fait qu'ils ne sont pas non plus totalement à l'origine de l'augmentation des inégalités urbaines. La forte intensité capitalistique de la sphère productive est responsable d'une élévation du chômage urbain. L'élasticité de la création d'emploi à la croissance du PIB fut de seulement 0,11 dans les années 1990-2000, contre 0,453 dans les années 1980. De là, le travail informel dans les villes concerne aujourd'hui plus de 50% des travailleurs contre 14% en 1990, et les salariés de l'informel présentent des salaires inférieurs de 30% à ceux du secteur formel (World Bank, 2006^a).

Les salaires contribuaient à expliquer un tiers des inégalités en 1988, alors qu'ils en expliquent la moitié aujourd'hui. Ceci se comprend notamment par l'élévation des inégalités opposant les travailleurs qualifiés et les non qualifiés (Wei Li, Bin Xu, 2003). On estime qu'entre 1995 et 2005, les salaires des travailleurs qualifiés ont augmenté deux fois plus vite que ceux des non qualifiés. Cela s'explique en partie par le fait que l'emploi des qualifiés a augmenté plus rapidement (hausse de 43%, contre 12% pour les non qualifiés) (Bhalla, 2004, p.70). De là, 92% des Chinois les plus pauvres ont moins de 9 ans d'éducation, alors que ceux qui bénéficient de plus de 9 ans d'éducation n'ont que 2% de chances de se retrouver sous le seuil de pauvreté (Dollar, 2007).

Bien qu'ils se soient accrus depuis la décennie 1980, il n'en reste pas moins que la pression exercée par l'armée industrielle de réserve empêche les salaires, notamment ceux des non-qualifiés, d'augmenter au même rythme que la productivité. Ainsi, la part des salaires dans la valeur ajoutée de l'industrie chinoise est passée de 50,4% en 1996 à 30,8% en 2004. Ces inégalités peuvent nuire à la formation d'un vaste marché national. En effet,

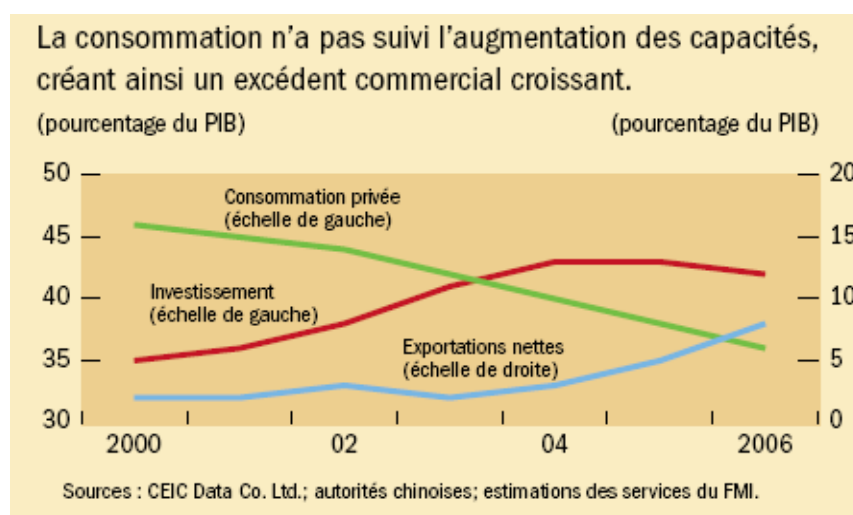
seulement 40 millions de ménages ont un revenu supérieur à 50 000 yuans par an⁸⁵ (seuil à partir duquel, selon Aglietta et Landry (2007), la consommation d'autres biens que les produits de base se développe), et l'exclusion d'une majorité de la population de la sphère de consommation risquerait d'être néfaste pour le processus d'accumulation du fait de l'intensification des phénomènes de surproduction. « Pour que la consommation continue à progresser à un rythme rapide sur cette catégorie de biens (les biens durables), il faut que des tranches de revenus en dessous de la première prennent le relais. Pendant que les biens nouveaux attirent les tranches de revenus les plus élevées, ceux qui ont été nouveaux précédemment peuvent continuer leur expansion parce qu'ils attirent les tranches de revenus situées juste en dessous des premières et ainsi de suite » (Aglietta et Landry, 2007, p. 48).

Figure 25 : Part des salaires dans la valeur ajoutée de l'industrie chinoise (1996-2004)

Année	Part des salaires dans la VA de l'industrie (en pourcentage)
1996	50,4
1997	47,4
1998	47,9
1999	45,8
2000	42,0
2001	41,8
2002	39,9
2003	35,1
2004	30,8

Source : Aglietta et Landry (2007, p. 51)

Figure 26 : Part de l'investissement et de la consommation, en pourcentage du PIB, en Chine (2000-2006)



Source : Aziz et Dunaway (2007)

⁸⁵ Les ¾ de ces ménages ont un ordinateur, mais moins de 2% possèdent une voiture personnelle. Les biens de consommation importés s'adressent à 30 millions de personnes, parmi lesquelles on trouve essentiellement des cadres d'entreprises publiques, des fonctionnaires de l'Etat et du Parti, et des salariés de sociétés étrangères, d'entreprises privées et certaines professions libérales (Lemoine, 2006a).

Le Brésil : une baisse des inégalités récente dans un pays extrêmement inégalitaire

La baisse récente des inégalités régionales

La hausse des inégalités régionales durant le processus d'accumulation

Tout au long de son processus d'accumulation, le Brésil a également connu une élévation de ses inégalités régionales et sociales. Avec 43% de la population nationale, le Sud-Est réalise 59% du PIB, alors que le Nordeste concentre 29% de la population pour seulement 13% du PIB.

Comme en Chine, l'écart important entre les productivités du travail dégagées par ces régions permet aux secteurs les plus modernes de l'économie de se procurer de la main d'œuvre bon marché. La dégradation des conditions de vie dans les campagnes, liée au manque de rentabilité des petites surfaces agricoles et à l'expulsion des petits propriétaires terriens, provoquerait un exode rural massif. En réalité, cet exode n'est plus vraiment une question d'actualité au Brésil, car la population est à plus de 80% urbaine (70% dans le Nordeste), contre seulement 40% pour la Chine. Pourtant, jusqu'aux années 1990, les migrations s'effectuaient principalement des régions du Nord agricole vers le Sudeste industriel. L'étude des inégalités interrégionales oppose toujours des régions à dominante agricole et des régions à dominante industrielle.

L'industrialisation du sud du pays s'est réalisée au détriment du développement du Nord et des régions les plus pauvres. Depuis la crise du secteur caféier des années 1930, les grands propriétaires fonciers préfèrent orienter leurs capitaux vers le secteur industriel plutôt que d'investir dans leurs domaines. Certes, des exploitations extrêmement productives sont présentes sur le territoire (ce qui explique que le Brésil soit l'un des premiers exportateurs agricoles du monde), mais l'ensemble du secteur demeure peu productif (il emploie 24% de la population active pour être à l'origine de seulement 10% du PIB). La terre représentant une source de spéculation et de prestige, les grands propriétaires n'ont jamais eu pour objectif prioritaire de l'exploiter de façon rationnelle.

Par ailleurs, le Nordeste se caractérise par la présence de nombreuses petites exploitations qui, elles non plus, ne peuvent pas être mises en valeur (mais, dans ce cas, en raison de l'extrême pauvreté de leurs propriétaires). L'industrie étant essentiellement implantée dans le Sud, pour des raisons de logistique et d'économies d'échelle, le Nord et l'intérieur du pays se retrouvent cantonnés dans une production agricole faiblement productive. Pour René Dumont (1981), le Nordeste est le tiers-monde du Brésil : il est envahi par les produits manufacturés qui l'empêchent de développer son industrie, et son agriculture traditionnelle est étouffée par une agriculture plus moderne présente dans le sud. Actuellement, le Nordeste réunit 46% des Brésiliens considérés comme pauvres par la

Banque mondiale (moins de 1 dollar par jour), alors qu'on ne trouve dans cette région que 30% de la population brésilienne. Les provinces chinoises de l'intérieur connaissent la même situation, leur secteur agricole étant délaissé au profit de l'industrie côtière.

La baisse récente des inégalités régionales et explications

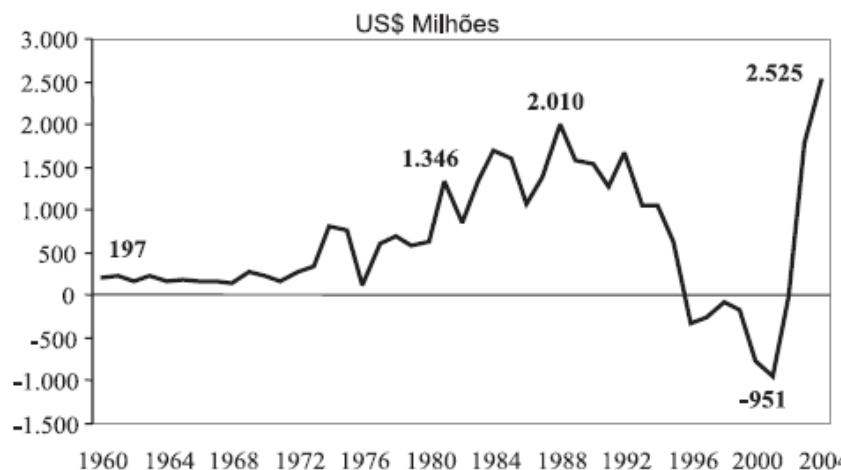
Cependant, le cas brésilien présente une évolution intéressante, car les inégalités régionales tendent à diminuer depuis la fin des années 1990. En effet, la « désindustrialisation relative » du Brésil est à l'origine d'un essor sans précédent de l'activité agricole, et les zones auparavant délaissées retrouvent un poids important dans l'économie brésilienne. Alors que les exportations agricoles ne constituaient que 20% des exportations brésiennes au début des années 1990, elles en représentent aujourd'hui plus de 30%. Le secteur agricole tend à augmenter la richesse de ces régions, et y stimule également l'essor du secteur agro-alimentaire. D'après le tableau n°6, une région comme le Nordeste voit ainsi ses exportations fortement augmenter (de 18,57% entre 2000 et 2004, alors qu'au niveau national cette hausse est de 16,05%).

Dès le début de la décennie 2000, une étude de Saboia (Saboia, 2000) observe que les disparités régionales brésiennes tendent à s'amenuiser : selon l'auteur, l'emploi industriel s'est accru de 46,7% dans le centre-ouest du pays entre 1989 et 1997, alors qu'il a baissé de 30,7% dans le sud-est, la région la plus industrialisée du pays. De même, alors qu'en 1989, 200 régions offraient 90% de l'emploi industriel, elles étaient 230 à le faire en 1997. Cette évolution s'explique non seulement par le poids croissant des exportations agricoles, mais aussi par le fait que les régions les plus pauvres ont mis en place des mesures pour attirer les entreprises (Oman, 2000, p. 35). Ainsi, les activités de production (notamment les activités liées aux industries de main d'œuvre traditionnelles du secteur des biens de consommation, telles que le textile, les denrées alimentaires, les boissons, l'hygiène et les produits de nettoyage) quittent le sud du pays pour s'implanter dans le nord, le nord-est, et le centre-ouest (Oman, 2000, p. 34).

Tableau 6 : Croissance des exportations par région au Brésil, en pourcentage (1960-2004)

Períodos	Nordeste	Norte	Sudeste	Sul	Centro-Oeste	Brasil
1960/1964	-0,29	-3,69	1,40	11,74	-12,03	2,55
1965/1969	8,61	-3,28	7,41	9,76	1,99	7,78
1970/1974	26,34	14,06	23,63	22,73	54,04	23,76
1975/1979	5,53	12,09	15,45	9,11	2,16	11,95
1980/1984	2,85	0,30	8,02	3,80	-11,50	6,05
1985/1989	3,46	15,27	4,23	5,54	8,72	4,77
1990/1994	2,94	2,99	5,87	10,08	14,71	6,61
1995-1999	3,69	3,75	7,39	12,75	18,71	8,34
2000/2004	18,87	12,24	13,75	16,98	29,70	16,05

Source : IBGE, MDIC/SECEX

Figure 27 : Evolution du solde commercial du Nordeste, en millions de dollars (1960-2004)

Source : *Ministerio do Desenvolvimento, Indústria e Comércio/ Secretaria de Comércio Exterior (Secex)*

Ce mouvement s'explique aussi par le développement de nouveaux marchés de consommateurs dans les régions pauvres du pays, et du moindre coût de la main d'œuvre, mais il ne faut pas non plus oublier la « guerre fiscale » que se mènent les Etats fédérés en vue d'attirer les investissements. En effet, les administrations infranationales proposent des incitations aussi bien fiscales (exonérations temporaires de taxes sur les ventes et exemptions de taxes municipales) que financières (fourniture et aménagement du site du projet et des bâtiments, ainsi que des équipements d'infrastructure spéciaux) afin d'encourager les firmes à s'implanter dans leur région. Evidemment, cette guerre fiscale n'explique pas la diminution des inégalités régionales aussi bien que le processus de désindustrialisation relative, car à ce jeu là, les régions les plus riches restent privilégiées. Par exemple, en 1995, l'investissement de Volkswagen dans l'Etat de Rio de Janeiro bénéficia d'incitations financières d'une valeur de 14 millions de dollars, et d'incitations fiscales d'une valeur comprise entre 83 et 155 millions de dollars (Oman, 2000, p. 35).

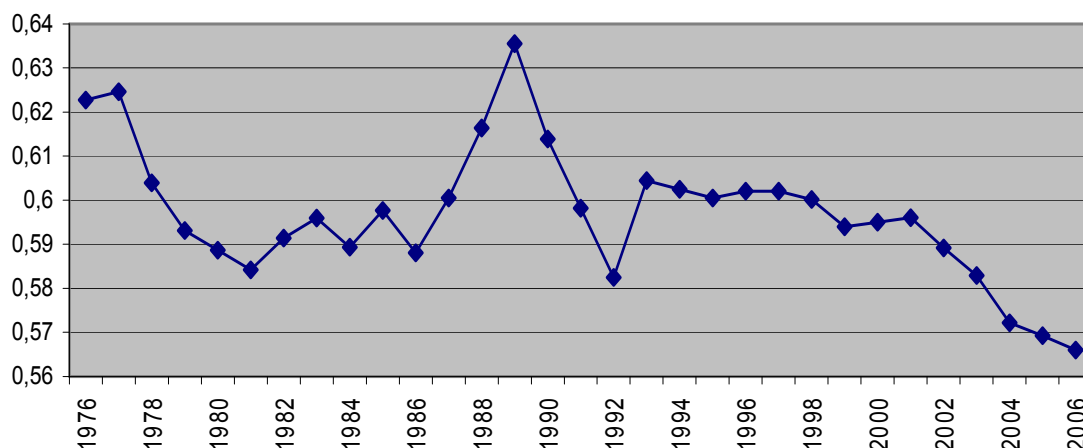
La baisse des inégalités sociales depuis la fin des années 1990 ?

La baisse des inégalités de revenus

Cette baisse des inégalités régionales s'accompagne depuis la seconde moitié des années 1990 d'une diminution des inégalités de revenus. Après avoir connu une augmentation de ses inégalités le plaçant parmi les pays les plus inégalitaires du monde, le Brésil connaît depuis peu une légère décroissance de celles-ci. Jusqu'aux années 1990, les inégalités n'ont quasiment pas cessé de s'élever : l'indice Gini est passé de 0,493 en 1979, à 0,60 en 2000, puis il entame une descente pour atteindre 0,56 aujourd'hui (*Statistical Abstract of Latin America*, 2007).

Cependant, certains auteurs contestent la pertinence des études portant sur l'évolution du Gini. Si des travaux comme ceux de Paes de Barros (2006) insistent sur le fait que les disparités de revenus diminuent au Brésil, ils n'en restent pas moins vivement contestés, notamment par un auteur comme Pochmann : pour ce dernier, les études de Paes de Barros et d'IPEA ne prennent en compte que les inégalités salariales. Or, une part de plus en plus importante des revenus obtenus par les classes privilégiées proviendrait de la sphère financière et ne seraient évidemment pas comptabilisés comme des salaires. Ainsi, les revenus du travail ne correspondent plus, en 2007, qu'à 35% de la somme des revenus du travail, des taux d'intérêt et des profits, contre 52% en 1990⁸⁶. Il y aurait donc une sous-estimation des revenus de ces classes, et donc une sous-estimation des inégalités. Cette critique de Pochmann fut récemment remise en question par une nouvelle étude de Paes de Barros prenant cette fois en compte toutes les sources de revenus.

Figure 28 : Evolution de l'indice Gini au Brésil (1977-2006)



Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XV de l'annexe

Face aux critiques de Pochmann, Paes de Barros (2007) décide effectivement de prendre de nouvelles sources de données pour évaluer le niveau des inégalités au Brésil. Jusqu'à présent, seules les données de la PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) étaient utilisées. Or, ces dernières prenaient essentiellement en compte les revenus du travail, et ignoraient la majorité des revenus en provenance de la sphère financière. Pour cette raison, Marcio Pochmann niait la réalité d'une baisse des inégalités au Brésil : pour lui, la hausse des revenus financiers était à l'origine d'un élargissement du fossé entre les catégories les plus riches et les plus pauvres de la population brésilienne.

⁸⁶ Néanmoins, nous observons aujourd'hui une baisse de l'excédent brut d'exploitation, EBE, (passant de 47% en 2003, à 45% en 2007), comprenant les taux d'intérêt, les dividendes et les profits nets, relativement au revenu national, et l'EBE, selon le Sistema de Contas Nacionais, ne représente plus que 16% du revenu national lorsqu'on en soustrait la formation brute de capital fixe. De même, les revenus de propriété (dividendes et taux d'intérêt) représentaient 4,5% du revenu national en 2002 contre 3,5% en 2005 (figure n°87, p. 444).

Cependant, Paes de Barros (2007), dans un article publié par IPEA, calcule de nouveau l'évolution des inégalités, mais en s'appuyant cette fois sur la Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) et sur le Sistema de Contas Nacionais (SCN). La première de ces deux sources de données repose sur une étude spécifique de la consommation, des dépenses et des rentes familiales ; la deuxième contient des informations sur la composition du revenu au sein des entreprises.

Figure 29 : Comparaison du revenu national calculé par la Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), la Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) et le Sistema de Contas Nacionais (SCN)

Composantes du revenu	Niveau (en milliards de réaux)			Composition (%)			Différence (%)	
	PNAD 2003	POF 2003	SCN 2003	PNAD 2003	POF 2003	SCN 2003	POF/PNAD	SCN/PNAD
Revenu total	830	1049	1052	100	100	100	26,4	26,7
Revenu des actifs	115	159	176	13,8	15,1	16,7	38,2	53
Revenu du travail	562	699	635	67,7	66,7	60,4	24,4	-16,4
Excédent brut d'exploitation (- FBCF)	165	15,7	75,5
Transferts	154	191	241	18,5	18,2	22,9	24,5	57,1

Source : Paes de Barros (2007)

Les résultats de Paes de Barros sont que, d'après les données de la POF, les revenus des actifs financiers sont effectivement sous-évalués par la PNAD, mais les revenus de transfert (pensions, aides sociales...) dont bénéficient les plus pauvres sont aussi sous-évalués. De là, en reprenant toutes les données de la POF, on retrouve un indice Gini identique à celui calculé avec les données de la PNAD.

Quant aux résultats obtenus avec les données du SCN, on s'aperçoit que les revenus du travail sont inférieurs à ceux présentés par la PNAD (et ce, parce que le SCN répertorie moins de salariés que la PNAD), et que la rente des actifs est quatre fois supérieure à celle calculée par la PNAD (et 42% supérieure à celle de la POF) ; de même, les revenus de transfert, dont bénéficient les plus pauvres sont 57% supérieurs à ceux calculés par la PNAD, et expliquent 40% de la différence entre les revenus calculés par les deux institutions. En prenant en compte toutes ces données du SCN, Paes de Barros observe une baisse de l'indice Gini supérieure à celle obtenue grâce aux données de la PNAD (l'indice passe de 0,612 à 0,593 entre 2001 et 2003).

Il est donc indéniable, selon ces différentes études, que le niveau d'inégalités se situe bien sur une pente descendante au Brésil. Comment expliquer un tel phénomène dans un pays qui n'avait connu jusque là qu'un accroissement de ses inégalités ?

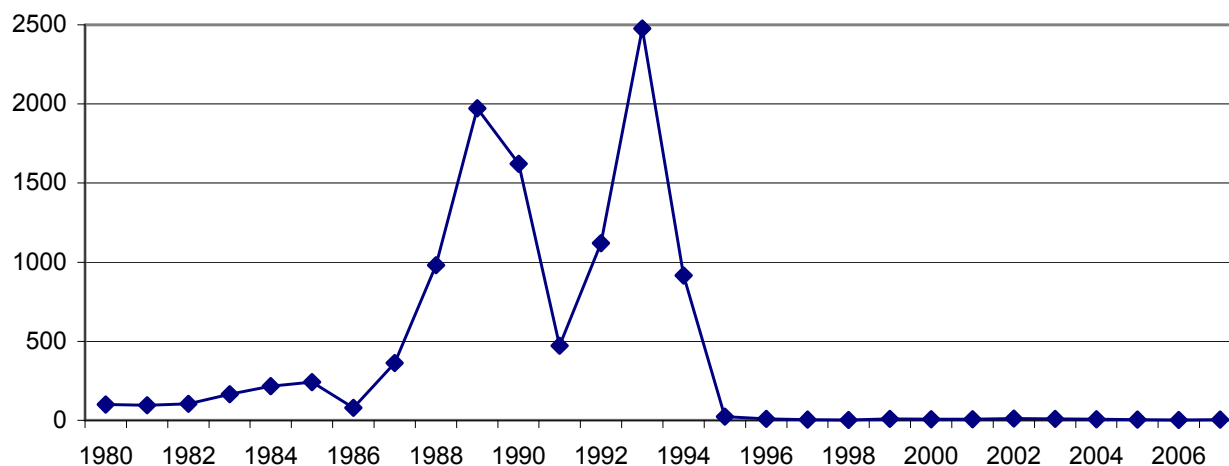
Les raisons structurelles de la baisse des inégalités de revenus

La première raison, la plus évidente lorsqu'on observe les figures n° 30 et n°31, à la baisse des inégalités, semble être l'évolution de l'inflation. En effet, le taux d'inflation chute brusquement en 1994 (grâce à la mise en place du Plan Real⁸⁷), et c'est justement à partir de cette période que le coefficient Gini commence à diminuer. Ainsi, entre 1994 et 1996, le taux d'inflation IPCA⁸⁸ passe de 916,46% à 9,56%, alors que le Gini diminue légèrement, de 0,604 à 0,602.

Il existe effectivement plusieurs liens noués entre inégalités et inflation : notamment, les catégories les plus aisées de la population ont les moyens de se préserver et d'indexer une part importante de leurs revenus à cette hausse des prix (par exemple, l'indexation du prix des actifs à l'inflation), alors que les plus pauvres voient leur salaire réel chuter car leur rémunération ne s'élève pas aussi rapidement que les prix.

Néanmoins, alors que la baisse du taux d'inflation est extrêmement brusque entre 1994 et 1996, la diminution de l'indice Gini est très légère. Surtout, l'indice Gini ne cesse de diminuer depuis la fin de la décennie 1990, alors que l'inflation reste stable, et se maintient entre 2 et 12% (il y eut même une hausse de ce taux entre 1998 et 1999, puis entre 2000 et 2002, mais le Gini continuait malgré tout à diminuer). Il est donc nécessaire de trouver d'autres explications que l'évolution des prix à la baisse des inégalités.

Figure 30 : Taux d'inflation au Brésil en pourcentage (1980-2007)

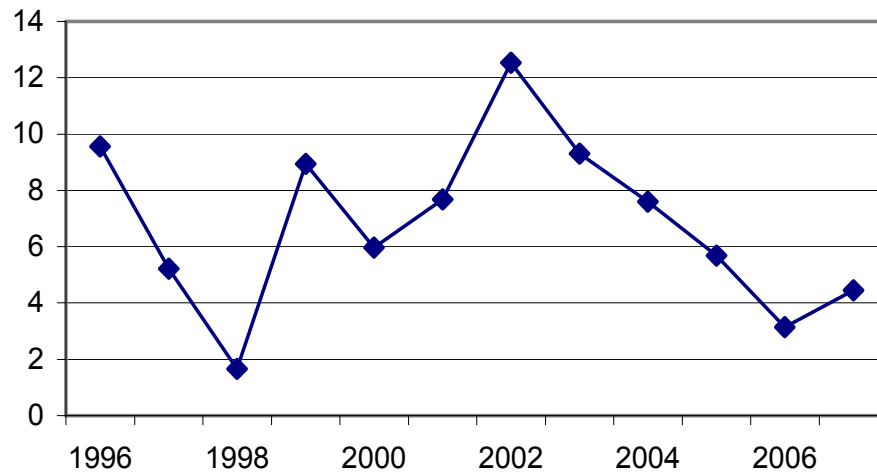


Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XVI de l'annexe

⁸⁷ Plan de lutte contre l'inflation, mis en place en 1994 par le Ministre des Finances, Fernando Henrique Cardoso. Il consiste notamment à désindexer les prix et les salaires, et à créer une nouvelle monnaie, le real.

⁸⁸ Nous prenons ici l'indice IPCA, indice reflétant l'évolution du coût de la vie, d'un panier de biens de consommation pour une famille ayant un revenu compris entre 1 et 40 salaires minimums, dans les neuf plus grandes régions métropolitaines du pays (São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Salvador, Porto Alegre, Recife, Brasilia, Fortaleza, Belém).

Figure 31 : Taux d'inflation (indice IPCA) au Brésil en pourcentage (1996-2007)

Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XVI de l'annexe

D'après les études de Paes de Barros (2007), la diminution de la segmentation géographique expliquerait 11 à 22% de la baisse des inégalités de revenus. Ainsi, la pauvreté diminuerait en raison de cette moindre segmentation. Selon la Banque mondiale, 29% de la population brésilienne se situe sous le seuil de pauvreté de 2 dollars par jour, et en raison du niveau élevé d'inégalités caractérisant le Brésil, cette proportion est trois fois supérieure à celle observée dans la moyenne des pays disposant d'un PIB équivalent. Néanmoins, de 1999 à aujourd'hui, ce taux de pauvreté a fortement chuté, de 38 à 29%, et le nombre de pauvres est passé de 54,8 à 52,4 millions (Pochmann, 2006).

Cependant, selon Pochmann, cette baisse ne s'est pas effectuée uniformément sur tout le territoire. Dans les neuf grandes métropoles, réunissant le tiers des habitants du pays, le nombre de pauvres a augmenté de 1,8 millions (de 9,9 à 11,7 millions) entre 1989 et 2004, alors que dans le Brésil non métropolitain, il a diminué de 4,2 millions (de 44,8 à 40,6 millions). Ainsi, à São Paulo, le taux de pauvreté est passé de 9,7% à 15,8% entre 1989 et 2004. La pauvreté concerne aujourd'hui de plus en plus d'actifs installés dans les villes. Dans les régions métropolitaines, il y eut dans cette période une hausse de 197 500 actifs en situation de pauvreté absolue (alors que dans les régions non métropolitaines, la diminution du nombre d'actifs pauvres atteignait le record de 853 200 personnes).

Cette étude de Pochmann montre bien que les régions les plus pauvres, celles comprenant le moins de métropoles, sont bien celles qui ont profité de la plus forte baisse du taux de pauvreté. Cela se comprend essentiellement à l'aune de l'évolution récente des inégalités régionales, mais l'augmentation des dépenses publiques en faveur de ces régions est aussi en partie responsable de cette évolution.

Enfin, selon Paes de Barros, la baisse de la segmentation entre activités expliquerait également entre 10 et 18% de l'évolution du Gini (Paes de Barros, 2007). Il est important de

revenir sur l'évolution des inégalités afin de mieux comprendre l'évolution récente. La forte intensité capitaliste présentée par l'économie brésilienne depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale est à l'origine d'une augmentation des inégalités de revenus entre diverses catégories de la population. Ainsi, la forte productivité du travail fut à l'origine d'une augmentation du chômage et d'un essor sans précédent du secteur informel. Le taux de chômage brésilien est passé d'une moyenne de 5,7% entre 1980 et 1994, à 7,3% entre 1995 et 2005. Par ailleurs, dans les grandes villes, les emplois informels correspondaient à 87% des emplois créés entre 1992 à 2002 (Elstrodt et Fergie, 2006).

Cette pression exercée sur le marché du travail fut responsable d'une forte chute des salaires dans le partage de la valeur ajoutée. Ainsi, le salaire réel moyen annuel est passé, entre 1996 et 2003, de 9203 à 4789 dollars (alors qu'en Chine, durant la même période, il y eut une augmentation, bien que très légère, de 923 à 1282 dollars) (Mesquita Moreira, 2006). Evidemment, cette évolution du marché du travail brésilien s'est accompagnée de fortes inégalités opposant les travailleurs qualifiés, recrutés par les secteurs les plus modernes, aux moins qualifiés : en 1997, un Brésilien présentant 18 années d'études derrière lui, bénéficiait d'un salaire 16 fois plus élevé que l'un de ses compatriotes n'ayant qu'une année d'étude, et 3 fois plus élevé qu'un travailleur ayant 12 années d'étude (Naercio, 2001).

La particularité de la croissance brésilienne, reposant comme en Chine sur l'utilisation d'une forte intensité capitaliste, et donc sur une forte productivité du travail, était donc à l'origine d'une augmentation des inégalités jusqu'à la fin des années 1990. Cependant, le Brésil est entré depuis peu dans un processus de « désindustrialisation relative », et les biens produits utilisent de plus en plus de travail aux dépens du capital. De là, on observe une stagnation du taux de chômage (12,5% en 2003, contre 10% en 2007), alors que celui-ci n'avait cessé d'augmenter depuis 20 ans ; l'emploi informel est en régression (passant de 45,95% de la population active en 2001, à 43,78% en 2006), et les inégalités entre travailleurs qualifiés et non qualifiés diminuent.

Ainsi, les inégalités de revenus du travail, au niveau urbain, ne cessent de diminuer depuis le début de la décennie : l'indice Gini pour les revenus du travail passant de 0,552 en 2003, à 0,515 en 2007 (Paes de Barros, 2007). Entre 1980 et 2005, la productivité du travail connaît une moindre progression que dans les autres pays du monde (elle diminue même de 0,1%, alors qu'en Chine, elle augmente de 5,7%) (IEDI, 2007b), ce qui permet, étant donné que la production continue à progresser, d'employer davantage de travailleurs (essentiellement des non qualifiés) que ce qui aurait été permis dans le schéma antérieur d'élévation constante de l'intensité capitaliste.

Paulo Kliass et Pierre Salama (2007) reprennent également cette analyse selon laquelle le processus de « désindustrialisation » serait à l'origine d'une baisse des inégalités. Pour ces deux auteurs, les inégalités salariales ne se creusent plus depuis la fin des années 1990 en raison de la faiblesse de l'investissement : celui-ci fait que la demande de travail qualifié ne cesse de diminuer relativement à celle de travail non qualifié. Par ailleurs, « comme dans le même temps, l'offre de travail qualifié augmente plus rapidement que celle de travail non qualifié, les travailleurs occuperont des postes de travail ne correspondant pas à leurs qualifications spécifiques, et auront des emplois déclassés » (Salama, 2007).

Ainsi, entre 2001 et 2006, les revenus du travail des cinq déciles les plus pauvres se sont élevés deux fois plus vite que ceux des 4 déciles suivants, et ont augmenté trois fois plus vite que le décile le plus riche (Neri, 2007). En 2004, le salaire minimum fut aussi considérablement revalorisé et indexé sur l'inflation, ce qui non seulement augmente le revenu des 25% de la population active gagnant le salaire minimum (et également celui des autres travailleurs dont le revenu est lié à l'évolution de ce dernier), mais surtout, élève les dépenses sociales de l'Etat (65% des dépenses de sécurité sociale sont indexées sur le salaire minimum).

Le processus de « désindustrialisation » du Brésil permet d'engendrer une baisse des inégalités au niveau national, et ce en raison d'une moindre progression de la productivité du travail. Selon l'OCDE (*Employment Outlook*, 2007, p. 31), sur la période 2000-2004, l'élasticité de l'emploi au PIB est beaucoup plus faible en Chine (0,1) qu'au Brésil (1,2). Cette différence importante montre parfaitement le positionnement différent de ces deux pays dans le processus d'accumulation. La Chine se situe dans une phase de forte accumulation et de vif essor industriel, alors que le Brésil entre plutôt dans une période de « désindustrialisation » caractérisée par un ralentissement de la productivité du travail et par une baisse de ses inégalités.

La comparaison entre ces deux pays rend indéniable le lien existant entre processus d'accumulation et élévation des inégalités. Cependant, la situation du Brésil n'est pas tenable, car un pays ne peut durablement stimuler sa croissance économique en niant la nécessité de poursuivre son rattrapage technologique. Cela n'est aujourd'hui possible que parce que la demande mondiale de matières premières est très forte, ce qui permet de faire reposer une partie de la croissance économique du pays sur de vigoureuses exportations agricoles.

b. Le rôle de l'Etat dans l'évolution des inégalités en Chine et au Brésil

Le Brésil : une politique étatique en faveur des plus pauvres ou des plus riches ?

Des aides aux plus démunis ?

Des politiques ciblées en faveur des plus pauvres

Comme nous le dévoile la comparaison Chine/Brésil, il existe donc un lien entre le processus d'accumulation et l'évolution des inégalités. Alors que le premier pays connaît une accumulation du capital extrêmement forte, accompagnée d'une élévation de ses inégalités, le deuxième voit depuis peu ses inégalités diminuer dans un contexte de « désindustrialisation relative ».

Il s'agira maintenant de s'interroger sur le rôle de l'Etat et sur le mode d'accumulation particulier caractérisant ces deux pays pour comprendre l'évolution récente de leurs inégalités de revenus. Ainsi, la hausse des inégalités, si elle est engendrée par le processus d'accumulation, est aussi favorisée par le caractère « hybride » des modes de production chinois et brésilien. La naissance du capitalisme n'est pas la résultante d'une contradiction entre rapports de production et forces productives, contrairement à ce qui s'est produit dans les pays du Centre. De là, certaines caractéristiques du mode de production précédent demeurent. Or, paradoxalement, ce sont ces dernières qui stimulent l'accumulation du capital et la hausse des inégalités, ou qui, dans le cas du Brésil actuel, expliquent en partie le phénomène de désindustrialisation relative.

Dans le cas du Brésil, la diminution récente des inégalités pousse de nombreux auteurs à interpréter un tel phénomène comme la conséquence des politiques sociales prises en faveur des plus pauvres par le gouvernement du président Lula depuis 2002 : selon Paes de Barros (2006), un tiers de la baisse des inégalités s'expliquerait par les transferts sociaux, ces derniers ne représentant pourtant que 25% des revenus ; en revanche, l'évolution des revenus du travail (représentant 75% des revenus) n'expliquerait que 50% de la baisse des inégalités. Ainsi, le revenu moyen des travailleurs situés parmi les 10% les plus pauvres de la population est passé de 96 à 58 réaux entre 1995 et 2004 : cependant, alors qu'en 1995, 89% des revenus de cette population provenaient de la rémunération du travail, cette part n'est plus que de 48% en 2004 (Marques et Nakatani, 2007).

En réalité, cette évolution s'explique par la place accrue des politiques sociales et des aides en direction des plus pauvres approfondies sous la présidence de Lula. Par exemple, selon le gouvernement, la mesure de politique sociale la plus importante est la Bourse Famille (lancée en 2003), programme de transfert de revenus vers les familles situées sous le seuil de pauvreté. En 2007, ce programme concerne 11 millions de familles, 47 millions de Brésiliens, et il consiste à leur fournir des « cartes de citoyen » (« Cartões do

Cidadão”), cartes de crédit dont l’objectif est de répondre aux besoins de base (alimentation, logement etc.) des ménages les plus pauvres. En 2006, ces derniers ont reçu 8,2 milliards de réaux, ce qui correspond à 0,4% du PIB.

Les lacunes de la politique sociale

Cependant, en dehors de ces aides extrêmement ciblées, il ne semble pas que le gouvernement Lula ait mis en œuvre une réelle politique sociale en mesure d’expliquer la baisse des inégalités. Effectivement, la majeure partie des politiques économiques gouvernementales tend plutôt à accentuer ces inégalités.

Par exemple, en ce qui concerne la politique fiscale, il est indéniable que les plus pauvres se trouvent lésés par une politique d’impôts dégressifs. Les plus hauts revenus sont, proportionnellement à leurs revenus, moins taxés que les plus bas revenus. Ceci s’explique essentiellement par la place importante des impôts indirects. La charge fiscale correspondait en 1980 à 22% du PIB, contre 34,1% en 2004 (Pochmann, 2005). Or, l’impôt brésilien se compose essentiellement de taxes indirectes, concernant aussi bien les plus pauvres que les plus riches, quel que soit leur niveau de revenu, d’où le caractère régressif et « injuste » de cet impôt. Ainsi, 65% de l’impôt brésilien est prélevé sur le travail salarié et la consommation. Une famille avec des revenus inférieurs à deux salaires minimums dépensait 26,5% de son revenu en impôt indirect en 1994, alors que cette part s’élève à 48,8% en 2005. En moyenne, la charge tributaire nationale s’est élevée de 20,6% depuis 10 ans, alors que pour les plus riches cette hausse ne fut que de 8,4% (les 10% les plus pauvres dépensent ainsi 33% de leurs revenus en impôts, contre 23% pour les 10% les plus riches).

Selon les *Perspectives Economiques de l’Amérique latine*, publiées par l’OCDE (2007), seulement 12% de la population brésilienne en 2005 (contre 16% en 2003) considèrent que les impôts sont utilisés à bon escient. Alors que les recettes fiscales correspondent à 35% du PIB (valeur proche de la moyenne des pays de l’OCDE), contre des recettes moyennes de 15% en Amérique latine, les résultats sont considérés comme très mauvais au regard de ce qui est obtenu dans les pays de l’OCDE.

Les dépenses de l’Etat accroissent majoritairement les revenus des plus riches, comme le révèlent les travaux de Neri (2007) : ainsi, les transferts liés à la previdência (vieillesse, maladie, chômage) représentent 16,2% du revenu moyen des 50% les plus pauvres, contre 19,6% pour l’ensemble de la population, et 18,9% pour les 10% les plus riches. Cela s’explique essentiellement par une meilleure couverture sociale des plus riches. Ce n’est que grâce aux récents programmes sociaux extrêmement ciblés, qu’au final les transferts publics privilégient désormais un peu plus (Neri, 2007) les 50% les plus pauvres.

Tableau 7 : Composition du revenu moyen en 2006 au Brésil, pour les 50% les plus pauvres et les 10% les plus riches

	Total de la population	50⁻	40	10⁺
Toutes les sources (en réaux)	490,82	142,13	496,02	2080,76
Travail	75,8%	75,5%	75,3%	76,4%
« Previdência » (vieillesse, maladie, chômage)	19,6%	16,2%	21,4%	18,9%
Programme sociaux	2,2%	6,7%	1,4%	1,3%
Transferts privés	2,5%	1,6 %	1,9%	3,3%
Transferts publics (Previd. + Prog. Soc.)	21,7%	23%	22,8%	20,2%

Source : Neri (2007)

Par ailleurs, la politique budgétaire de Lula vise surtout actuellement à dégager un excédent primaire pour répondre aux critères de responsabilité des grands organismes économiques internationaux. Ainsi, la dette nette du secteur public est passée de 57,2% du PIB en 2003 à 51,6% en 2005 (42,8% en 2007). Cette amélioration des comptes de l'Etat s'est effectuée par le biais d'une augmentation de l'excédent primaire (la différence entre les recettes et les dépenses de l'année hors paiement des intérêts de la dette), ce dernier étant de 4,25% en 2003 contre 4,84% en 2005⁸⁹.

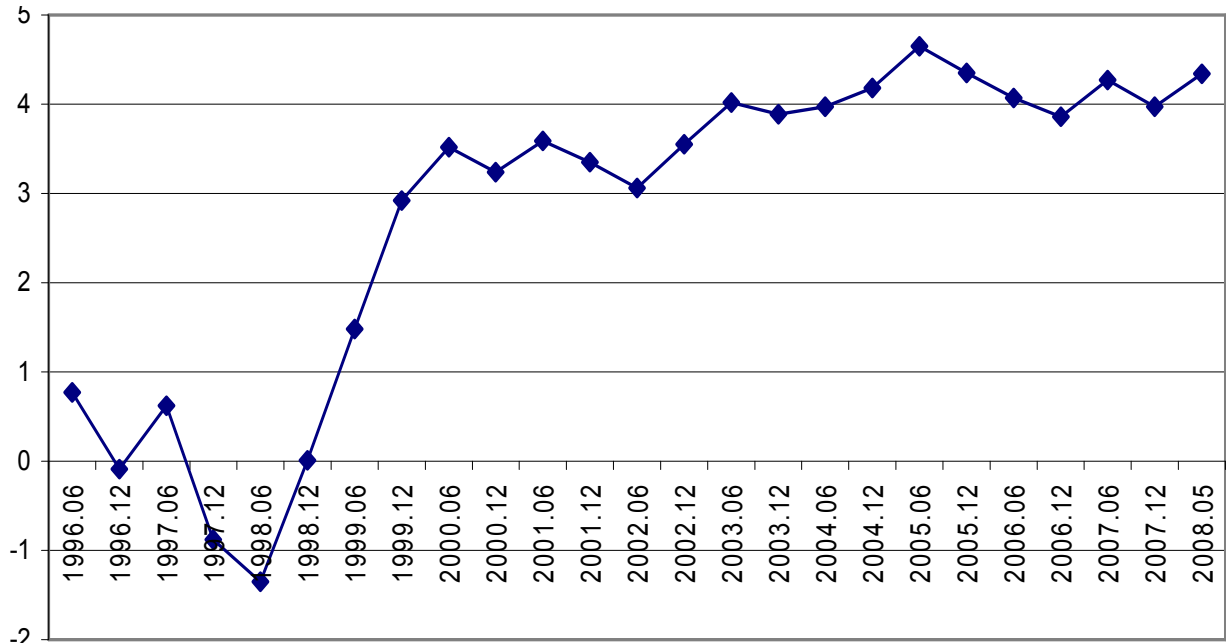
Evidemment, cet excédent primaire s'obtient essentiellement en diminuant la majeure partie des dépenses sociales (figure n°33). Par exemple, en 2004, les dépenses en éducation ont diminué de 2,7%, celles concernant la protection sociale de 19,7%, celles pour la santé de 5,7% etc. (Pochmann, 2005). Quant à la politique monétaire, nous y reviendrons plus en détail dans la prochaine partie, car c'est sans doute la politique économique qui est aujourd'hui la plus montrée du doigt. En effet, elle consiste à maintenir des taux d'intérêt extrêmement élevés afin de continuer à financer la dette publique. Or, ces taux d'intérêt, s'ils pénalisent l'investissement et donc la croissance, favorisent surtout l'enrichissement des plus riches grâce au secteur de la spéculation. L'achat de titres financiers, et notamment de bons du Trésor, accroît le patrimoine de ces ménages.

Il semble donc que la politique de transferts sociaux du gouvernement brésilien explique beaucoup moins que la moindre disparité entre revenus du travail la baisse des inégalités observée depuis le milieu des années 1990 (rappelons que Lula ne fut élu qu'en 2002). Insister sur ces transferts sociaux, et non sur les changements structurels de l'économie brésilienne (diminution du travail informel, hausse du salaire minimum, essor du travail non qualifié...), implique certains présupposés idéologiques. Comme l'affirme Claudio Salm (2007), « la Bourse Famille est un exemple de politique qui n'interfère pas directement avec le marché, et qui, pour cela, doit être mise en avant par la pensée

⁸⁹ En 2007, l'excédent primaire est descendu à 3,98% du PIB, mais cela s'explique essentiellement par la légère contraction de l'activité économique.

orthodoxe, alors que les augmentations du salaire minimum (comme institution universelle) font partie d'une politique qui interfère dans la formation d'un prix fondamental, le prix du travail, et qui, pour cette raison, peut et doit être ignorée d'après ce courant de pensée. »⁹⁰ Il est donc important d'insister davantage sur l'orientation du processus d'accumulation, et sur la formation d'un appareil productif beaucoup moins capitalistique, pour expliquer l'évolution récente des inégalités au Brésil.

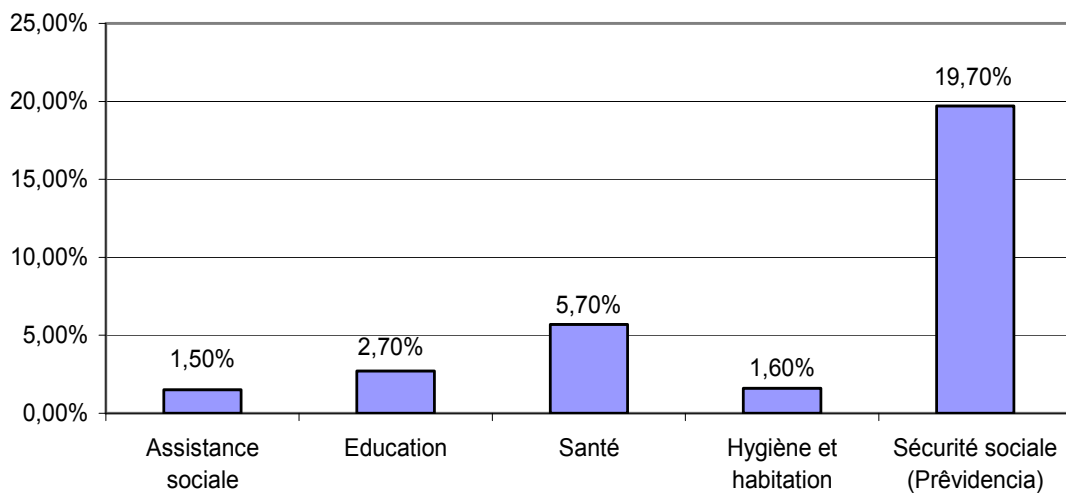
Figure 32 : Solde primaire de l'Etat brésilien, en pourcentage du PIB (1996-2008)



Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XVII de l'annexe

Figure 33 : Diminution des dépenses sociales au Brésil, entre 2004 et 2007



Source : IBGE, BACEN

⁹⁰ Traduction de l'auteur

Des politiques en faveur des plus riches

Un retour sur la formation des classes dominantes brésiliennes

Comme en Chine, il subsiste encore au Brésil des caractéristiques du mode de production précédant ressemblant davantage à l'esclavagisme qu'au féodalisme. Selon Caio Prado Junior (1977), on ne peut effectivement pas parler de féodalisme dans le cas du Brésil, car les paysans brésiliens sont détachés de leur principal moyen de production, la terre. Comme sous le mode de production esclavagiste, ils restent dépendants d'un grand propriétaire, et n'ont que ce rapport de domination pour les maintenir sur leur lieu de production. Or, ces caractéristiques furent pendant longtemps à l'origine d'une hausse des inégalités. Qu'en est-il aujourd'hui ? Les traits particuliers du mode de production brésilien sont-ils encore responsables actuellement des politiques menées en faveur des plus riches ?

La présence d'une bourgeoisie « rentière » est ainsi parfois considérée comme une caractéristique de l'ancien mode de production. Sous l'esclavagisme, la position de prestige des classes dominantes est en effet maintenue par un rapport de force, ce qui ne les oblige pas à faire preuve d'un « esprit d'initiative » afin de conserver la légitimité de leur domination. Au contraire, sous le mode de production capitaliste, les classes dominantes se doivent d'« aller de l'avant », notamment à travers le processus d'accumulation, en vue de maintenir leur pouvoir qui ne repose que sur la détention des moyens de production et qui peut donc rapidement devenir temporaire si aucun effort n'est réalisé pour le conserver.

La propriété des moyens de production n'est pas suffisante en elle-même, sous le mode de production capitaliste, pour établir une position de pouvoir durable : une dynamique se met en place, à travers l'accumulation et la concurrence, pour conserver ces éléments de domination. En revanche, au Brésil, dès les premiers temps de la colonisation, les classes dominantes se caractérisent par leur comportement « rentier ». Par exemple, la terre est depuis longtemps considérée uniquement comme une source de prestige, et les propriétaires ne cherchent pas à accroître la productivité de leurs terrains (Mauro, 1994) : ainsi, sous la colonisation, les exploitations de canne à sucre sont toujours en déficit, et seuls les commerçants s'enrichissent grâce à ce produit (les grands propriétaires ont souvent des liens de parenté avec eux).

« Comportement rentier » de la bourgeoisie brésilienne et hausse des inégalités

Il s'agit maintenant de se demander pour quelles raisons ce comportement rentier peut être non seulement à l'origine d'une hausse des inégalités jusqu'à la fin des années 1990, mais également expliquer la situation actuelle. On accuse souvent le comportement spéculatif des classes dominantes et la financiarisation de l'économie brésilienne de freiner le processus d'accumulation. Or, nous pourrions considérer ici, avant de relativiser cette

affirmation dans notre deuxième chapitre, que ce comportement est lié au « caractère rentier » de ces dernières. Comme dans les pays du Centre actuellement, cette financiarisation repose sur une exploitation accrue des travailleurs. Il s'agit de retirer des revenus considérables de la sphère financière, alors que seule la sphère productive est créatrice de valeur : pour ce faire, et dans un contexte de ralentissement du processus d'accumulation, la hausse des revenus financiers ne peut provenir que d'une exploitation accrue. Une corrélation négative est ainsi observée entre l'évolution des salaires et les profits du secteur financier : alors que de 1994 à 2004, le taux de profit du capital financier a doublé (passant de 14,1 à 22,4%), la part des salaires dans le partage de la valeur ajoutée est passée, durant la même période, de 56,5 à 45,3% (Gonçalves, 2006).

Aujourd'hui, les Brésiliens les plus riches placent une part importante de leurs revenus dans la sphère financière, et sont aidés en cela par la politique monétaire du pays instaurant des taux d'intérêt élevés : selon Pochmann (2004), les riches (revenus supérieurs à 30 fois le salaire minimum) dépensent un quart de leurs revenus à l'achat de biens élevant la valeur de leur patrimoine, contre seulement une part de 4,5% pour les plus pauvres (revenus inférieurs à deux salaires minimums)⁹¹. Les cinq plus grandes banques brésiliennes concentreraient 69% des profits du système bancaire, et 50% de leurs profits proviendraient des titres de la dette publique (Armando Boito Junior, 2006). En 2006, seulement 15 000 familles possédaient 80% des titres publics fédéraux (Pochmann, 2006). Alors qu'en 1960, les revenus du travail représentaient 50,5% du PIB, cette part n'est plus que de 45% en 2006, et le profit net s'est accru de 12% à 25%. Si l'on prend en compte dans le calcul des revenus, les intérêts, les loyers et les revenus de la terre, 78% de la richesse nationale se trouvent dans les mains de seulement 10% de la population (Pochmann, 2006).

Les caractéristiques de l'ancien mode de production, et notamment le caractère rentier de la classe dominante, sont donc à l'origine, jusqu'au milieu des années 1990, d'une accentuation des inégalités. La situation actuelle du Brésil n'est également compréhensible qu'à travers la connaissance du mode de production antérieur. Dans la prochaine partie, nous étudierons plus profondément l'impact de la « mentalité rentière » et de la financiarisation de l'économie sur les inégalités. Actuellement, le ralentissement du processus d'accumulation, lié à cette « financiarisation », est responsable d'un phénomène de « désindustrialisation ». Certes, cette financiarisation augmente les revenus des catégories les plus riches de la population, car le patrimoine financier est extrêmement concentré dans ce pays. Cependant, en raison d'un essor sans précédent des exportations agricoles, cette désindustrialisation ne s'accompagne pas encore d'un ralentissement de la

⁹¹ Rolli C., Fernandes F., « Ricos priorizam investimento em bens para aumentar o patrimônio », in *Folha de São Paulo*, 4 avril 2004

croissance économique. De là, on assiste paradoxalement à une baisse des inégalités en ce qui concerne les revenus du travail, car la moindre productivité du travail permet de créer davantage d'emplois (dans la situation actuelle de croissance économique) ; de même, dans un tel contexte, les différences de salaires entre travailleurs qualifiés et non-qualifiés s'amointrissent. Il est pourtant nécessaire de rappeler que cette situation n'est pas soutenable, car un pays ne peut durablement conserver sa place dans l'économie mondiale par le simple essor de ses exportations agricoles.

La Chine : retrait du pouvoir central et hausse des inégalités

Un retrait de l'Etat du processus d'accumulation

Une hausse du taux d'exploitation liée à la prise de pouvoir du PCC

Dans le cas de la Chine, les caractéristiques du mode de production asiatique, et notamment le pouvoir répressif de la bureaucratie, contribuent à accentuer les inégalités par le biais d'une augmentation du taux d'exploitation. Ni les paysans ni les ouvriers n'ont pu échapper à cette exploitation. Malgré tout ce qui a pu être dit sur l'importance de la réforme agraire chinoise, il faut rappeler qu'il s'agit d'une mesure prise à chaque changement de régime en Chine. Par exemple, les terres furent redistribuées après la révolte des Taipings au XIX^e siècle (Reeve, 1972, p. 33), et toutes les dynasties impériales débutèrent par la mise en place d'une réforme agraire. Par ailleurs, le Parti communiste chinois ne s'est jamais caractérisé par sa proximité avec la classe ouvrière du pays. De nombreuses manifestations ouvrières furent réprimées dans les années 20, lorsque le PCC collaborait avec le Guomindang (Reeve, 1972). Les conditions de travail antérieures à 1949 (journées de 12 heures avec deux jours de congé par mois pour les seuls membres du syndicat) furent également conservées lors de la prise de pouvoir du Parti communiste.

Surtout, dès 1949, le PCC annonçait des diminutions de salaires et des amputations d'avantages sociaux dans les entreprises nationalisées, ce qui provoqua un mouvement de grève et l'arrêt de la production pendant quelques mois (Reeve, 1972, p. 28). Par la suite, de nombreux mouvements de travailleurs eurent lieu pour dénoncer les conditions de travail et la faiblesse des salaires, mais ils furent rapidement réprimés. En arrivant au pouvoir, le Parti communiste ne s'est pas non plus attaqué à la bourgeoisie nationale : des aides de toutes sortes (exonérations fiscales, prêts à taux réduits etc.) lui furent offertes et les entrepreneurs ne furent pas tout de suite expropriés. Dès le milieu des années 1950, les expropriations commencèrent, mais l'Etat s'engageait à verser aux propriétaires une indemnité annuelle de 5% de la valeur estimée de leur bien pendant 10 ans ; surtout, l'ancien propriétaire se retrouvait bien souvent nommé directeur ou technicien, et il recevait une rémunération

« intéressante » en échange de ses services. Il n'y eut donc jamais d'opposition violente entre la bourgeoisie chinoise et le Parti communiste chinois. Au contraire, comme au Brésil, l'absence d'une bourgeoisie en mesure de jouer son rôle dans le développement du capitalisme poussa la bureaucratie à assumer le rôle de celle-ci, et à favoriser son épanouissement, tout ceci à l'aide d'un important appareil répressif.

Une hausse du taux d'exploitation due à l'ouverture économique

Il n'en reste pas moins que la hausse du taux d'exploitation s'est principalement accentuée avec l'ouverture du pays, dès la fin des années 1970. Avant l'ouverture de l'économie chinoise, les salariés des entreprises d'Etat (constituant la majorité de la classe ouvrière) bénéficiaient d'un emploi à vie et de nombreux avantages sociaux offerts par l'entreprise. Cette sécurité de l'emploi était représentée par l'image du « bol de riz en fer ». Les ouvriers étaient réunis dans un « danwei », unité de travail prenant en charge l'environnement social du travailleur (logement, santé, éducation...) (Dufour, 2003, p. 38). La libéralisation de l'économie fit perdre leur place prépondérante aux entreprises d'Etat qui ne pouvaient résister à la concurrence des entreprises privées. Entre 1998 et 2002, les entreprises d'Etat ont licencié 26 millions de personnes (sur 90 millions de travailleurs). Alors qu'en 1990, ces entreprises représentaient les deux tiers de l'emploi urbain, elles en représentent moins du tiers en 2007.

De même, les entreprises de bourg et de village (TVE : *Township and Village Enterprises*), entreprises collectives placées le plus souvent sous la direction des autorités locales, disparaissent peu à peu, après avoir fortement stimulé la croissance tout le long des années 1980 et 1990. Du fait de la décentralisation fiscale au début des années 1980, et du climat « *market-oriented* », les TVE bénéficiaient de nombreux prêts bancaires. Cependant, dans les années 1990, on assiste à un mouvement de privatisation des entreprises publiques et des TVE, et ces dernières disparaissent peu à peu. La restriction du crédit bancaire dans les années 1990 les touche aussi directement, et ceci d'autant plus que les subventions reçues par les TVE dépendaient auparavant de leurs ventes (et non de leurs profits), ce qui les rendait peu performantes économiquement parlant. De là, alors que la force de travail des TVE représentait 80% de la main d'œuvre rurale non agricole en 1984, cette part chute à 10% en 2004. De même, alors que la valeur ajoutée des TVE atteignait 80% de la valeur ajoutée du secteur rural non agricole, cette part n'est plus que de 10% en 2004 (Kai-Sing Kung et Yi-Min Lin, 2007). Du fait de la disparition progressive des entreprises d'Etat et des entreprises collectives, entre 1994 et 2000 le nombre de travailleurs industriels est passé de 54,3 millions à 32,4 millions.

En conséquence, le bol de riz en fer est progressivement remplacé aujourd'hui par un « bol de riz en terre », c'est-à-dire par des conditions de travail extrêmement précaires. Les dépenses sociales ne sont plus couvertes pas l'Etat ou par l'entreprise. Ainsi, la couverture médicale pour les ruraux les plus démunis, autrefois assurée par le Cooperative Medical System, a disparu du fait de la décentralisation fiscale et de la privatisation de ce secteur. Les dépenses de santé correspondent à 2-3% du budget des ménages en 1995, contre 10% aujourd'hui. Entre 70 et 80% de la population rurale n'a plus aujourd'hui de couverture médicale (alors que la moyenne nationale est de 50%) (Nhu Nguyen Ngo, 2006). En 2001, l'OMS classe le système médical chinois au 132^{ème} rang mondial sur 191, du fait de la mauvaise qualité de celui-ci.

En raison du retrait progressif de l'Etat de l'économie, en 2006 seulement 50% de la population urbaine bénéficie d'une assurance maladie ; 14% de la population active est couverte par une assurance chômage ; 17% bénéficiera d'une retraite (alors même que cette retraite ne correspond qu'à 20% du salaire local moyen) (Lardy, 2007). En ce qui concerne l'éducation, l'enseignement primaire pour un enfant nécessite entre 200 à 300 yuans par an, alors que dans les provinces les plus pauvres (Yunnan et Guizhou, notamment), le revenu annuel moyen oscille seulement entre 1700 et 1800 yuans (Nhu Nguyen Ngo, 2006). L'ouverture de la Chine au marché mondial contribue donc à instaurer des situations de très forte précarité.

Sur le marché du travail, l'exploitation ne s'en trouve que renforcée. Le système du *hukou* (Chan, 2003, pp. 24-28), bien que de moins en moins respecté, oblige les travailleurs chinois à porter une carte spécifique les autorisant à quitter la campagne pour la ville. Ce système permet de limiter les flux de main d'œuvre vers les provinces les plus riches, et surtout, de créer une nouvelle catégorie de travailleurs, parmi les migrants, beaucoup plus exploités que le reste de la classe ouvrière chinoise. Ces conditions de travail risquent de ne pas s'améliorer avant longtemps, car le pays bénéficie d'une armée industrielle de réserve extrêmement abondante située à l'intérieur des terres. Une pression à la baisse est donc sans cesse exercée sur l'évolution des salaires.

Evidemment, cette exploitation accrue ne s'effectue pas sans de fortes réactions des travailleurs chinois, comme nous le prouve la grève de 3000 ouvrières de Shenzhen en novembre 2004, se déroulant de manière spontanée et en dehors de toute initiative syndicale. Par ailleurs, le nombre de « conflits collectifs du travail » aurait été multiplié par cinq en 10 ans. Afin d'empêcher toute résistance à cette recrudescence de l'exploitation, la répression exercée par l'Etat chinois sur ces opposants est extrêmement violente. Le pays concentre à lui seul 80% des exécutions enregistrées dans le monde, et le nombre de policiers armés est passé de 500 000 en 1989 à 1,2 millions en 2000 (Dufour, 2003, p. 43).

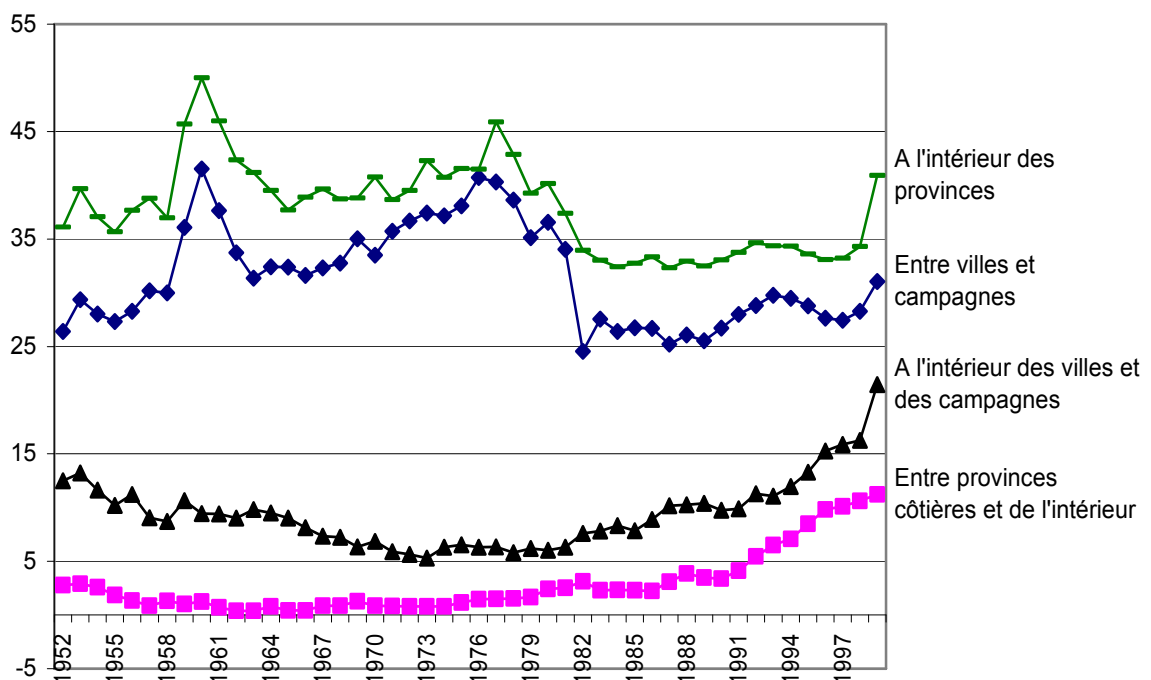
Le poids des administrations locales

Centralisation et hausse des inégalités

Le système répressif du mode de production asiatique est donc en partie responsable de l'augmentation des inégalités et de la hausse du taux d'exploitation. Ce phénomène est d'autant plus accentué en période d'ouverture économique. De même, face à cette ouverture économique, le pouvoir central perd peu à peu de son importance face aux élites locales, ce qui correspond à une autre caractéristique du MPA et explique dans une certaine mesure la hausse des inégalités.

L'Etat chinois s'est engagé depuis 1949 à réduire les inégalités interrégionales (Wei, 2000, p.29). De même, la centralisation politique, liée au MPA, facilite la mise en place de rapports de production capitalistes dans le pays. Dès 1949, le développement de l'industrie lourde est encouragé à l'échelle nationale grâce à cette centralisation du pouvoir. Depuis les années 1920, le pays était surtout contrôlé par de grands seigneurs de la guerre, ce qui empêchait de mettre en place une politique d'industrialisation efficace. A la prise de pouvoir du PCC, les bureaucrates chinois peuvent désormais se lancer dans une réelle industrialisation et prendre des décisions au niveau national. Le système fiscal est alors centralisé, et des transferts, des régions riches vers les régions pauvres, sont réalisés. Lors du premier plan quinquennal (1953-1957), l'accent est mis sur le développement intérieur afin de protéger le pays de toute attaque externe ou interne.

Figure 34 : Décomposition des inégalités de revenus en Chine, en pourcentage (1952-1999)



Source : China State Statistic Bureau (SSB), graphique réalisé par l'auteur

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XVIII de l'annexe

Cependant, cette centralisation politique contribue finalement à augmenter les inégalités. Malgré toutes ces mesures prises en faveur des régions les plus pauvres, les inégalités commencent à s'accroître sensiblement, car les provinces côtières bénéficient des investissements les plus performants. En 1971, la normalisation des relations avec les Etats-Unis attire les investissements vers la côte et stimule le développement économique de cette région, rendue déjà extrêmement performante par le dynamisme des entreprises de bourg et de village (TVE). En fait, les régions côtières se sont fortement développées sous Mao, car, contrairement aux provinces intérieures, les entreprises y obéissaient à la loi du marché. Les provinces côtières (Guangdong, Fujian, Shandong, Jiangsu et Zhejiang) ont donc paradoxalement bénéficié de l'intérêt porté par l'Etat chinois aux provinces de l'intérieur : les grandes entreprises d'Etat qui se sont développées à l'intérieur des terres présentaient une productivité très faible, s'opposant ainsi aux entreprises moyennes de la côte qui ne recevaient pas d'aides de l'Etat et se devaient donc d'être beaucoup plus performantes pour résister à la concurrence (Wei, 2000, pp. 94-108).

Paradoxalement, les transferts interrégionaux n'ont donc fait que contribuer à la croissance, pourtant encore très légère jusqu'en 1979, des inégalités. Ainsi, l'indice Gini s'est élevé, entre 1949 et 1979, de 0,26 à 0,28 (Wei, 2000), et ce essentiellement en raison de l'augmentation des inégalités au sein des provinces, et des inégalités entre les villes et les campagnes.

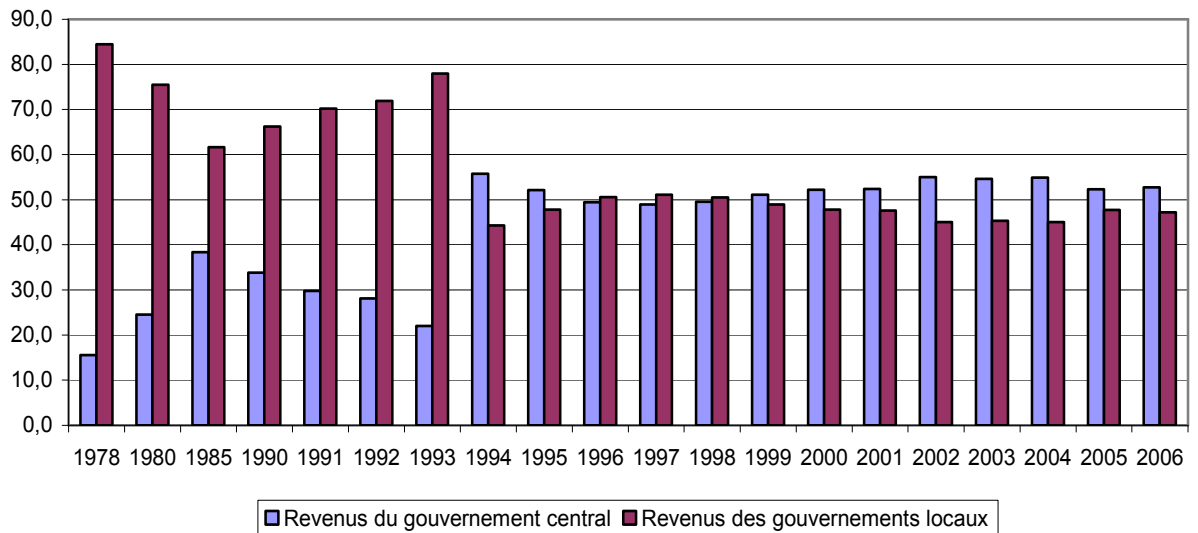
Décentralisation récente et hausse des inégalités

Depuis l'ouverture économique de 1979, les transferts interrégionaux se sont fortement réduits. Pour Deng Xiaoping, les provinces les plus riches devaient servir de locomotive pour le reste du pays, et il fallait donc cesser de leur prélever des richesses pour stimuler la croissance des provinces intérieures : cette stimulation devait se faire, selon lui, « naturellement ». Le revenu provincial réquisitionné par l'Etat passe ainsi de 11% entre 1952 et 1978, à 5% entre 1978 et 1992, et les régions sont désormais dotées d'une plus grande autonomie fiscale (Fu, 2004, p. 157).

La bourgeoisie chinoise ayant été suffisamment encouragée par l'Etat, ce dernier peut se retirer progressivement, comme au Brésil, de la sphère de production, pour laisser place à cette nouvelle classe dominante. La décentralisation politique peut également s'appréhender dans le cadre d'analyse du mode de production asiatique. Pierre Souyri (1982) explique ainsi que ce mode de production voit alterner des périodes de forte centralisation politique, et d'autres durant lesquelles le pouvoir est détenu par des élites locales. La situation actuelle se rapproche de plus en plus du deuxième cas, mais cela ne signifie pas que les inégalités régionales vont en être réduites pour autant puisque les entreprises

obéissent aujourd'hui à la loi du marché et préfèrent s'installer dans les régions les plus riches. Au contraire, la hausse des inégalités interrégionales contribue à expliquer en grande partie la structure de plus en plus inégalitaire du pays.

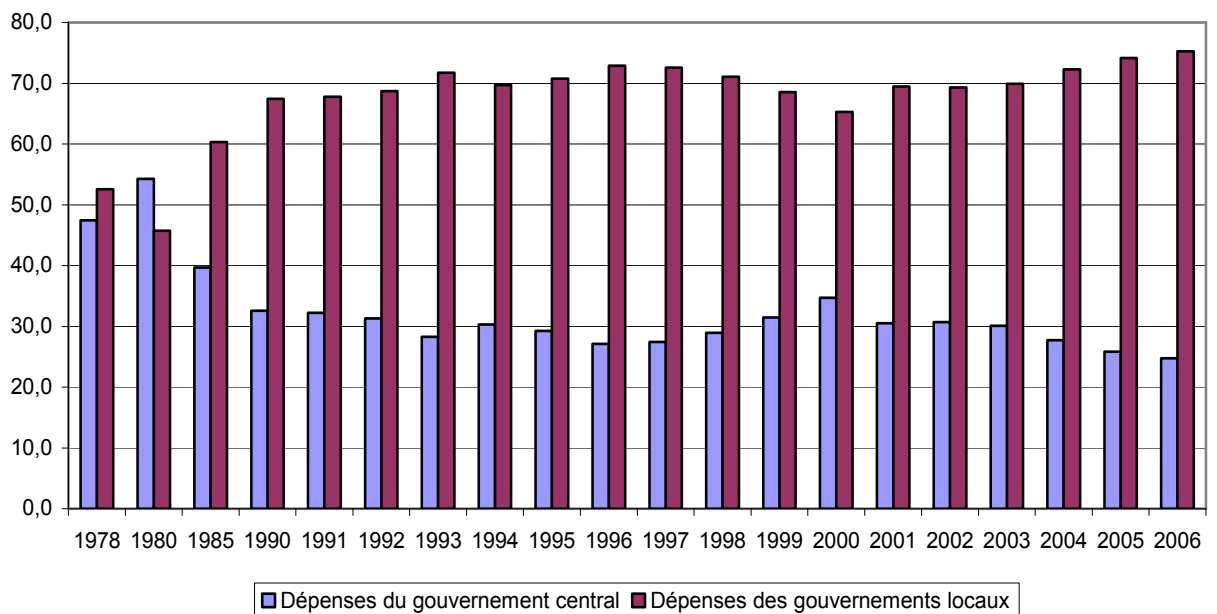
Figure 35 : Revenus du gouvernement central et des gouvernements locaux, en pourcentage du revenu total (1978-2006)



Source : China Statistical Yearbook, graphique réalisé par l'auteur

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XIX de l'annexe

Figure 36 : Dépenses du gouvernement central et des gouvernements locaux, en pourcentage des dépenses totales (1978-2006)



Source : China Statistical Yearbook, graphique réalisé par l'auteur

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XIX de l'annexe

Par ailleurs, depuis les années 1980, la capacité d'extraction financière de l'Etat a fortement diminué. Alors que les revenus de l'Etat constituaient 31,2% du PIB en 1978, cette part n'est plus que de 11,3% en 2000 (Wang Shaoguang et Hu Angang, 2001). Cela s'explique non seulement par l'évasion fiscale (évaluée à 50% pour les entreprises d'Etat, et à 80% pour les entreprises privées), mais aussi par la baisse des revenus industriels (liée à la fermeture des entreprises d'Etat), par les pertes financières des entreprises d'Etat et par les exemptions fiscales en faveur du secteur privé (celui-ci est à l'origine des deux tiers du revenu national, mais ne constitue que 13,5% des recettes fiscales).

Par ailleurs, il est de plus en plus difficile de contrôler une économie en pleine effervescence, et de faire face au pouvoir croissant des autorités locales (Wang Shaoguang et Hu Angang, 2001). La décentralisation, sur le modèle du « setting up separate kitchens and eating from separate pots of rice », engendre un centre de plus en plus faible, et un pouvoir local de plus en plus fort. Les dépenses du gouvernement central ont ainsi diminué de 46,89% du PIB en 1978, à 19% en 2006, ce qui, en raison de la baisse des dépenses sociales, pèse sur le revenu disponible des plus pauvres.

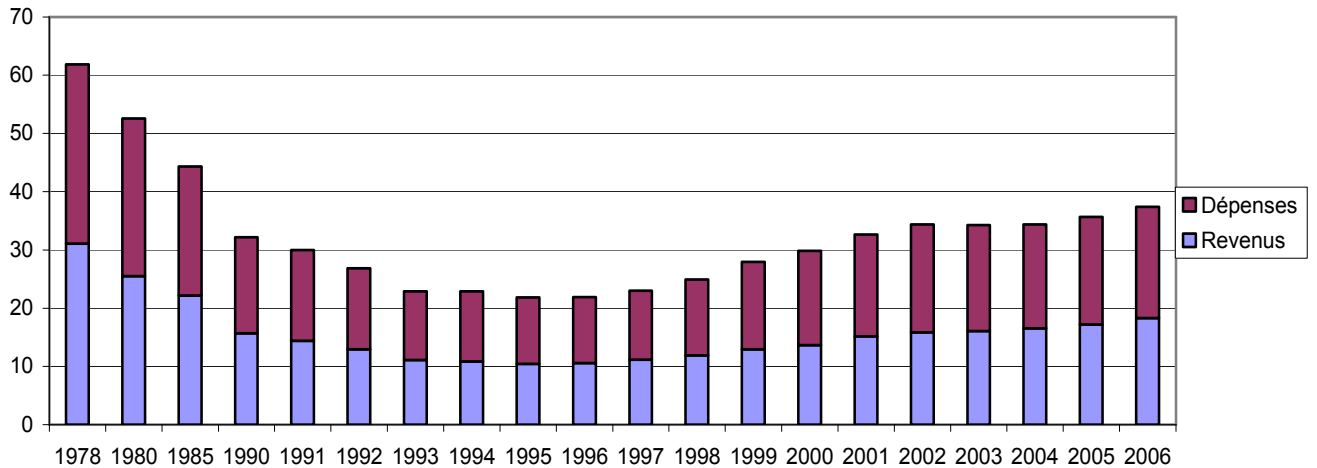
Quand bien même les recettes et les dépenses de l'Etat connaîtraient une légère hausse depuis le milieu des années 1990 (se référer à la figure n°37), et que les recettes avoisinent en 2007 les 20% du PIB, il n'en reste pas moins que le budget de l'Etat est beaucoup moins important que ce qu'il était à la fin des années 1970. Or, si les dépenses sociales stagnent, il n'en est pas de même des recettes, collectées le plus souvent au niveau local. Le fardeau fiscal correspond au troisième poste de dépenses des ménages ruraux, après le logement et la nourriture.

Surtout, en raison d'un système fiscal de plus en plus décentralisé, plus de 50% des dépenses se font aujourd'hui au niveau sub-provincial. Entre 1990 et 2003, le ratio des dépenses publiques des régions les plus riches sur les celles des plus pauvres s'est élevé de 7,3 à 13 (Dollar, 2007), alors qu'au Brésil, ce ratio n'est que de 2,3 (contre 0,65 pour les Etats-Unis). Ce système ne peut que contribuer à accentuer les inégalités régionales.

Aussi bien au Brésil qu'en Chine, le mode de production particulier qui caractérise ces deux pays, ainsi que leur position dans le processus d'accumulation, contribue à y expliquer en partie l'évolution des inégalités. En Chine, c'est surtout le pouvoir répressif de la bureaucratie, ainsi que la période d'alternance entre centralisation et décentralisation politique, qui est à l'origine d'une si forte augmentation des inégalités et d'un processus d'accumulation aussi poussé. Au Brésil, la « mentalité rentière » des classes dominantes soutenues par l'Etat, explique l'augmentation des inégalités jusqu'à la fin des années 1990 du fait d'un taux d'exploitation élevé. Cependant, en raison de l'évolution de l'appareil productif brésilien, ces inégalités ne cessent de diminuer depuis le milieu des années 1990.

Cette évolution n'est pas sans rapport avec les obstacles rencontrés par le processus de l'accumulation, obstacles que nous étudierons dans le deuxième chapitre de cette thèse.

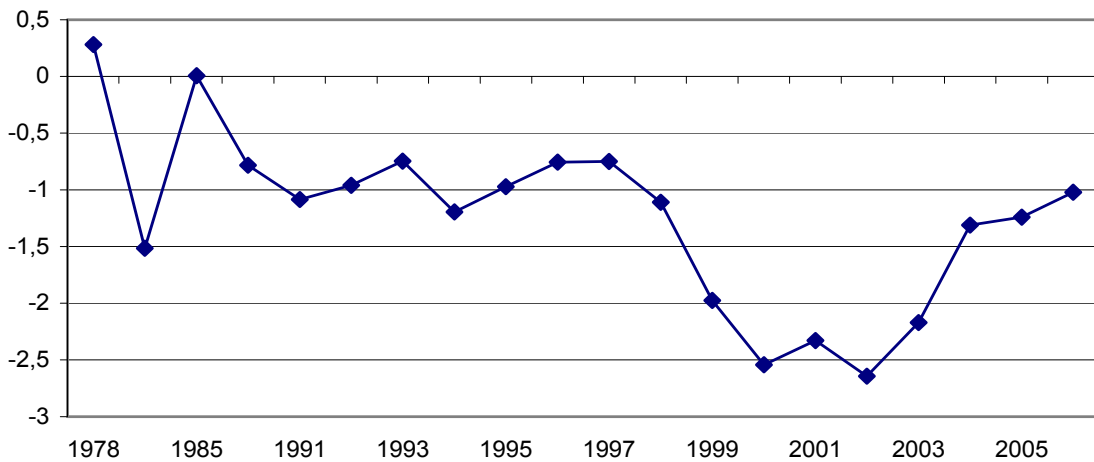
Figure 37 : Revenus et dépenses du gouvernement chinois en pourcentage du PIB (1978-2006)



Source : China Statistical Yearbook, graphique réalisé par l'auteur

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XX de l'annexe

Figure 38 : Solde budgétaire de l'Etat chinois en pourcentage du PIB (1978-2006)



Source : China Statistical Yearbook, graphique réalisé par l'auteur

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XX de l'annexe

c. Ouverture économique et inégalités

La croissance économique est créatrice d'inégalités, aussi bien en Chine qu'au Brésil. Dans ce dernier, une légère baisse des inégalités est pourtant observée depuis une décennie, mais ce phénomène n'est peut-être que temporaire. Le rattrapage technologique, rendu nécessaire par l'insertion internationale de ces deux pays, contribue en grande partie à accroître les disparités entre secteurs de production, en opposant des secteurs « retardataires » à des secteurs situés à la pointe de la technologie. Cependant, si l'ouverture économique ne semble pas diminuer les inégalités sectorielles, il n'en est peut-être pas de même pour les inégalités de revenus. Nous évoquerons ici l'aspect de la libéralisation économique qui consiste à ouvrir les frontières d'un pays au commerce international, et en particulier à abaisser les barrières douanières. Selon certaines études que nous présenterons ici, la libéralisation économique permettrait, grâce à une plus forte intégration au commerce mondial, de diminuer les inégalités sociales, et de stimuler la croissance économique. Qu'en est-il réellement dans le cas de la Chine et du Brésil ?

Le géant latino-américain est depuis toujours intégré à l'économie mondiale, mais la politique d'industrialisation par substitution d'importations mise en place sous Vargas dès les années 1930, impliquait de protéger l'appareil productif de la concurrence extérieure. Il faut attendre le milieu de la décennie 1960 (avec l'arrivée au pouvoir des militaires) pour observer un léger début d'ouverture visant à faciliter l'importation de certains biens de production, indispensables pour rendre les exportations brésiliennes plus compétitives. Puis, progressivement, et notamment entre 1990 et 1994 (dans le même temps que les premiers mouvements de privatisation), la libéralisation commerciale apparaît comme l'une des réformes les plus importantes, approfondie successivement par les différents gouvernements. Ainsi, le tarif moyen d'importation passe de 32% en 1990 (105% pour le tarif le plus élevé), à 14% en 1994 (35% pour le tarif le plus élevé), puis à 10% en 2007. Suite aux profondes réformes de la fin de la décennie 1970, la Chine mène également une politique de libéralisation commerciale, ses tarifs douaniers moyens passant de 50% au début de la décennie 1980 à 10% en 2007, cette politique étant évidemment accélérée par l'entrée du pays dans l'OMC en 2002.

Dans un premier temps, nous nous interrogerons sur l'impact de l'ouverture économique sur les inégalités, et nous nous pencherons plus précisément sur la situation de ces deux pays. Ainsi, l'essor des échanges avec l'extérieur risque d'élever le niveau des inégalités, et de là, pourrait peut-être remettre en cause la croissance économique de ces pays. Avant d'entamer notre deuxième chapitre et d'étudier l'impact des inégalités sur les

phénomènes de surproduction, nous exposerons donc les différentes études établissant un lien de causalité entre inégalités et croissance.

Ouverture et baisse des inégalités ?

La thèse d'Adrian Wood

La théorie HOS et son prolongement par Adrian Wood

Selon la théorie HOS, pour profiter pleinement des échanges internationaux, chaque pays devrait utiliser le facteur de production dont il est le mieux pourvu. Sur le long terme, on observerait alors une convergence du prix de ces différents facteurs de production, le facteur le moins utilisé (travail pour les pays riches, et capital pour les pays pauvres) voyant son prix relatif diminuer. Nous avons pourtant souligné qu'une telle politique économique risquerait de freiner le processus de rattrapage technologique des pays les moins « développés », et pourrait progressivement remettre en question leur place dans le commerce international.

Il n'en reste pas moins que cette théorie fut prolongée par la thèse d'Adrian Wood (1994) qui cherchait à mettre en avant le lien existant entre ouverture économique et inégalités. Selon Wood, l'ouverture contribuerait à réduire les inégalités dans les pays pauvres, et à les augmenter dans les pays riches. Dans les premiers, l'accent mis sur des industries peu capitalistiques nécessitant de la main d'œuvre peu qualifiée, serait à l'origine d'une diminution des inégalités de revenus entre travailleurs qualifiés et non qualifiés. Au contraire, dans les pays riches, le développement d'une industrie à la pointe de la technologie impliquerait une forte utilisation de travail qualifié, et contribuerait donc à augmenter les disparités de revenus entre ces travailleurs et les non qualifiés.

Pour des pays comme la Chine ou le Brésil, l'ouverture économique permettrait donc, d'après cette théorie, de diminuer les inégalités de revenus. L'ouverture devrait normalement les inciter à produire des biens nécessitant beaucoup de travail non qualifié, et l'élévation des revenus de ces travailleurs réduirait les inégalités de revenus existant entre eux et les travailleurs qualifiés. Cependant, pour maintenir leur position sur la scène internationale, ces pays doivent impérativement rattraper leur retard technologique et remonter rapidement l'échelle industrielle. La demande internationale évoluant constamment en faveur des biens à forte valeur ajoutée, il est nécessaire que la production industrielle aille dans le même sens. De là, l'ouverture économique du Brésil et de la Chine s'accompagne plutôt de l'essor d'une industrie très capitaliste utilisant de plus en plus de travail qualifié au détriment du travail non qualifié.

Une vérification de la théorie de Wood en Asie ?

Pour répondre aux critiques s'adressant à son ouvrage *North-South Trade, Employment and Inequality (1994)*, Adrian Wood rédige en 1997 un article dans lequel il explique pourquoi, contrairement aux nouveaux pays industrialisés asiatiques (comme Taiwan et la Corée du Sud), l'Amérique latine n'a pas connu de réduction de ses inégalités. En effet, malgré les prévisions de Wood, le sous-continent connaît une hausse de ses inégalités depuis 50 ans ; dans le cas qui nous intéresse, celui du Brésil, l'indice Gini est passé de 0,493 en 1979 à 0,543 en 1987, pour atteindre dernièrement 0,60 (*Statistical Abstract of Latin America*, Vol. 38, p. 447).

Il est vrai que depuis 10 ans, on assiste à une diminution de l'indice Gini brésilien, et que de deuxième pays le plus inégalitaire du monde en 1990, le Brésil ne se situe plus qu'au dixième rang actuellement. Néanmoins, sur le long terme, on ne peut nier la tendance à la hausse de ses inégalités dans un contexte d'ouverture économique. De même, l'indice Gini de la Chine est passé de 0,30 en 1980 à 0,46 en 2006, la plus forte augmentation des inégalités au monde selon le *World Income Inequality Database*, alors que cette période se caractérise par un mouvement très rapide d'ouverture économique.

Cependant, de la fin de la Seconde Guerre mondiale aux années 1990, les nouveaux pays industrialisés asiatiques se sont plutôt caractérisés par une baisse de leurs inégalités accompagnant leur ouverture économique, ce qui confirmerait la thèse de Wood. Pour ce dernier (1997), la différence entre l'Asie et l'Amérique latine réside dans le fait que l'Asie s'est ouverte au commerce international dans les années 1960-70, alors que l'Amérique latine n'a réalisé cette ouverture que dans les années 1980-90. Or, dans les années 90, l'Amérique latine a dû subir la concurrence d'une main d'œuvre non qualifiée extrêmement bon marché, la main d'œuvre chinoise. Surtout, depuis deux décennies, il existe un « biais technologique » qui impose aux pays du Sud de produire des biens nécessitant l'utilisation non seulement d'une technologie sophistiquée mais également d'une main d'œuvre qualifiée. Ce dernier élément explique le chômage croissant des non qualifiés, et donc la hausse des inégalités, aussi bien au Brésil qu'en Chine.

Les arguments de Wood nous paraissent peu valables, car la hausse des inégalités caractérise l'Amérique latine depuis 50 ans (et non depuis deux décennies). Surtout, avant même sa libéralisation commerciale, le sous-continent s'était spécialisé dans la production de biens requérant une forte intensité capitaliste et une main d'œuvre qualifiée, et ce afin de répondre à la demande des catégories privilégiées du sous-continent. La spécialisation du Brésil dans de tels produits, de même que celle de la Chine, est d'abord une conséquence des inégalités, et non une cause (bien qu'elle en devienne une par la suite). En revanche, la structure socio-économique relativement égalitaire de la Corée et de Taiwan est le résultat

des politiques redistributives de l'après-guerre, et la faible concentration du pouvoir politico-économique est à l'origine des politiques industrielles menées alors. Dans ces deux pays, des réformes agraires furent mises en place avant l'instauration d'une réelle industrialisation. Or, ces réformes sont à l'origine des excellentes performances économiques réalisées par la suite (Kay, 2001, p. 6-7).

L'effet redistributif de ces réformes agraires fut beaucoup plus étendu que celui des réformes agraires latino-américaines ou chinoise, car elles bouleversaient complètement le mode de production en place pour instaurer un mode de production capitaliste. Alors qu'en Corée du Sud et à Taiwan, les propriétaires terriens furent chassés des organes de pouvoir par les réformes agraires, en Amérique latine, ils renforcèrent leur poids économique lors des premiers temps de l'industrialisation, et bloquèrent toute tentative de réforme agraire efficace (Kay, 2001, p. 7). De même, en Chine, la réforme agraire de 1949 ne mit pas fin au mode de production asiatique. Si de telles réformes furent instaurées aussi tôt dans les nouveaux pays industrialisés asiatiques, c'est que la menace communiste était très présente, ou que des occupants étrangers, comme les Nord-Américains, les imposaient de force sans se soucier des intérêts des classes dominantes⁹². Or, dans ces pays, la distribution plus juste des revenus permit la formation d'une vaste demande intérieure, ce qui fut primordial pour le processus d'industrialisation.

En Corée du Sud et à Taiwan, la structure industrielle se tournait donc principalement vers la production de masse de biens de consommation, nécessitant un type de technologie intensive en main d'œuvre. Les inégalités ont donc été considérablement réduites grâce à l'instauration de réformes agraires, et surtout, contrairement à la Chine, grâce à l'absence d'une réelle classe dominante. Ces réformes ont permis d'occuper toute la population active, et de créer de cette manière un marché pour l'industrie naissante.

Au contraire, en Amérique latine, et surtout au Brésil, l'absence de réforme agraire dans les premiers temps de l'industrialisation fut à l'origine de la formation d'un secteur industriel inefficace, dont la production s'adressait de plus en plus à la couche de population possédant les plus hauts revenus. Or, ces biens nécessitaient une production à forte intensité capitaliste, ce qui renforçait le chômage et les inégalités, et par conséquent la contraction de la demande intérieure (Kay, 2001, p. 41). De même, en Chine, la perpétuation du mode de production asiatique ne remit pas en cause la concentration du pouvoir politico-économique, et fut à l'origine du développement d'une industrie lourde

⁹² De même, la domination de l'industrie par le capital japonais durant la période coloniale (de 1910 à 1945 pour la Corée, et de 1895 à 1945 pour Taiwan) implique l'inexistence d'une bourgeoisie industrielle en 1945. « L'une des conséquences de la structure des classes de la Corée du sud et de Taiwan fut le haut degré d'autonomie relative de l'Etat vis-à-vis des fractions et des intérêts d'une classe particulière » (Jenkins, 1988, p. 827).

(répondant aux besoins de la bureaucratie chinoise), très capitalistique, jusqu'à la fin des années 1970, puis de l'essor d'une industrie de biens durables destinés à l'exportation et aux couches privilégiées par la suite. La thèse de Wood n'est donc pas pertinente, car elle ne prend pas suffisamment en compte la diversité des structures socio-économiques pour expliquer l'évolution des inégalités. Or, la structure particulière de la Chine et du Brésil (caractérisés par des « modes de production hybrides ») explique que l'ouverture économique soit à l'origine d'une forte élévation des inégalités dans ces pays, contrairement à l'expérience taiwanaise et sud-coréenne.

Inégalités de revenus et ouverture économique

Travail qualifié contre travail non qualifié

La libéralisation économique rend indispensable le rattrapage technologique, et ce dernier est facilité par une forte concentration des revenus. Par ailleurs, plus le contenu technologique d'une industrie est élevé, et plus la demande de travailleurs qualifiés sera importante. Dans le cas de la Chine et du Brésil, une remontée rapide de l'échelle industrielle provoque une élévation des inégalités entre travailleurs qualifiés et non qualifiés. La libéralisation économique est donc à l'origine, contrairement aux hypothèses de la théorie HOS, d'une augmentation des inégalités entre ces deux catégories de travailleurs.

Or, les qualifiés appartiennent déjà à la mince couche de privilégiés de ces pays, et ces inégalités de revenus ne font que creuser le fossé les séparant des non-qualifiés. Le système éducatif chinois et brésilien révèle en effet de profondes inégalités, seules les classes dominantes y ayant accès. Les inégalités sociales sont donc renforcées par l'inégal accès au système éducatif, et par les disparités de salaires qui découlent de la forte demande de travail qualifié.

En Chine et au Brésil, la formation universitaire est principalement réservée aux classes privilégiées. Quant à l'enseignement primaire, il semble a priori plus égalitaire, mais s'il constitue un bon moyen de réduire l'analphabétisme dans ces pays, il ne permet pas de former suffisamment de travailleurs qualifiés. Au Brésil, 41% des jeunes ont suivi un second cycle complet, mais seulement 7% des travailleurs de 24 à 34 ans ont un diplôme universitaire (IEDI, 2007b). Dans le cas de la Chine, comptabilisant 1,3 milliards de personnes, il n'y a que 2,5 millions de places disponibles à l'université. Seuls 3 Chinois sur 100 réussissent l'examen d'entrée universitaire : alors qu'un tiers des jeunes de moins de 26 ans ont suivi un second cycle complet, moins de 5% possèdent un diplôme universitaire. Bettelheim observe déjà à la fin des années 1970 que l'accès à l'université concerne « avant tout des enfants de cadres, et que ces enfants ont souvent été préparés spécialement à des examens, au moyen de leçons particulières intensives. Les privilèges de ceux qui ont de

l'argent, avant tout des fils et filles de cadres, sont ainsi renforcés » (Bettelheim, 1978, p.43). Une table ronde organisée par l'UNESCO en 1995 classe encore la Chine au 119^{ème} rang (sur 130 pays) en terme de dépenses pour l'éducation par habitant. De même, au Brésil, si le Plan National d'Education prévoit d'ici à 2011 l'inscription d'au moins 30% de la population des 18-24 ans dans l'enseignement supérieur, cette part n'est que de 9% en 2005. Dans ces deux pays, la qualification est donc réservée aux classes les plus privilégiées de la population, et la forte demande de travail qualifié contribue à creuser un fossé déjà existant.

Evidemment, les inégalités salariales, liées au niveau d'éducation, apparaissent extrêmement élevées, aussi bien en Chine qu'au Brésil. La libéralisation, par la remontée de l'échelle industrielle et les besoins croissants en travail qualifié qu'elle engendre, est à l'origine d'une augmentation de ces inégalités. Les travailleurs qualifiés brésiliens sont beaucoup moins concernés par le chômage que les autres, et bénéficient d'un salaire moyen plus de 16 fois supérieur à celui des moins qualifiés. D'après la Banque mondiale (2005), 72% de l'inégalité totale au Brésil serait créée par le marché du travail⁹³, et 52% de celle-ci est liée à de profondes différences dans l'accumulation de « capital humain ». De même, en Chine, les inégalités de salaires contribueraient à expliquer la moitié des inégalités à la fin des années 1990, contre moins d'un tiers dans les années 1980 (Wei Li et Bin Xu, 2003). Dans ces deux pays, la remontée de l'échelle industrielle, ainsi que le poids important des firmes multinationales (lié lui aussi à la libéralisation) seraient à l'origine d'une hausse des inégalités.

Selon Wei Li et Bin Xu (2003), les firmes étrangères participeraient à l'élévation des inégalités en Chine, car elles utilisent beaucoup de travail qualifié au détriment du travail non qualifié. Par ailleurs, les travailleurs qualifiés seraient mieux rémunérés dans les firmes étrangères que dans les entreprises nationales, alors que ce serait le contraire pour les non qualifiés. La simple entrée des multinationales sur le territoire augmente donc les inégalités, y compris lorsque ces entreprises ne sont pas particulièrement capitalistiques. Dans le cas du Brésil également, les firmes multinationales ont plutôt tendance à privilégier le travail des travailleurs qualifiés au détriment des non qualifiés. De nombreuses études établissent un lien, pour l'ensemble des pays de la Périphérie, entre hausse des inégalités et poids des firmes multinationales (Feenstra et Hanson, 1997 ; Maximin, 2004...), nous n'y reviendrons pas. Pour résumer, il s'agit d'affirmer ici que, contrairement à ce qui était supposé dans la théorie HOS, l'ouverture est responsable d'une hausse de la demande de travailleurs qualifiés et contribue à accroître les inégalités de revenus dans les deux pays étudiés.

⁹³ Banque Mondiale, « Pourquoi la société brésilienne est-elle si inégalitaire ? », *Problèmes Economiques*, 16 mars 2005, pp. 15-25

Travail formel contre travail informel. Poids du chômage

Les inégalités salariales croissantes entre travail qualifié et non qualifié se retrouvent également dans les différences de statuts opposant les travailleurs du formel et ceux de l'informel. Aussi bien en Chine qu'au Brésil, l'accent mis sur une industrie de plus en plus capitalistique est responsable d'un accroissement, non seulement du chômage, mais surtout de l'emploi informel. Or, il s'agit bien ici des travailleurs n'ayant pas réussi à se faire recruter par les secteurs les plus modernes de l'économie, et donc principalement des non-qualifiés. Selon le Bureau International du Travail, les travailleurs informels sont définis comme des salariés dont la « relation d'emploi n'est pas soumise, de par la loi ou en pratique, à la législation nationale du travail, à l'impôt sur le revenu, à la protection sociale ou au droit à certains avantages liés à l'emploi (comme par exemple, les préavis en cas de licenciement, l'indemnité de licenciement, les congés payés annuels ou les congés de maladie payés, etc.) ».

En Chine, la part de l'emploi informel serait passée de 14% de la population active urbaine en 1990, à 60% en 2007. Le rapport création d'emplois/croissance du PIB ne cesse de diminuer : l'élasticité de la création d'emplois est passée de 0,453 dans les années 1980, à 0,11 à la fin des années 1990 (Wi Jinglian, 2006). De même au Brésil, le secteur informel s'est développé jusqu'au milieu des années 1990 pour toucher plus de 45% de la population active. Ce chômage, déguisé ou non, concerne ainsi un nombre important de travailleurs chinois et brésiliens, notamment chez les non-qualifiés. Ces travailleurs se trouvent donc dans une situation de précarité souvent plus grave que celle des salariés des secteurs modernes. La montée de l'emploi informel tend donc à créer de nouvelles inégalités, opposant les salariés du secteur formel et les travailleurs informels.

Ici encore, le rattrapage technologique, rendu indispensable par l'ouverture économique, est responsable de la formation de ce marché du travail dualiste. La montée en gamme de l'industrie oblige les entrepreneurs à se focaliser de plus en plus sur des secteurs très capitalistiques, nécessitant beaucoup de capital et de la main d'œuvre qualifiée. La libéralisation est donc indirectement à l'origine, par le biais de ce rattrapage technologique indispensable, de l'élévation des inégalités salariales dans les deux pays étudiés. Ces inégalités reposent aussi bien sur des disparités de salaires à l'intérieur des secteurs formels, entre qualifiés et non qualifiés, que sur des différences de statuts opposant les travailleurs du formel (souvent qualifiés) à ceux de l'informel. Une grande partie des inégalités sociales résultent donc de ce processus de libéralisation économique.

Cependant, selon Edward Anderson (2005), l'ouverture économique pourrait également être à l'origine d'une baisse des inégalités, liée notamment à une diminution des

disparités régionales. Qu'en est-il réellement de cette hypothèse, sur le plan théorique, et dans le cas de la Chine et du Brésil ?

Ouverture et hausse des inégalités

Les inégalités régionales

Une baisse des inégalités régionales ?

L'ouverture économique n'implique pas forcément une réduction des inégalités salariales. La structure socio-économique en place lors de cette ouverture explique en grande partie l'élévation ou la diminution des inégalités qui découle de la politique de libéralisation. En Corée du Sud et à Taiwan, l'ouverture économique, à la fin de la Seconde Guerre mondiale, s'est traduite par une baisse des inégalités en raison de l'accent mis sur une industrie peu capitaliste utilisant beaucoup de main d'œuvre peu qualifiée. Au contraire, dans le cas du Brésil, de fortes inégalités de revenus n'ont fait que stimuler la formation d'un appareil industriel contribuant à renforcer les inégalités en raison de la forte intensité capitaliste qu'il requérait. De même, depuis l'ouverture de la Chine, on observe une remontée rapide de l'échelle industrielle tendant à accentuer les disparités de revenus, notamment entre les travailleurs qualifiés et les non-qualifiés.

Pourtant, certains auteurs affirment que la libéralisation économique peut être aussi bénéfique pour diminuer les inégalités régionales. Cette baisse des inégalités interrégionales devrait donc compenser la hausse des inégalités entre qualifiés et non qualifiés, et contribuer à ce que la libéralisation soit à l'origine d'une baisse des inégalités au niveau national. Pour Edward Anderson (2005), la libéralisation permet de diminuer les inégalités régionales en intégrant l'ensemble du territoire concerné, et non plus seulement les quelques zones bénéficiant auparavant d'une quasi exclusivité sur le commerce extérieur, à ce processus de libéralisation. Selon lui, la baisse des inégalités au niveau mondial, malgré les fortes disparités salariales entre qualifiés et non qualifiés, résulterait d'une baisse des inégalités régionales, ainsi que de la baisse des inégalités hommes-femmes engendrée par l'ouverture économique. Avec l'ouverture économique, l'ensemble des régions brésiliennes et chinoises devraient donc se retrouver de mieux en mieux intégrées au commerce international.

L'étude d'Anderson se situe en réalité dans la lignée des travaux de Dollar et Kray (2002), économistes de la Banque mondiale selon lesquels la libéralisation économique serait à l'origine d'une baisse des inégalités, provoquée par la croissance liée à cette ouverture. De même, l'étude récente de Rob Vos (2006) essaie de démontrer économétriquement que le libre-échange n'aurait aucun impact particulièrement négatif sur les inégalités et la pauvreté, bien au contraire. Cependant, dans le cas de la Chine et du

Brésil, l'ouverture économique semble plutôt avoir entraîné une hausse des inégalités, et ce malgré une forte stimulation de la croissance économique. Dans ces deux pays, y compris les inégalités régionales seraient accentuées par le processus de libéralisation économique et d'ouverture. Seules quelques régions profitent effectivement de la croissance économique, et creusent ainsi progressivement l'écart avec les régions retardataires.

Libéralisation, et baisse de la pauvreté et des inégalités à l'échelle mondiale

Selon Dollar et Kray (2002), la croissance économique aurait un effet bénéfique sur la pauvreté. L'insertion d'un pays au commerce international ainsi que sa libéralisation économique, par la croissance qu'elles engendrent, seraient à l'origine d'une baisse de la pauvreté dans les pays les plus pauvres, et d'une réduction des inégalités à l'échelle mondiale.

Pour appuyer leurs dires, ces deux économistes de la Banque mondiale observent que le nombre de pauvres dans le monde, bénéficiant de moins d'un dollar par jour, aurait diminué depuis les années 1980. Selon Chen et Ravallion (2004, p. 141), cette baisse aurait été de 400 millions. Le profond mouvement de libéralisation de la période considérée (du début des années 1980 à nos jours), serait responsable de ce phénomène. Cependant, il reste à insister sur le fait que la diminution de la pauvreté est en grande partie due à l'évolution de la Chine, celle-ci ayant vu décroître son nombre de pauvres, de 50% de la population en 1981 à 8% en 2006. Par exemple, selon le critère fixant la pauvreté à moins de 2100 calories par jour, le nombre de pauvres dans les zones rurales chinoises a diminué de 260 millions en 1978 à 28 millions en 2005 (Nhu Nguyen Ngo, 2006). Ainsi, selon Bensidoun (2005), les inégalités internationales continueraient à augmenter si l'on ne comprenait pas la Chine dans ces calculs⁹⁴.

Or, d'après de nombreux auteurs, comme Qian (2003), Wade (2004), ou Chen et Ravallion (2006), cette baisse de la pauvreté en Chine serait davantage due à l'action du gouvernement chinois qu'à la libéralisation économique. La libéralisation n'apparaîtrait pas suffisante pour réduire le niveau de pauvreté, et il serait nécessaire de l'accompagner de mesures en faveur des plus pauvres. Selon Chen et Ravallion (2006), la baisse de la pauvreté en Chine aurait été engendrée par une stimulation de la production agricole au début des années 1980, et par la mise en place du système de « responsabilité des ménages » permettant aux familles de tirer profit d'une partie des terres qui leur était allouée. De même, selon Galbraith (recruté comme conseiller technique du gouvernement chinois de 1994 à 1997), la croissance chinoise ne serait en aucune manière liée à la

⁹⁴ Néanmoins, selon Bensidoun (2005), si les inégalités internationales sont en baisse, en raison du poids croissant de la Chine dans l'économie mondiale, il n'en est pas de même des inégalités internes. L'ouverture économique serait actuellement responsable d'une hausse des inégalités aussi bien dans les pays riches, que dans des pays émergents comme le Brésil, l'Inde ou la Chine.

libéralisation économique. Yingyi Qian (2003), dans la lignée de Rodrik⁹⁵, insiste sur le rôle des institutions pour expliquer la réussite économique du pays. La réforme du marché (et le système du « double rail » permettant d'établir des prix de marché à partir d'un certain niveau de production, malgré la présence de prix imposés par le gouvernement), le développement des entreprises de bourg et de village, ainsi que les réformes fiscales, seraient à l'origine de la croissance économique. La relative fermeture du pays peut aussi contribuer à expliquer la réussite chinoise, contrairement aux affirmations de Dollar et Kray qui insistent sur le lien de causalité entre ouverture et croissance.

Malgré cette évolution de la Chine, il n'en demeure pas moins que les études cherchant à démontrer une baisse des inégalités au niveau international sont parfois contestables. Par exemple, Xavier Sala-i-Martin (2002) observe une baisse des inégalités de 1970 à 1998. Il existe cependant un biais dans les calculs de cet économiste : sur une aussi longue période, la majorité des données ne pouvaient être fournies par la Banque mondiale, et selon Bensidoun (2005), 85% de ces dernières furent donc construites ou « omises ». Par ailleurs, Sala-i-Martin utilise des données nationales par quintiles, données qui ne peuvent être suffisamment précises, et ce d'autant plus lorsque la population est importante. Au contraire, Milanovic (2005) réduit sa période d'étude (1988-93 et 1993-98), et utilise un nombre de classes de revenus supérieur à 10¹⁶, ce qui le fait déboucher sur des résultats radicalement différents, son étude concluant à une hausse des inégalités internationales et internes.

Enfin, en ce qui concerne le calcul de la pauvreté, les données ne sont pas non plus très pertinentes. Dans le cas de la Chine, il serait extrêmement compliqué d'y mesurer cette baisse, en raison du grand nombre de Chinois se situant autour de la ligne de pauvreté, et d'un manque considérable de données. Les enquêtes chinoises ne seraient donc pas très fiables. Surtout, pour Robert Wade (2004), la pauvreté mesurée par la Banque mondiale serait sous-estimée, le panier des biens et services pris en compte pour calculer la parité de pouvoir d'achat n'étant pas réellement pertinent. Ainsi, les services apparaissent extrêmement bon marché dans des pays comme l'Inde ou la Chine, mais sont consommés surtout par les plus riches. Si l'on ne prend en compte que les paniers de denrées alimentaires en fonction de leur apport calorique, on se rend compte que le calcul traditionnel de la PPA surévalue le taux de change. En réalité, beaucoup plus de personnes vivent en dessous du seuil de pauvreté défini par la Banque mondiale (moins d'un dollar par jour) : d'après Wade, le nombre de pauvres devrait être multiplié par deux. Il ne semble donc pas que la libéralisation économique soit à l'origine d'une réelle baisse de la pauvreté et des inégalités au niveau international.

⁹⁵ D'après Rodrik, « China is the last country that you want to think of when you think of countries that have played by the rules of the game », in *Boston Globe*, 5 janvier 2003 (“La Chine est le dernier pays dont on pourrait penser qu'il joue les règles du jeu”).

L'évolution des inégalités régionales en Chine et au Brésil

Les inégalités interrégionales ne cessent de croître en Chine, et au Brésil jusqu'à la fin de la décennie 1990. Quelle est la part de responsabilité de l'ouverture économique dans cette évolution ? Selon Shang-Jin Wei (2002), l'enrichissement des régions côtières chinoises, alors que les provinces de l'intérieur restent à l'écart de cette croissance, est responsable d'une hausse des inégalités régionales. Les villes et les régions qui se sont ouvertes le plus rapidement se sont considérablement enrichies. En conséquence, les inégalités régionales, opposant des provinces côtières de plus en plus riches aux provinces de l'intérieur, ne cessent d'augmenter. Kanbur et Zhang (2005) mettent cette hausse des inégalités sur le compte d'une élévation de la part de l'industrie lourde dans l'appareil productif, mais ils insistent surtout sur le rôle de l'ouverture économique.

Cette dernière serait cependant à l'origine d'une baisse des inégalités villes-campagnes dans les régions les plus ouvertes au commerce extérieur, et ce en raison du développement des entreprises de bourg et de village jusqu'à la fin des années 1990. Néanmoins, les inégalités interrégionales s'approfondiraient du fait de l'enrichissement des régions les plus riches. Entre 1989 et 2006, 86% des investissements directs étrangers (IDE) se sont dirigés vers la Chine côtière, région dont le stock d'IDE par habitant est aujourd'hui de 730 dollars (contre 70 dollars dans la Chine de l'intérieur). Alors que la province du Guangdong (78 millions d'habitants, avec un PIB par habitant de 1650 euros) concentre 35% des exportations du pays en 2006 et 28% des investissements directs étrangers, le Sichuan (86 millions d'habitants, avec un PIB par habitant de 620 euros) représente seulement 0,5% des exportations de la Chine et 2% des IDE. Si l'ouverture stimule l'investissement, national et étranger, dans les régions côtières, les provinces de l'intérieur continuent d'être délaissées, ce qui ne fait que creuser le fossé entre ces régions.

Dans le cas du Brésil, il semble aussi que l'ouverture économique n'ait profité qu'aux régions du Sud-Est jusqu'aux années 1990. L'étude de Saboia déjà citée dans la partie précédente (Saboia, 2000) montre pourtant que les disparités régionales brésiliennes tendent aujourd'hui à s'amenuiser. Cela est dû en partie à la nouvelle orientation de l'appareil productif brésilien, celui-ci se focalisant davantage sur des secteurs utilisant beaucoup de main d'œuvre. Par ailleurs, l'action conjuguée de l'Etat fédéral et des administrations infranationales pousse les entreprises, et notamment les multinationales, à s'implanter dans les régions les plus pauvres du pays. Néanmoins, insistons bien sur le fait que ce n'est pas tant la libéralisation économique que la nouvelle orientation de l'appareil productif qui est à l'origine de cette baisse des disparités de revenus régionales. Cette libéralisation fut au contraire responsable d'une forte élévation des inégalités, de la fin de la Seconde Guerre mondiale jusqu'aux années 1990.

Des inégalités opposant le travail et le capital

Hausse des profits et maintien de bas salaires

Aussi bien en Chine qu'au Brésil, l'ouverture est à l'origine d'une hausse des inégalités salariales entre qualifiés et non qualifiés, ainsi que d'une élévation des inégalités interrégionales. Mais qu'en est-il de l'impact de l'ouverture économique sur les inégalités opposant les profits et les salaires ? La croissance économique engendrée par cette ouverture profite-t-elle plutôt aux salariés ou aux entrepreneurs ? Les rapports de classes sont-ils modifiés par ce processus de libéralisation économique ?

Selon Dollar et Kray (2002), la croissance économique devrait profiter uniformément à l'ensemble de la population, salariés et entrepreneurs. D'un côté, la concurrence extérieure empêcherait les entreprises d'imposer des prix trop élevés et d'élever ainsi la part des profits dans le partage de la valeur ajoutée, ce qui freinerait l'instauration d'une structure industrielle monopolistique. De l'autre, l'utilisation croissante de travail qualifié devrait théoriquement engendrer une hausse des salaires au niveau national. L'ouverture économique serait donc à l'origine, d'après ces deux auteurs, d'une modification des rapports de classes, et d'une hausse des salaires dans le partage de la valeur ajoutée.

Cependant, on observe qu'au contraire le rattrapage technologique, rendu nécessaire par l'ouverture économique, est responsable d'une élévation des profits dans le partage de la valeur ajoutée. Au Brésil, alors qu'en 1990, les salaires constituaient 52% du revenu national, cette part n'est plus que de 45% en 2006. Les profits, additionnés aux revenus financiers liés à des taux d'intérêt élevés, s'élèvent durant la même période de 32 à 43% du revenu national. Pourtant, y compris en considérant l'ensemble des revenus, Paes de Barros (2007) met en évidence une nette diminution des inégalités depuis la fin des années 1990. Il n'en reste pas moins que la part des salaires dans le partage de la valeur ajoutée ne cesse de chuter. De même, en Chine, dans les entreprises de bourg et de village, la valeur ajoutée s'est accrue de 11,25% entre 1996 et 2000, et alors que les profits ont augmenté de 10,67%, la hausse des salaires n'était que de 8,09% (Findlay, 2005). Par ailleurs, la part des salaires dans la valeur ajoutée de l'industrie était de 50,7% en 1996, contre 30% en 2006.

La modification du partage de la valeur ajoutée peut être imputée à l'ouverture économique, du fait de la remontée rapide de l'échelle industrielle, et de la formation d'une économie dualiste engendrée par cette ouverture. L'expulsion d'une part importante de la population active hors des secteurs les plus productifs tend à diminuer la productivité des secteurs retardataires. Cette faible productivité permet aux entreprises les plus performantes de bénéficier de salaires peu élevés. Les industries chinoises et brésiliennes les plus modernes recueillent donc des profits élevés, et ce notamment grâce à la possibilité

d'écouler leurs produits à des prix s'alignant sur la valeur moyenne de la production internationale, alors que la valeur de la production nationale est beaucoup plus faible notamment en raison des bas salaires qui sont pratiqués dans ces deux pays.

Libéralisation économique et hausse des inégalités en Chine et au Brésil

Il est donc peu probable que l'ouverture économique soit en mesure de diminuer le niveau élevé des inégalités dans les deux pays étudiés. Au contraire, cette ouverture est à l'origine d'une forte demande de travail qualifié par les entreprises les mieux intégrées au commerce international, alors que la majorité de la population active est rejetée vers des secteurs peu productifs. Ce processus, s'il accroît les écarts de revenus entre salariés, est également responsable d'une hausse des profits dans le partage de la valeur ajoutée.

Profitant des bas salaires engendrés par la structure dualiste de l'économie, les entrepreneurs sont en mesure d'augmenter leurs profits au détriment de la part revenant aux salariés. Il ne faut donc pas s'attendre à ce que le processus de libéralisation économique et d'ouverture ait un impact positif sur le niveau des inégalités. Dans les autres pays de la Périphérie, l'ouverture économique influe également de manière négative sur les inégalités. D'après Jomo (2006), elles se seraient par exemple accrues à Taiwan et en Corée du Sud lors du profond mouvement de libéralisation des années 1990. Pour Cornia (2004), le processus de libéralisation serait également à l'origine d'une hausse des inégalités dans l'ensemble des pays du monde.

Après avoir observé que les inégalités ne cessaient de croître en Chine et au Brésil (ce pays connaissant néanmoins une évolution particulière depuis dix ans), cette sous-partie permet de démontrer que l'évolution de ces pays vers davantage d'ouverture économique n'est pas un remède à la hausse des inégalités. Au contraire, il semblerait que la croissance économique crée ces disparités de revenus, et que rien n'est en mesure de modifier ce processus. La première grande partie de cette thèse nous a donc permis d'établir le lien de cause à effet entre croissance et inégalités. Aussi bien en Chine qu'au Brésil, il ne peut y avoir de croissance économique sans élévation des inégalités.

Dans une deuxième grande partie, nous nous attacherons à étudier l'impact de ces inégalités sur l'accumulation du capital et la croissance économique. Il s'agira donc de comprendre l'autre lien existant entre croissance et inégalités. Sur le long terme, ces inégalités ont-elles en retour un impact positif ou négatif sur le processus d'accumulation du capital ? Avant d'entamer cette deuxième partie, il s'agira de présenter les différentes études s'interrogeant sur ce nouveau lien entre inégalités et croissance.

Nous exposerons dans un premier temps les analyses selon lesquelles une structure socio-économique inégalitaire permet de stimuler la croissance économique, aussi bien du

fait des apports de capitaux élevés qu'elle permet, qu'en raison des incitations à investir qu'elle crée. Cependant, d'autres études, plus empiriques, viennent progressivement remettre en cause cette vision des choses.

d. L'impact des inégalités sur la croissance

Inégalités et offre de capitaux

Une offre supérieure de capitaux

Premiers pas dans l'industrialisation et apports de capitaux

Les principaux débats tournant autour du lien noué entre inégalités et accumulation, ont pendant longtemps consisté à effectuer cette observation : un niveau élevé d'inégalités serait nécessaire à l'accumulation. Ainsi, en 1955, Kuznets publie son article « Economic growth and income inequality » sur lequel reposeront une grande partie des analyses actuelles portant sur le rapport entretenu entre inégalités et croissance : d'après ce qu'il observe dans les pays développés, lors du processus de développement économique, les populations se déplacent d'un secteur agricole à bas revenu vers un secteur industriel à haut revenu.

On ne peut donc échapper à une inégalité de revenus croissante dans les premiers temps de l'industrialisation, cette concentration des richesses stimulant le processus d'accumulation ; puis, lorsqu'une majorité d'individus se retrouve employée par l'industrie, la baisse des inégalités apparaît inéluctable. En effet, celle-ci s'effectue « naturellement » lorsque le niveau d'éducation augmente, lorsque la croissance diminue le nombre d'emplois informels (et augmente donc les salaires), et enfin lorsque le taux d'urbanisation s'élève (les salaires étant plus élevés en ville qu'à la campagne). D'après le prolongement « logique » de cette analyse, la phase de démarrage économique des pays « sous-développés » risque de s'accompagner d'une hausse des inégalités, mais la poursuite du processus de développement conduira sûrement à une réduction de ces inégalités de revenus et de patrimoine.

Cependant, la croissance économique chinoise paraît peu disposée à s'accompagner d'une baisse des inégalités dans les années à venir, et l'indice Gini ne cesse d'augmenter depuis le début des années 1980. Surtout, la baisse des inégalités au Brésil, depuis le milieu des années 1990, s'effectue davantage dans le cadre d'une « désindustrialisation relative » et d'un ralentissement de la croissance économique. Dans ce pays, la croissance économique s'est plutôt accompagnée, sur le long terme, d'une élévation des disparités de

revenus : l'indice Gini s'est élevé de 0,49 en 1979, à 0,59 en 2006, et la part des 10% les plus riches dans le revenu national est passée de 39,6% en 1960, à 47,2% en 2006. Or, dans le cas du Brésil, le taux d'urbanisation est aujourd'hui supérieur à 80%, et les salaires sont en général plus élevés en ville qu'à la campagne, mais le taux de chômage reste important (environ 10% de la population active). Surtout, le nombre d'emplois informels (concernant, davantage que le chômage, les catégories les plus pauvres de la population) ne diminue pas, car c'est souvent la seule source de revenus de nombreux Brésiliens. Enfin, seules les classes les plus aisées ont accès à l'éducation, et notamment à l'enseignement supérieur, ce qui contribue à renforcer les inégalités. L'analyse de Kuznets semble donc difficilement s'appliquer ici. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle nous avons souligné que ce dernier avait mis en garde, depuis le départ, contre les récupérations dont son article pouvait faire l'objet. Il insistait bien sur le fait que les pays de la Périphérie pouvaient suivre un parcours différent, en raison notamment d'une structure sociale différente de celle du Centre, et du poids économique beaucoup trop important des classes dominantes.

Surtout, l'analyse de Kuznets sur le lien inégalité/croissance part de l'hypothèse qu'une certaine concentration de revenus est indispensable à tout essor industriel. Sans cette concentration, les apports de capitaux risqueraient d'être insuffisants, et cela remettrait en cause le processus d'industrialisation. Pourtant, les premiers pas de l'industrialisation, dans les pays du Centre, ne furent pas effectués par les classes privilégiées de l'époque. Au contraire, aux XVIII^e et XIX^e siècles, aussi bien en Angleterre qu'en France ou en Allemagne un peu plus tard, les capitaux furent majoritairement apportés par la moyenne et petite bourgeoisie, notamment par la catégorie des petits artisans. Il n'en reste pas moins qu'aujourd'hui, les capitaux requis pour démarrer le processus d'industrialisation dans les pays de la Périphérie, atteignent un niveau beaucoup plus élevé qu'à l'époque, ce qui explique l'intervention indispensable de l'Etat ou celle de classes privilégiées en mesure de mobiliser autant de ressources.

La thèse de Kaldor

Une certaine concentration des richesses semble donc indispensable pour se lancer dans le processus d'industrialisation. Cette analyse fut principalement prolongée par Kaldor dans un article de 1956. Selon lui, la propension à épargner des capitalistes est supérieure à celle des salariés, et favoriser les premiers permettrait d'élever le taux d'épargne national. Cette épargne serait ensuite utilisée pour investir dans la sphère industrielle, et stimulerait la croissance économique. Si Kaldor s'inspire, dans la majorité de ses ouvrages, de Keynes, il s'écarte de l'enseignement de ce dernier sur ce point. Il suppose effectivement que l'économie est dans une situation de plein emploi, et parce que chez lui, la répartition du

revenu s'ajuste de façon à ce que l'épargne soit égale à l'investissement, il exclut par là même le principe de demande effective. La production ne serait ici limitée que par les ressources disponibles, et non plus par la demande : il s'agirait d'un retour à la loi de Jean-Baptiste Say...

Deux grands courants de la théorie économique ont analysé les relations entre l'épargne et l'investissement, et, paradoxalement, Kaldor se trouverait plutôt du côté des « adversaires » de Keynes. Dans les années trente, l'école autrichienne, et notamment Hayek, estime que l'épargne doit être un préalable à l'investissement : sans cette épargne, l'entrepreneur devrait recourir au crédit, ce qui augmenterait son endettement, et pourrait freiner la croissance économique. Keynes a une vision radicalement différente : pour lui, trop d'épargne peut être nuisible à l'économie, et surtout, ce n'est pas l'épargne qui détermine l'investissement, mais plutôt l'épargne qui dépend de l'investissement. Il n'existe donc pas, dans l'analyse keynésienne, une égalité *ex ante* entre épargne et investissement. Si la demande effective est insuffisante, l'épargne ne se transformera pas en investissement, et un fort taux d'épargne, par son impact négatif sur le niveau de la consommation (ce qui est épargné n'est pas consommé), freinera la croissance économique.

Bien qu'il soit qualifié de « post-keynésien », Kaldor s'appuie donc sur des hypothèses néoclassiques lorsqu'il analyse le lien entre épargne et investissement, et notamment le lien entre concentration des revenus et investissement. Or, y compris en laissant de côté les objections keynésiennes, l'analyse de Kaldor peut être remise en cause sur plusieurs points. Dans un premier temps, Kaldor part du principe que seuls les capitalistes épargnent. Cette hypothèse ne se vérifie pourtant pas dans le cas de la Chine : comme dans la thèse de Pasinetti (1974), on se rend compte que l'épargne n'est pas forcément liée à l'origine sociale de l'agent économique. Il existe en effet une épargne salariale, et l'augmentation des salaires peut aussi contribuer à élever le taux d'épargne national.

Dans le cas de la Chine, la monétarisation de l'économie, et les conditions de vie de plus en plus précaires des couches les plus défavorisées de la population poussent ces dernières, ainsi que les couches moyennes, à épargner une part importante de leurs revenus. Aussi bien pour faire face aux dépenses d'éducation et de santé, que pour s'assurer un revenu à leur retraite, les salariés sont incités à épargner de plus en plus, ce qui explique en partie un taux d'épargne supérieur à 40% dans ce pays. Des années 1980 jusqu'à la fin de la décennie 1990, l'épargne des entreprises aurait ainsi été progressivement substituée par

l'épargne des ménages chinois⁹⁶. Par ailleurs, l'adoption d'un certain mode de vie par les capitalistes peut engendrer une forte propension à consommer chez ces derniers, et une hausse de leurs revenus ne se traduit pas forcément par un taux d'épargne supérieur.

Inégalités et baisse de l'offre de capitaux

Inégalités et faible taux d'épargne

Selon Kaldor, la propension marginale à épargner des riches est supérieure à celle des pauvres. En admettant que le taux de croissance du PIB soit corrélé positivement à l'épargne nationale, la croissance sera donc d'autant plus forte que les inégalités seront élevées. Cependant, la relation entre la propension à épargner et le niveau de revenu n'est pas évidente. En effet, si la propension marginale à épargner apparaît croissante pour les faibles et moyens revenus, elle est au contraire décroissante pour les plus hauts revenus (Attanasio et Binelli, 2004, p. 8).

Borschier remarque ainsi que les inégalités n'engendrent pas toujours une hausse de l'épargne des riches, la propension à consommer des classes supérieures dépendant étroitement de la structure sociale du pays (Borschier, 1985, p.133) : par exemple, les classes privilégiées brésiliennes et chinoises présentent une propension à consommer extrêmement élevée en vue de modeler leur consommation sur celle des pays riches, ce qui pourrait nuire à l'épargne nationale. En ce qui concerne l'épargne, « la relation entre les inégalités et la croissance n'est positive qu'à de très faibles niveaux de revenus » (Attanasio et Binelli, 2004, p. 8), et l'analyse de Kaldor semble difficilement s'appliquer à des pays comme la Chine ou le Brésil.

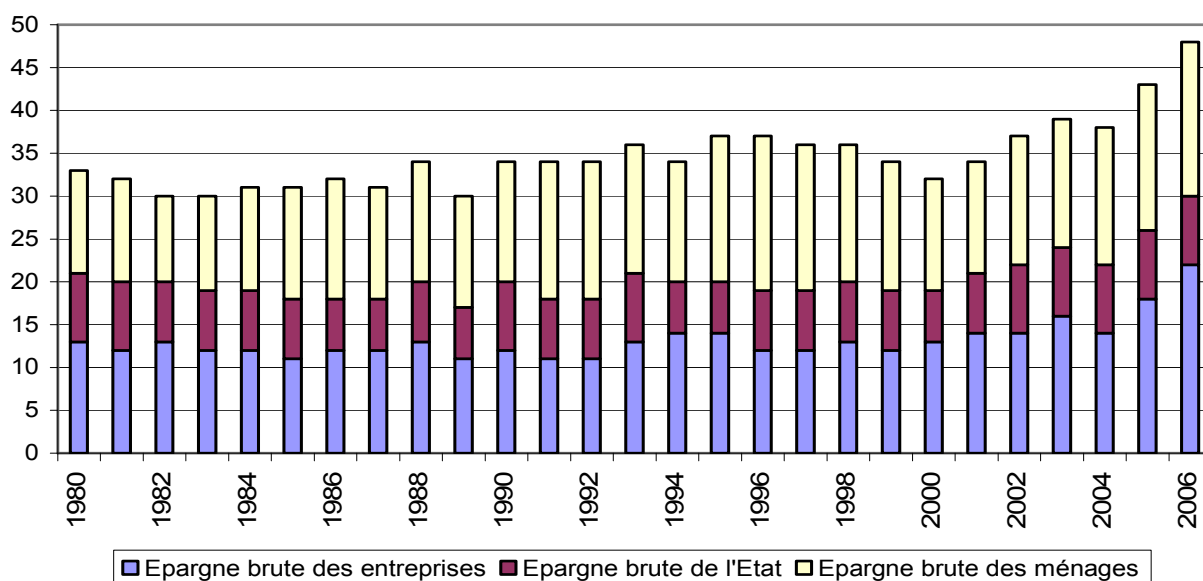
En Amérique latine, le taux d'épargne des entreprises n'atteint que le quart de celui observé en Asie du Sud-Est (CNUCED, 1997, p. 52), et ce notamment en raison de la forte propension à consommer des classes dirigeantes. D'après la CNUCED (1997, p. 266), dans les pays du sous-continent, « par comparaison avec les autres pays, la consommation de luxe des classes possédantes semble absorber une part tout à fait disproportionnée des ressources nationales qui seraient en partie automatiquement affectées à l'investissement si un système d'imposition progressif plus efficace était mis en place et/ou si des mesures efficaces étaient prises pour encourager les entreprises à ne pas distribuer leurs bénéfices ».

Dans le cas du Chili, dans la période 1940-1964, Kaldor (1964) lui-même insiste également sur l'impact négatif des inégalités sur l'investissement : « le pourcentage des bénéfices nets non distribués par rapport aux bénéfices nets totaux a été remarquablement faible au Chili pendant toute la période (1940-1954) ; Les entreprises ont distribué en

⁹⁶ Avant 1978, le taux d'épargne élevé de la Chine provenait des profits importants des entreprises publiques, alors qu'en 1997, l'épargne des ménages contribuait à expliquer 50% de l'épargne nationale (World Bank, 1997, p. 5).

général la majeure partie de leurs bénéfices [...] Les chiffres extrêmement faibles de l'épargne nationale, en dépit du taux élevé à la fois des bénéfices et des dividendes, ne peuvent donc s'expliquer que par la forte propension à consommer des classes capitalistes ». Dans le cas du Brésil, alors que le PIB s'élevait annuellement de 7,5% entre 1968 et 1977, le taux d'épargne est resté inchangé, à 20% du PIB : pourtant, les inégalités ne cessaient dans le même temps de s'accroître, et les capitalistes recueillaient une part croissante du revenu national. Au Brésil, de fortes inégalités seraient donc plutôt à l'origine d'une stagnation du taux d'épargne, contrairement à la première analyse de Kaldor.

Figure 39 : Epargne des ménages, des entreprises et de l'Etat en Chine, en pourcentage du PIB (1980-2006)



Source : Anderson (2007) ; Banque mondiale,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXI de l'annexe

Il reste cependant à expliquer le taux d'épargne élevé de la Chine (supérieur à 40%), malgré la présence d'une classe de privilégiés commençant à adopter les modes de vie du Centre. L'accroissement des inégalités en Chine serait-il responsable, comme dans la thèse de Kaldor, d'une élévation du taux d'épargne national, et donc du fort taux d'investissement qui en découlerait ? D'une certaine manière, ce sont bien ces inégalités en hausse qui sont à l'origine d'une augmentation de l'épargne, mais cette corrélation ne s'explique pas seulement dans le sens envisagé par Kaldor. Certes, l'épargne des capitalistes augmente fortement, ce qui permet de bénéficier d'un taux d'autofinancement élevé, notamment dans les entreprises privées. Dès la fin des années 1990, l'épargne des entreprises recommence même à dépasser l'épargne des ménages (figure n°39). Cette épargne des entreprises s'explique en partie par des conditions de prêts extrêmement dures, et par la nécessité de dépôts importants auprès des banques pour assurer ces prêts (Anderson, 2006 ; Weijian

Shan, 2006). Par ailleurs, la structure socio-économique de plus en plus inégalitaire de la Chine pousse également les salariés à épargner, et ce dans le cadre de la constitution d'une épargne de précaution. Contrairement à l'analyse de Kaldor, le taux d'épargne élevé en Chine serait engendré également par l'épargne des catégories les moins favorisées.

Dans ce cas bien précis, il est donc vrai que les inégalités stimulent la formation d'une épargne, cette dernière provenant non seulement des entreprises et des catégories les plus favorisées, mais également des classes moyennes en voie de prolétarianisation. Néanmoins, la réforme du système financier réclamée par certains économistes (Anderson, 2007), ainsi que le creusement des inégalités, risqueraient de remettre en cause cette épargne des entreprises ainsi que celle des classes moyennes prolétarianisées. En effet, des économistes comme Anderson (2006 ; 2007) réclament une réforme du système financier pour que les entreprises aient plus facilement accès au financement externe : une telle réforme obligerait les banques à réclamer moins de garanties (et donc moins de dépôts) en échange de leurs prêts, et les entreprises pourraient se permettre de moins épargner. De même, la poursuite de la hausse actuelle des inégalités risquerait de prolétarianiser les couches moyennes épargnant actuellement en vue de se protéger face à un avenir incertain. Une telle prolétarianisation risquerait alors d'engendrer une forte chute de l'épargne des ménages. Il semble donc qu'aujourd'hui les inégalités ne sont pas encore assez fortes pour entraîner comme au Brésil une stagnation du taux d'épargne, mais cette dernière pourrait très bien être observée dans les années à venir.

Inégalités et baisse de l'investissement

Précédemment, nous sommes partis de l'hypothèse de Kaldor selon laquelle un taux d'épargne élevé engendrait systématiquement un taux d'investissement élevé. Cependant, comme dans l'analyse keynésienne, il se trouve que l'épargne n'est pas égale, *ex ante*, à l'investissement. Un certain nombre de conditions, comme un taux de rentabilité élevé, un taux d'intérêt faible, et la présence de débouchés, doivent être réunies avant que l'entrepreneur ne se décide à investir.

Par exemple, du point de vue de la rentabilité, l'apport massif de capitaux peut permettre de bénéficier d'économies d'échelle, et dans ce cas, la présence d'un taux d'épargne élevé causé par de fortes inégalités pourrait être à l'origine d'une hausse de l'investissement. De nombreux projets d'investissement révèlent en effet certaines indivisibilités, et nécessitent d'importantes entrées de capitaux. Ainsi, la création d'une entreprise implique des coûts fixes et des fonds perdus, que seuls les plus riches sont en mesure d'assumer (Attanasio, 2004, p. 9). La polarisation de la richesse serait donc

nécessaire pour stimuler l'industrialisation d'un pays. Cependant, la stratégie de flux tendus adoptée actuellement par les entreprises s'oppose à la production de masse du fordisme. Comme le remarque Charles Oman (1995, p. 75-77), les entreprises peuvent aujourd'hui se permettre d'être plus petites, et les économies d'échelle ne constituent plus un problème pour les investisseurs. La taille minimale à respecter des entreprises, et l'apport initial massif en capital qui en découle, n'apparaissent donc plus comme des caractéristiques essentielles du secteur productif, et ne peuvent plus justifier le maintien d'un niveau d'inégalités élevé.

Par ailleurs, une autre explication visant à mieux comprendre le lien noué entre inégalités et offre de capitaux, est souvent mise en avant : il s'agit de la théorie des marchés de capitaux imparfaits selon laquelle la capacité individuelle à emprunter est conditionnée par le niveau de revenu initial (Aghion, Caroli et García-Peñalosa, 1999, pp. 1621-1623). Selon cette théorie, l'accès au crédit est limité pour les plus pauvres, et de nombreux projets d'investissement ne voient pas le jour. L'investissement et la croissance pourraient donc être stimulés par une baisse des inégalités qui permettrait la création de petites entreprises.

Aghion (1999) souligne aussi le fait que plus un individu est pauvre, plus il aura besoin d'emprunter pour financer son projet ; en conséquence, cet individu fournira un niveau d'effort moindre, dans la mesure où il devra partager une plus grande partie du retour sur l'investissement avec son créancier (Attanasio et Binelli, 2004, p.10). De plus, d'après l'hypothèse des rendements décroissants de l'accumulation de capital humain, une politique visant à réduire les inégalités permettrait de détourner les ressources vers les individus ayant les rendements marginaux les plus élevés.

Evidemment, il n'en reste pas moins que ces théories sont toujours aussi peu pertinentes, car elles reposent sur une vision néo-classique de l'économie, c'est-à-dire sur l'existence d'un homo-oeconomicus libéré des rapports de classes. Néanmoins, ces analyses sont bien la preuve qu'y compris dans la sphère de la pensée économique dominante, la corrélation positive qui peut exister entre inégalités et croissance est de plus en plus remise en cause.

Inégalités et incitations à investir

Inégalités et hausse des incitations

Les motifs « psychologiques »

D'après les analyses précédentes, il semble qu'un niveau d'inégalités élevé ne soit pas à l'origine d'un taux d'épargne et d'une demande de capitaux particulièrement importants. Cependant, certains auteurs mettent en avant le fait que des inégalités

considérables sont en mesure de stimuler l'investissement en raison des fortes incitations à s'enrichir qu'elles créent. L'investissement ne serait donc pas engendré ici par un taux d'épargne élevé, mais par des motifs relevant plutôt de l'ordre psychologique. L'argument des incitations est ainsi mis en avant pour justifier l'existence d'inégalités. Par exemple, pour Frederick von Hayek (1995), les inégalités sont nécessaires pour assurer la dynamique de l'économie. Il s'agit notamment, par le biais de ces inégalités, de récompenser les « meilleurs ».

Selon Mirrlees (2006), des salaires fixes et réguliers découragent tout effort de la part des travailleurs. En conséquence, « l'indexation de la rémunération sur la production finale augmentera leurs incitations et maximisera la production de l'ensemble de l'économie » (Attanasio et Binelli, 2004, p. 9). Cependant, pour Aghion (1999, p. 1620), de faibles salaires peuvent aussi diminuer la productivité de l'employé. On observe par exemple que la réforme agraire en Corée et à Taiwan permet de réduire les inégalités tout en augmentant la productivité (Birdsall, Ross et Sabot, 1995, p.215) : contrairement aux hypothèses de Mirrlees, la baisse des inégalités élève donc ici la productivité des travailleurs. On pourrait aussi se demander pourquoi, selon Mirrlees, seules comptent les incitations envers les travailleurs. En effet, des inégalités considérables engendrent une moindre nécessité pour les classes les plus aisées de défendre leurs biens en réalisant des investissements rentables, leur position sociale et économique étant définitivement assurée.

Afin de « dépasser » ce dilemme, Chaudhuri et Ravallion (2006), dans le rapport de la Banque mondiale sur l'Inde et la Chine, distinguent les « mauvaises » et les « bonnes » inégalités. Les inégalités peuvent contribuer à stimuler la production, comme lors de l'instauration du système de responsabilité des ménages⁹⁷ en Chine au début des années 1980, et dans ce cas, sont bénéfiques pour la croissance. Cependant, lorsqu'un niveau d'inégalités trop élevé renforce la corruption, et surtout diminue la productivité des travailleurs, il s'agit d'instaurer certaines mesures politiques visant à transformer ces mauvaises inégalités en bonnes inégalités. Dans le cas de la Chine, des politiques cherchant à aider les paysans pourraient permettre une telle évolution, car ces derniers constituent la catégorie la plus négativement touchée par la croissance des inégalités.

⁹⁷ Dans la première moitié des années 1980, les droits d'utilisation du sol ont évolué afin d'accroître les revenus des ruraux (sans que le régime de propriété ne soit remis en cause, les terres appartenant toujours à l'Etat), et les paysans eurent alors la possibilité de vendre une partie de leur production au prix du marché, et non à celui imposé par l'Etat. C'est le système du « double rail » : une partie de la production, au-delà d'un quota fixé par l'Etat, peut être vendue au prix du marché et non plus à un prix administré.

Le rôle des politiques redistributives

Selon des auteurs comme Hayek ou Mirrlees, les prestations sociales découragent le travail. Or, les politiques de redistribution mises en place par des sociétés faiblement inégalitaires risquent d'amoindrir les incitations à investir des entrepreneurs, ces derniers étant « lourdement taxés ». Cependant, de nombreux économistes (Alesina et Rodrik (1994), Persson et Tabellini (1991)...) ont au contraire montré que dans les sociétés inégalitaires (et démocratiques, au sens formel du terme⁹⁸...), beaucoup plus d'électeurs sont enclins à soutenir les politiques redistributives (Aghion, Caroli et García-Peñalosa, 1999, p. 1621). Une grande partie de la population se sentant lésée par la structure inégalitaire de ces sociétés, il est logique que la majorité des électeurs soutienne des politiques qui lui sont favorables, donc des politiques essentiellement redistributives.

Maintenant, il s'agit de savoir si ces politiques nuisent à la croissance et à l'investissement, car elles sont souvent réputées pour freiner l'accumulation du capital et donc la croissance (CNUCED, 1998, p. 66). Ainsi, les politiques « populistes » générées par de fortes inégalités dissuaderaient l'investissement. Selon Birdsall (1995, p. 198), les politiques de transfert furent beaucoup plus courantes en Amérique latine qu'en Asie du Sud-Est ; or, ces programmes, mis en place par des régimes populistes, n'ont pas stimulé la croissance économique. Surtout, de fortes inégalités n'entraînent pas forcément la mise en place de politiques en faveur des plus pauvres. Ainsi, dans de nombreux pays de la périphérie, l'impôt est régressif⁹⁹, et les politiques menées favorisent souvent les plus riches ; par exemple, en Amérique latine, l'Etat subventionne considérablement l'enseignement supérieur alors que seules les classes les plus aisées de la société y ont accès.

En ce qui concerne leur impact sur la croissance et l'investissement, tout dépend donc de la forme de ces politiques redistributives. En effet, elles peuvent parfois avoir un impact positif sur la croissance. La CNUCED (1998, p. 67) prend l'exemple des politiques consistant à taxer les riches pour fournir un meilleur système éducatif (et donc augmenter le « capital humain », que nous étudierons prochainement) ou réduire la criminalité (et donc réduire l'instabilité) : diverses études économétriques insistent ainsi sur la relation positive entre la croissance et les transferts (Alesina et Rodrik, 1994). Concluons en mettant l'accent sur le fait qu'il n'est pas évident de faire ressortir une relation stable entre un bas niveau d'inégalité et la présence d'un environnement politique propice aux investissements : tout dépend des politiques mises en œuvre.

⁹⁸ On peut douter qu'une véritable démocratie puisse subsister dans une société inégalitaire. Même si dans la forme (suffrage universel...), il semble y avoir démocratie, dans le fond, une telle société ne repose que sur le « gouvernement des élites » s'opposant au « pouvoir du peuple » (cf José Nun, *¿Democracia : gobierno del pueblo o gobierno de los políticos ?*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2000)

⁹⁹ Cet impôt régressif s'illustre notamment par la faiblesse des impôts sur le revenu, alors que les taxes indirectes présentent un niveau élevé.

Inégalités et baisse de l'investissement

Instabilité politique et capital humain insuffisant

Il n'en reste pas moins que de fortes inégalités peuvent freiner la croissance économique en renforçant le caractère instable de la structure sociale et politique du pays étudié. Dans un premier temps, notons qu'un degré élevé d'inégalités peut sembler gênant pour l'investissement. En effet, de fortes inégalités engendrent souvent une instabilité politique et sociale, cette dernière ayant un impact négatif sur l'investissement. Ainsi, l'épargne des riches dans les pays inégalitaires de la Périphérie se transforme rarement en investissement productif, des risques subsistant en raison des tensions sociales liées aux inégalités. De même, les ressources utilisées pour briser les conflits sociaux dus à la présence de ces inégalités se substituent à des investissements plus productifs (Bornschieer, 1985, p. 133). L'épargne se dirige donc souvent vers des investissements non productifs (spéculation foncière, fuite de capitaux vers les pays du Centre...).

Cependant, l'expérience historique nous révèle qu'on peut observer parfois des distributions de revenus acceptées socialement bien qu'inégalitaires. L'instabilité est beaucoup plus importante lorsque les inégalités s'accompagnent d'un niveau de pauvreté absolue considérable, ou d'un bouleversement économique (qu'il s'agisse d'une forte croissance ou d'une crise). Par exemple, les Etats-Unis ont un indice Gini aussi élevé (0,40) que de nombreux pays pauvres africains ou asiatiques, mais l'instabilité politique y est beaucoup plus faible (CNUCED, 1998, p. 65). L'inégalité n'engendre donc pas toujours de l'instabilité politique. Au contraire, une société « égalitaire » peut s'accompagner d'une forte instabilité politique si le niveau moyen de revenu est faible.

Selon Ted Gurr (1970), les hommes se rebelleraient en raison d'un sentiment de privation lié à la non réalisation de certaines attentes, et à la dégradation de leur situation relativement à celle d'une autre partie de la population. Par exemple, dans le cas de la Chine, l'instabilité sociale ne cesse de progresser, notamment parce que de nombreux Chinois ne ressentent pas les effets bénéfiques de la croissance économique, et qu'une couche de privilégiés commence à se distinguer de plus en plus. Le sentiment de frustration et de révolte est donc beaucoup plus perceptible dans les villes que dans les campagnes chinoises, les urbains ayant davantage d'attentes, et donc de déceptions (Knight et Song, 1990, p. 54). D'après la Banque mondiale¹⁰⁰, les manifestations, pourtant peu tolérées par le gouvernement chinois, seraient ainsi passées d'un total de 8300 en 1993, à 80 000 en 2005. Certains auteurs comme Gérard-Marie Henry (2006) y voient même un risque de remise en cause de la structure socio-économique de la Chine dans son ensemble. Une meilleure

¹⁰⁰ World Bank, *An East Asian Renaissance : ideas for economic growth*, 2006

acceptation de cette structure pourrait provenir d'un effort réalisé en faveur de l'instauration d'un système éducatif accessible à tous, contribuant à répandre plus facilement, par exemple, une vision nationaliste de la société et limitant ainsi les conflits sociaux fondés sur la détention ou non des moyens de production.

Une baisse des inégalités, en réduisant les conflits sociaux, pourrait devenir essentielle dans un pays comme la Chine, afin de mettre en place une structure politique plus stable, et afin d'éviter toute remise en question du processus de croissance économique par la majorité de la population. Or, une telle évolution pourrait également être bénéfique pour la croissance en renforçant l'accumulation de « capital humain ». Effectivement, la hausse du revenu des plus pauvres rendrait plus supportable la scolarisation des enfants. De même, dans des sociétés plus égalitaires, la fiscalité destinée à financer l'éducation de masse est moins concentrée sur les familles les plus aisées ; de là, ces familles s'opposent moins à l'instauration de telles politiques (Birdsall, Ross et Sabot, 1995, p. 212).

Dans leur étude comparative de l'Asie du Sud-Est et de l'Amérique latine, Birdsall, Ross et Sabot expliquent les différences de croissance entre ces deux régions par l'instauration de politiques radicalement différentes en ce qui concerne l'éducation. Si le revenu était réparti aussi inégalement en Corée du Sud qu'au Brésil, le taux de scolarisation secondaire de la Corée ne serait supérieur que de 6% et non de 27% (Birdsall, Ross et Sabot, 1995, p. 212). Or, c'est en partie le fort taux de scolarisation observé en Asie du Sud-Est qui explique la forte croissance économique de ces pays (Birdsall, Ross et Sabot, 1995, p. 204-205). Les nouvelles théories de la croissance (Lucas, Romer...) ont beaucoup insisté sur l'impact du capital humain sur la croissance. Pour ces auteurs, l'éducation augmente les compétences, qui à leur tour élèvent la productivité du travail et rendent plus rapide l'acquisition d'une aptitude technique. Enfin, la scolarisation accélère la baisse de la fécondité, ce qui rehausse le niveau de vie par tête.

Le manque de débouchés

D'après les analyses précédentes, une société plus égalitaire permettrait d'augmenter le taux d'investissement, car elle réduirait les tensions sociales et serait à l'origine d'une plus forte accumulation de capital humain. La Banque mondiale, dans des rapports comme « Poverty Reduction and Growth - Virtuous and Vicious Cycles » publié en 2006, insiste aujourd'hui de plus en plus sur la nécessité de réduire les inégalités et la pauvreté pour stimuler la croissance. Ses principaux arguments sont qu'une baisse de la pauvreté permettrait notamment d'améliorer la santé des travailleurs, d'accroître le stock de capital humain, et de permettre l'accès au crédit et à l'investissement d'un plus grand nombre de personnes. L'accent est donc surtout mis sur l'offre, et la question de la demande

reste ignorée. Cependant, il ne faut pas oublier que la première stimulation de l'offre réside dans la présence d'une demande intérieure, les exportations ne pouvant absorber toute la production d'un pays. La conséquence principale d'une baisse des inégalités résiderait donc dans la formation d'une demande interne, qui elle-même stimulerait directement l'offre et l'accumulation.

Cependant, il semble que les économistes se focalisent de moins en moins sur la question de l'expansion de la demande lorsqu'ils se penchent sur la relation croissance/inégalités. Or, les réformes agraires en Asie du Sud Est, et la réduction des inégalités résultant de ces réformes, stimulèrent l'industrie naissante de ces pays justement par la création de débouchés intérieurs. C'est essentiellement cette industrialisation particulière qui peut expliquer le fort taux de croissance de Taiwan et de la Corée du Sud. Pour répondre à cette demande nationale, l'industrie de base, utilisant des techniques intensives en main d'œuvre, fut prioritairement développée. La Corée et Taiwan se sont en effet spécialisés dans la production de biens nécessitant une forte intensité en main d'œuvre, ce qui a permis l'absorption d'une grande partie de la main d'œuvre locale (contrairement au cas brésilien). En conséquence, y compris les firmes étrangères présentes dans ces pays se sont longtemps implantées dans les branches électriques et textiles.

De là, le taux d'emploi était élevé, ce qui permettait de poursuivre la croissance, par une baisse des inégalités et la création d'un marché interne important. Or, lorsqu'on observe l'Amérique latine, et notamment le Brésil, le cheminement économique s'est révélé radicalement différent. Aujourd'hui, il est admis que le Brésil aurait une croissance trois fois plus forte que celle du Vietnam si le cinquième le plus pauvre de sa population obtenait la même élévation moyenne de ses revenus (Baer, 2008). De même, les phénomènes de surproduction ne cessent de se multiplier en Chine, et sont souvent mis sur le compte de la forte hausse des inégalités. De fortes inégalités sont donc néfastes pour la croissance économique, c'est ce que nous chercherons maintenant à démontrer.

Après avoir prouvé que la croissance économique était créatrice d'inégalités, aussi bien en Chine qu'au Brésil, l'objectif de la deuxième grande partie sera d'étudier l'impact de ces inégalités sur le processus d'accumulation du capital. Dans un premier temps, nous nous pencherons sur le lien qui peut être entretenu entre inégalités et phénomènes de surproduction dans des pays aussi peuplés que la Chine et le Brésil. Puis, nous examinerons l'impact de ces inégalités non seulement sur la rentabilité industrielle, mais également sur l'essor d'une sphère financière tendant à se détacher de plus en plus de la sphère productive, notamment dans le cas du Brésil.

Université de Paris I – Panthéon Sorbonne
U.F.R de Sciences Economiques

Année 2008

□□□□□□□□□□
(N° d'enregistrement attribué par la bibliothèque)

THESE
Pour obtenir le grade de
Docteur de l'Université de Paris I
Discipline : Sciences Economiques

Accumulation du capital et inégalités : une approche comparée Chine/Brésil -Tome II-

Deuxième chapitre : *Les inégalités, entraves au processus d'accumulation*

Présentée et soutenue publiquement le 12 novembre 2008 par
Mylène GAULARD

Directeur de thèse :
M. Rémy HERRERA, *Chargé de recherche CNRS, Paris I*

Membres du jury :
M. Pierre SALAMA, *Professeur à l'Université Paris XIII - Rapporteur*
Mme Rosa Maria MARQUES, *Professeur à la Pontificia Universidade Católica de São Paulo - Rapporteur*
M. Isaac JOHSUA, *Maître de conférence à l'Université Paris XI*
M. Cuong LE VAN, *Directeur de Recherche CNRS, Paris I*
M. Roland LANTNER, *Professeur à l'Université Paris I*
M. Rémy HERRERA, *Chargé de recherche CNRS, Paris I – Directeur de thèse*

Novembre 2008

DEUXIEME CHAPITRE

II. Les inégalités, entraves au processus d'accumulation

A. Les phénomènes de surproduction

- 1. Inégalités et surproduction*
- 2. Une surproduction inévitable*

B. La baisse du taux de profit

- 1. La baisse tendancielle du taux de profit*
- 2. Des remèdes à la crise ?*

II. Les inégalités, entraves au processus d'accumulation

A. Les phénomènes de surproduction

1. Inégalités et surproduction

- a. La surproduction industrielle en Chine et au Brésil**
- b. Surproduction de biens de consommation durables et inégalités**
- c. La possibilité d'élever les salaires, exemple de l'Asie ?**
- d. Consommation des plus riches et essor d'une « troisième demande »**

II. Les inégalités, entraves au processus d'accumulation

A. Les phénomènes de surproduction

1. Inégalités et surproduction

a. La surproduction industrielle en Chine et au Brésil

Dans le chapitre précédent, nous avons montré que les périodes de forte croissance économique s'accompagnaient, aussi bien en Chine qu'au Brésil, d'un accroissement rapide des inégalités. Pour des raisons liées au contexte dans lequel le mode de production capitaliste fut adopté par ces pays, les classes dominantes de l'ancien mode de production conservent un pouvoir considérable, ce qui permet de faire reposer l'accumulation primitive sur une structure sociale inégalitaire et rend plus facile le rattrapage technologique, indispensable pour se créer une place de premier plan dans le commerce international. A partir de là, le processus d'accumulation est lui-même à l'origine d'une hausse des inégalités, notamment du fait de l'accent mis sur une industrie capitaliste utilisant peu de main d'œuvre, et de la multiplication de secteurs peu productifs servant à absorber cette main d'œuvre excédentaire.

Dans le chapitre qui vient, nous montrerons que, si cette structure sociale particulière encourage dans un premier temps le processus d'accumulation, elle risque aussi, à plus long terme, de le freiner. Nous nous interrogerons notamment sur la formation de capacités de production oisives et sur les liens qui peuvent exister entre ces phénomènes et la présence d'une structure socio-économique inégalitaire.

Les problèmes de surproduction en Chine et au Brésil

L'actualité des phénomènes de surproduction en Chine et au Brésil

Un phénomène récurrent en Chine

En ce qui concerne les phénomènes de surproduction, le cas de la Chine est le plus frappant. Le taux d'investissement se maintient à un niveau extrêmement élevé dans ce pays, alors même que des capacités de production oisives sont observées dans une part importante de l'industrie nationale.

Alors que le taux d'investissement avoisine les 50% du PIB, un niveau rarement atteint par un pays industrialisé, la demande intérieure chinoise ne semble pas suffisante pour absorber la production industrielle excédentaire. Bien que la Chine présente une

population supérieure à un milliard d'habitants, la demande intérieure y apparaît restreinte, et l'industrie chinoise doit faire face à des phénomènes de surproduction récurrents. A la fin des années 1990, dans la région du Guangdong, en plein essor industriel, 52% des 320 entreprises étudiées présentaient des taux d'utilisation de leurs biens d'équipement inférieurs à 40% (Minqi Li, 2004). Du fait de la faiblesse de la demande effective, les capacités de production oisives sont de 10% supérieures dans la production de biens de consommation à celles présentes dans la production de biens de production (Wu, 2004, p.84-85). Ainsi, l'industrie automobile ne fonctionne qu'à 44,3% de ses capacités, et le secteur de l'électroménager (machines à laver etc.) à 43,4% (Etienne, 1998, pp. 160-161).

Tableau 8 : Capacités de production oisives (en pourcentage des capacités de production) dans le secteur manufacturier chinois en 1999

	Capacités de production oisives (en pourcentage)
Tissu teint	76
Acide sulfurique	15
Acide nitrique	31
Peinture	51
Plastique	13
Fibre synthétique	23
Pneu	22
Ciment	20
Verre	16
Acier	40
Machine-outil	55
Chariot-élévateur	60
Camion	56
Moyenne des biens de production	48
Voiture	54
Motocyclette	45
Caméra	87
Ordinateur	87
Air conditionné	66
Console de jeu	60
Machine à laver	57
Télévision en couleurs	54
Réfrigérateur	50
Téléphone fixe	49
Vélo	45
Appareil-photo	42
Aspirateur	37
Moyenne des biens de consommation	56

Source : Fu Xiaolan (2004, p. 85)

Les capacités de production oisives sont excessivement élevées dans la majorité des secteurs liés à la production de biens durables. C'est d'ailleurs ce qui provoque de violentes

guerres des prix, explique la faible utilisation du stock de capital et diminue la productivité du capital. Depuis 1998, le gouvernement chinois a mis en place une politique fiscale active pour stimuler la demande : entre 1998 et 2000, les dépenses fiscales du gouvernement ont augmenté annuellement de 18,9%. Mais l'économie chinoise tourne toujours en dessous de son potentiel, et l'industrie se trouve confrontée à des surcapacités de production qui nuisent à sa rentabilité. Ces dernières poussent parfois les entreprises chinoises à pratiquer des prix inférieurs aux coûts pour faire face à la concurrence. Du fait de ces prix extrêmement bas, les fabricants de téléviseurs ont vu leurs bénéfices moyens passer de 2,26% en 1999 à 2,05% en 2001 (Cong Cao, 2004, p. 5).

Selon une enquête effectuée à Taiwan à la fin de la décennie 1990 par *The Economist Intelligence Unit*, seulement 38% des investissements réalisés en Chine étaient rentables, et 50% des multinationales interrogées se déclaraient déçues par leur niveau de rentabilité (Etienne, 1998, p. 158). De nombreuses entreprises étrangères ont donc abandonné leurs projets d'investissement, parce qu'elles avaient surestimé la taille du marché intérieur (exemple de Whirlpool en 1997) (Januard, 2001, p. 39). Les pertes considérables enregistrées par Peugeot ont par exemple entraîné la multinationale française à fermer l'usine de Canton à la fin des années 1990.

A cette époque, la majorité des secteurs fonctionnaient avec des capacités de production oisives importantes (tableau n°8). Ces problèmes n'ont fait que s'accroître depuis la décennie 2000. En 2006, selon le ministre chinois du Développement national, Ma Kai, la capacité de production dans le secteur de l'acier dépasse la demande de 120 millions de tonnes, et dans le secteur du charbon, on observe une production excédentaire de 100 millions de tonnes. Ces phénomènes de surproduction sont à l'origine d'une baisse des prix, néfaste pour la rentabilité industrielle : dans le secteur de l'acier, les prix sont 20% plus bas en 2006 qu'en 2005, et les profits des entreprises se sont élevés de 11% en 2006 contre 63% en 2004.

Un retour historique sur les phénomènes de surproduction au Brésil

Au Brésil, la situation semble différente, notamment parce que le taux d'investissement y est beaucoup plus faible qu'en Chine, ce qui limite forcément la formation de capacités de production excédentaires. Il n'en reste pas moins que le pays possède un long passé de crises de surproduction derrière lui. Avant de présenter la situation actuelle, nous reviendrons donc sur ce passé dont la compréhension est indispensable pour mieux appréhender ce qui se passe de nos jours dans ce pays.

Dès le début du XX^e siècle, l'économie brésilienne doit faire face à des phénomènes de surproduction dans le secteur caféier. Le problème se situe ici à l'échelle mondiale, la

demande mondiale de café ne suivant plus l'évolution de l'offre. C'est cela qui sera à l'origine d'un réel processus d'industrialisation dans le pays : les grands producteurs de café, recevant des aides de l'Etat pour détruire leur production, se retrouvent dans l'obligation de se recycler et d'investir une part importante de leur revenus dans le secteur secondaire (Baer, 2008).

Dans les années 1950, les industriels, encouragés par le gouvernement, se tournent de plus en plus vers la production de biens durables. La remontée de l'échelle industrielle est à l'origine d'une production de plus en plus massive de biens de consommation durables, encouragée notamment par l'essor du crédit et de la dette privée. Or, au début des années 1960, le secteur des biens durables doit faire face à de sérieux phénomènes de surproduction (Bresser Pereira, 1977) : l'offre s'est accrue beaucoup plus vite que la demande, et les capacités de production oisives atteignent un niveau élevé.

La baisse de rentabilité industrielle liée à ce phénomène pousse les prix à la hausse, car les entreprises concernées bénéficient d'une position monopolistique et sont donc en mesure de rétablir une certaine rentabilité en imposant des prix élevés. L'inflation passe alors d'une moyenne de 20% dans les années 1950, à 40% durant les décennies 1960 et 1970, pour atteindre une moyenne de 330% durant les années 1980. Cette hausse des prix ne fait pourtant que renforcer les phénomènes de surproduction, et la situation ne pourra temporairement revenir à une situation d'équilibre qu'avec le coup d'Etat militaire de 1964. Les capacités de production oisives s'élèvent fortement de la fin des années 1950 à 1965, atteignant alors plus de 40%, puis diminuent jusqu'en 1974.

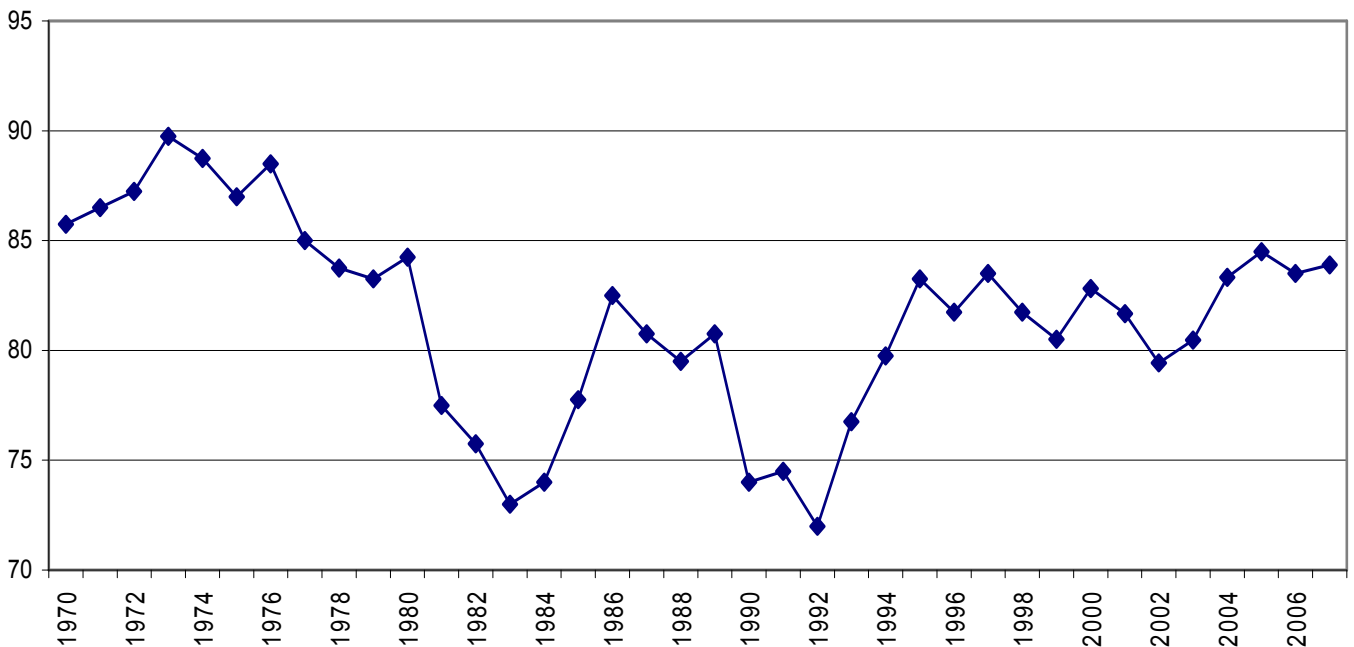
Les politiques mises en œuvre par les militaires consistent à encourager les exportations, et à favoriser l'accroissement des inégalités de revenus afin d'élever la part du marché intérieur en mesure de consommer des biens durables dits de luxe. De 1947 à 1960, les revenus du travail ont augmenté, de 56% du revenu national à 65% (Bresser-Pereira, 1977, p. 67), mais à partir de l'action anti-inflationniste menée par la dictature militaire dès 1965, les inégalités ne cessent de s'élever. Le salaire minimum réel passe de 85 374 cruzeiros en 1964, à 54 405 cruzeiros en 1965.

Cupertino observait ainsi à la fin des années 1970 qu'« une redistribution vers les 80% les plus pauvres augmenterait probablement la demande de denrées alimentaires, mais diminuerait la demande d'automobiles : le résultat d'une redistribution serait probablement d'engendrer de l'inflation dans le secteur alimentaire et des capacités oisives dans l'industrie automobile »¹⁰¹(Cupertino, 1977, p. 59) : or, le secteur des biens durables, et notamment dans le cas cité par Cupertino, l'industrie automobile, présente un taux de

¹⁰¹ Traduction de l'auteur

rentabilité supérieur à l'industrie alimentaire, d'où l'intérêt de le stimuler aux dépens de cette dernière. De là, entre 1960 et 1970, la part des 50% les plus pauvres dans le revenu national s'est réduite de 18 à 14%, alors que celle des 10% les plus riches s'est accrue de 39% à 48%. Dans l'industrie pauliste, le pouvoir d'achat des travailleurs non qualifiés s'est élevé de 3,5% entre 1965 et 1974, alors que celui des qualifiés a augmenté de 72% (Cupertino, 1977). Ainsi, « à chaque fois que les salaires de la grande majorité sont maintenus à un faible niveau, les salaires des travailleurs les plus qualifiés peuvent être élevés, en termes réels, de façon à permettre la croissance d'un marché privilégié, et ainsi d'éviter les problèmes de surproduction »¹⁰² (Cupertino, 1977, p.133).

Figure 40 : Utilisation des capacités de production dans l'industrie brésilienne en pourcentage (1970-2007)



Source : Ipeadata, graphique réalisé par l'auteur,

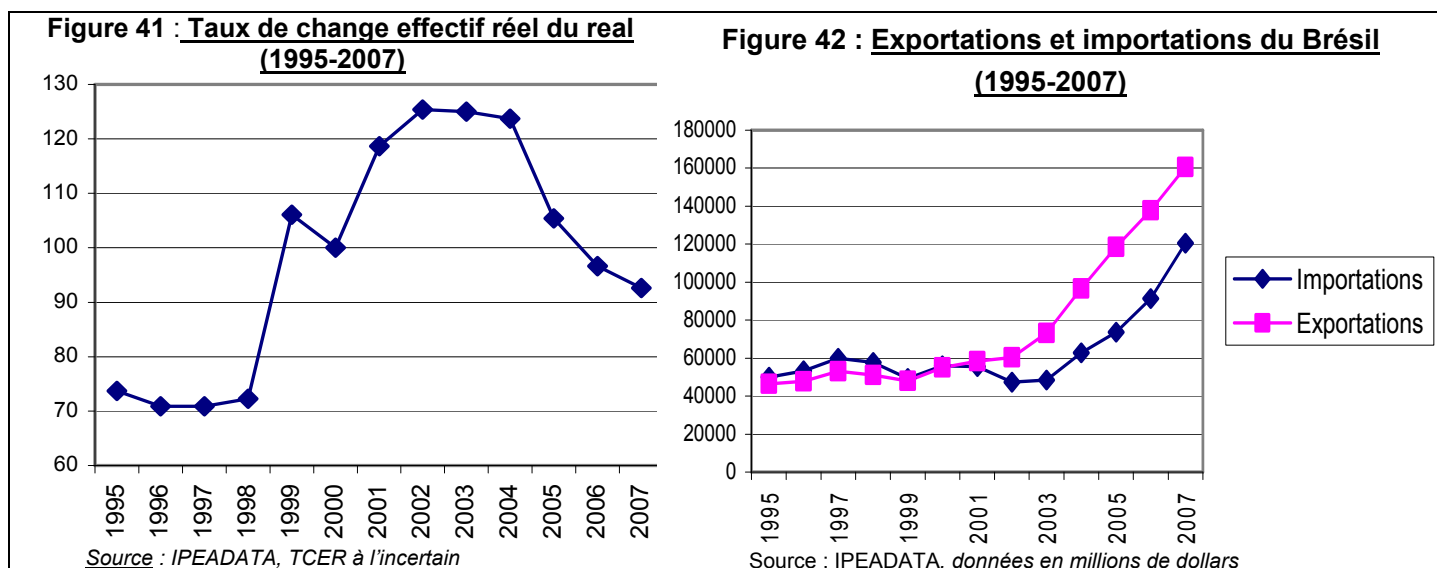
Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXII de l'annexe

Dès la fin des années 1970, le pays doit de nouveau faire face à des capacités de production oisives importantes. Elles atteignent en effet des niveaux élevés au début des années 1980 (figure n°40) : dans la production de biens d'équipement, elles avoisinent même 50% en 1982 (Ipeadata ; Miguel Bruno, 2005, p.606). Ces phénomènes de surproduction, liés au décrochage entre production et consommation nationale sont en partie la cause de la situation actuelle. Malgré un taux d'investissement très faible (inférieur à 20%, contre presque 50% en Chine), des tensions sur les capacités de production ne sont toujours pas observées : comme dans les pays du Centre, ces dernières ne sont utilisées qu'à 80%, ce qui révèle parfaitement que les risques d'inflation liés à une demande excessive

¹⁰² Traduction de l'auteur

sont minimales, et remet en cause la politique de taux d'intérêt élevés menée par la banque centrale (les taux de court terme atteignant 12,25% en juin 2008) (IEDI, 2008).

En revanche, il est fréquent d'expliquer la faiblesse de l'investissement par la présence de ces taux d'intérêt extrêmement élevés au Brésil (Bruno, 2005) : ces derniers, engendrés notamment par la volonté de l'Etat de financer sa dette, grèvent fortement la rentabilité des investissements productifs, et dirigent l'épargne des classes aisées vers les bons du Trésor brésiliens. Cependant, alors que les taux d'intérêt sont beaucoup plus faibles au Mexique (le taux directeur est inférieur à 10%), la formation brute de capital fixe mexicaine est aussi faible qu'au Brésil (20% environ). Le comportement « rentier » brésilien n'est donc pas seulement une conséquence du niveau élevé des taux d'intérêt, et il est donc nécessaire de lui trouver une nouvelle explication.



Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXIII de l'annexe

La faiblesse du taux d'investissement ne s'explique-t-elle pas aussi par la perspective de débouchés très faibles pour la production industrielle ? Certes, le marché intérieur brésilien reste considérable, même si l'on ne prend en compte que les classes les plus aisées en mesure de consommer. Cependant, dans les premières années du nouveau millénaire, la consommation des ménages ne s'est élevée en moyenne que de 1,4%, ce qui correspond à une croissance par tête quasi-nulle (Gonçalves, 2005) : la consommation des ménages participe donc peu à la croissance du PIB. De plus, si le marché interne est vraiment suffisant pour absorber la production, pourquoi les exportations augmentent-elles constamment (plus rapidement que les importations) depuis quelques années alors que la monnaie s'apprécie (taux de change effectif réel) depuis 2002-2003 ?

On constate en réalité que certains secteurs de l'industrie brésilienne sont obligés de recourir aux exportations pour remédier à leurs capacités de production oisives. Ainsi, l'industrie automobile se confronte actuellement à un marché interne insuffisant pour

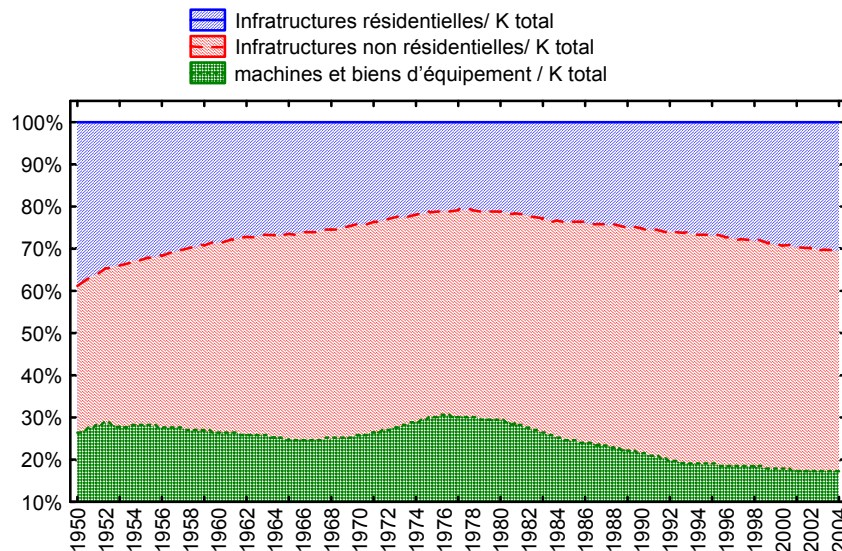
absorber l'ensemble de sa production. Sur la période 2000-2002, les capacités de production oisives du secteur atteignent 53% (Cepal, 2004, p. 124). Les firmes multinationales, leaders de ce secteur, optent donc depuis quelques années pour une stratégie davantage exportatrice. Alors que 187 millions d'automobiles étaient exportées en 1990, ces exportations concernent, en 2004, 648 millions de véhicules. Par ailleurs, les importations ont aussi chuté de 369 millions de voitures en 1995 à 62 millions en 2004. Le Brésil se confronte donc aussi, mais dans une moindre mesure que la Chine, à la présence de capacités de production oisives dans certains secteurs de production, phénomène en partie à l'origine du faible taux d'investissement.

Des rapports pourtant différents à l'investissement

Le ralentissement du processus d'accumulation au Brésil

Les deux pays se confrontent aux mêmes problèmes de surproduction (présents pourtant dans une moindre mesure au Brésil), bien que leur rapport à l'investissement soit différent. L'accumulation du capital est extrêmement forte en Chine, alors que le Brésil connaît un ralentissement de son processus d'accumulation. Nous présenterons ici ces différences de comportements vis-à-vis de l'investissement afin de mieux comprendre le cheminement économique suivi.

Figure 43 : Participation des composants du stock de capital fixe total au Brésil (1950-2004)



Source : Bruno (2005)

Tout d'abord, le cas du Brésil semble le plus compréhensible : afin de remédier aux phénomènes de surproduction, les investissements réalisés dans la sphère productive sont freinés. Le taux d'investissement avoisine pourtant les 20% du PIB, taux qui ne se distingue

pas beaucoup de ce qui était obtenu durant la période du « Miracle économique » (en 1975, le taux d'investissement atteignait 24,4% du PIB, son niveau maximum durant la période du « Miracle »).

Cependant, comme l'observe Miguel Bruno (2005), il est nécessaire de prendre en compte la part prise dans ce taux d'investissement par le capital fixe productif investi. Effectivement, les achats de biens immobiliers (résidentiels) sont comptabilisés dans l'investissement, alors qu'ils ne servent pas directement à accroître le volume de la production et ne stimulent donc pas autant la croissance économique. La part des biens d'équipement (figure n°43) dans cet investissement national ne cesse de diminuer (de 30% en 1974, à 19% en 2004), alors que celle de l'immobilier s'accroît considérablement (de 20% en 1974, à 30% en 2004). De là, on peut donc affirmer que la capacité productive brésilienne n'augmente pas autant que le taux d'investissement. Même si ce dernier se maintient à des niveaux presque aussi élevés que ce qui était observé durant le Miracle économique, cet investissement contribue de moins en moins à augmenter la production industrielle nationale, et cette évolution permet d'absorber progressivement les capacités de production oisives.

L'évolution du taux d'investissement au Brésil est en partie le résultat des problèmes posés à la sphère productive par ces capacités de production oisives. Il est apparu indispensable de freiner le processus d'accumulation du capital afin d'empêcher une baisse trop forte de la rentabilité des entreprises, liée en partie à ces phénomènes de surproduction. Comme conséquence de cette évolution (et non comme cause !), les capitaux se dirigent non plus vers la sphère productive, mais vers la sphère financière. Afin de faciliter le remboursement de la dette publique, le gouvernement brésilien transforme progressivement sa dette externe en dette interne. L'émission de bons du Trésor fait que l'Etat s'endette de moins en moins en monnaie étrangère, et accroît sa dette effectuée en réaux. Les taux d'intérêt sont donc maintenus à des niveaux élevés afin d'attirer les capitaux. En raison d'une rentabilité plus forte dans la sphère financière spéculative, les investisseurs préfèrent orienter davantage de capitaux vers cette dernière.

Alors que jusqu'à la fin des années 1970, les différents gouvernements cherchaient à mettre en place des politiques encourageant l'investissement industriel, il est au contraire indispensable actuellement d'orienter les capitaux vers d'autres secteurs afin de limiter les phénomènes de surproduction et les chutes de rentabilité. Dans le cadre d'une relative fermeture économique, les entreprises monopolistiques pouvaient encore élever leurs prix afin de compenser ces pertes, mais depuis le milieu des années 1990, l'ouverture et la baisse des droits de douane rendent de plus en plus difficile, pour les grandes entreprises monopolistiques brésiliennes, la possibilité de se reposer sur un tel comportement. Pour

Miguel Bruno (2005), les taux d'intérêt sont maintenus à des niveaux élevés afin de « satisfaire la finance internationale » et rendre le pays plus attractif pour les capitaux en provenance du monde entier.

Un taux d'investissement « excessif » en Chine ?

La situation est différente en Chine, car dans ce pays, la présence de capacités de production oisives ne dissuade pas l'investissement. Au contraire, le taux d'investissement atteint des sommets, et il ne cesse de croître. Cette évolution repose sur certaines particularités chinoises.

Ainsi, les capitaux chinois sont extrêmement mal orientés, économiquement parlant, et le niveau d'épargne élevé de la Chine ne contribue pas à la réalisation d'investissements performants. Bien que les entreprises d'Etat soient à l'origine de 35% de la production industrielle en 2000, 40% d'entre elles étaient déficitaires, et elles représentaient 40% des créances douteuses du pays (Dufour, 2003, p. 36). Ces entreprises sont donc les premières bénéficiaires des prêts bancaires (elles absorbent 75% des ressources du système bancaire), mais presque la moitié d'entre elles ne sont pas rentables (Cieniewski et Benaroya, 2004, p.35). L'épargne nationale et les prêts bancaires sont canalisés vers l'investissement public, alors que les entreprises collectives et privées, beaucoup plus performantes, auraient besoin de capitaux. L'afflux de capitaux étrangers sert donc en partie à pallier le manque de ressources éprouvé par ces entreprises.

Le pouvoir central en Chine est maintenu par la présence sur tout le territoire de bureaucrates le représentant. Or, les autorités locales sont en mesure de maintenir leur domination en investissant dans leur région, et ce comportement est facilité par les prêts bancaires accordés aux entreprises d'Etat. Bénéficiant de primes à chaque ouverture d'entreprise, et contribuant à créer des emplois (et à gagner ainsi du prestige auprès de la population locale), ces autorités ont développé de grandes unités de production sans se soucier de leur niveau de productivité (Boutillier et Uzinidis, 1989, p. 111). Les gouvernements locaux, lorsque la demande était supérieure à l'offre, se sont rués vers les secteurs dont les barrières à l'entrée étaient basses, et y ont instauré des mesures protectionnistes pour assurer des marchés captifs aux productions locales (Cong Cao, 2004, p. 5).

Ces investissements visaient donc à créer des emplois pour la main d'œuvre excédentaire, mais ont engendré des capacités de productions oisives. Les provinces chinoises ont en effet mis en place toute une série de protections douanières pour empêcher certains produits de sortir ou d'entrer. Les entreprises implantées sur le territoire chinois doivent donc faire face à de nombreux blocages instaurés par les autorités locales. Sophie

Boutillier évoque pour cette raison la « nature féodale de l'appareil productif chinois » (Boutillier et Uzinidis, 1989, p. 25) et Jean-Louis Rocca parle de « reféodalisation de l'économie chinoise ». Il n'en reste pas moins que l'évolution actuelle se situe dans la droite ligne du mode de production asiatique, et qu'il ne s'agit pas d'une rupture dans le cheminement économique suivi par la Chine. Malgré l'ouverture économique du pays, et son adhésion à l'OMC en 2001, l'ouverture des frontières régionales semble ne pas suivre l'ouverture des frontières nationales (Batisse, 2005). Certaines caractéristiques du mode de production précédent, sur lequel repose également l'expansion du capitalisme, expliquent donc en partie la surabondance de projets d'investissement disséminés sur tout le territoire.

De plus, la nature particulière de l'appareil productif chinois ne décourage pas les entrepreneurs d'investir, malgré un marché intérieur restreint et des phénomènes de surproduction, en partie parce que les dépenses gouvernementales augmentent constamment, que ce soit pour investir ou aider les industriels en difficulté. Les autorités locales assoient leur pouvoir sur l'expansion régulière des investissements. Or, des taux d'intérêt¹⁰³ extrêmement faibles leur permettent d'obtenir des prêts très avantageux. La faiblesse de ces taux est en effet rendue inéluctable du fait de l'accumulation de devises dans le pays, et par la volonté exprimée par le gouvernement chinois de ne pas voir la monnaie chinoise s'apprécier face au dollar états-unien (les Etats-Unis absorbant 25% des exportations chinoises).

Dans de telles conditions, il semble difficile d'envisager un ralentissement du taux d'investissement, du moins pour les entreprises d'Etat. Par ailleurs, un taux d'intérêt aussi faible dissuade les entrepreneurs du privé d'accroître leur épargne, et les encourage à tout réinvestir, y compris si ce réinvestissement est à l'origine d'une accentuation des phénomènes de surproduction (Lardy, 2006). Paradoxalement, le maintien d'un taux d'intérêt aussi faible est pourtant nécessaire pour lutter contre les phénomènes de surproduction : il permet de bénéficier d'une monnaie faible, ce qui rend beaucoup plus compétitives les exportations nationales.

Des remèdes à ces phénomènes de surproduction ?

Agir sur le volume de l'offre

La possibilité de freiner le processus d'accumulation ?

Les rapports différents à l'investissement de la Chine et du Brésil s'appréhendent donc à travers des explications « rationnelles ». Le Brésil est confronté à une diminution de l'investissement dans la sphère productive au profit de l'essor de la sphère financière, et

¹⁰³ Se référer à la figure n°61 (p. 408). Le taux de réescompte de la banque centrale atteint ainsi 4,25% en juin 2008.

ceci constitue une réponse à un long passé de surproduction industrielle. Au contraire, en Chine, les phénomènes de surproduction sont encore récents, et ils sont accentués par la présence de certaines caractéristiques du mode de production asiatique. Pour absorber ces capacités de production oisives, deux solutions peuvent être proposées (réduire le volume de l'offre, ou accroître celui de la demande), et nous verrons si elles sont applicables dans les deux pays étudiés.

Afin de rendre l'appareil productif chinois plus performant, Nicholas Lardy (2006) affirme qu'il est indispensable de freiner le rythme de l'accumulation. Pour ce faire, une hausse des taux d'intérêt est proposée. Il serait ainsi de plus en plus difficile pour les entreprises d'Etat, les moins productives, de trouver des sources de financement auprès des banques. Cependant, on peut répliquer à cela que les créances douteuses détenues par les banques, en raison des prêts accordés aux entreprises d'Etat, atteignent déjà des niveaux très élevés (40% de leurs créances), ce qui ne les empêche pas de continuer à prêter à ces mêmes entreprises.

A partir du moment où l'Etat chinois continuera de se porter garant pour ces établissements, il ne semble pas évident que les banques cesseront aussi facilement de leur accorder leur confiance. Et ceci d'autant plus que les relations banques-entreprises reposent souvent, comme une grande majorité des relations sociales en Chine, sur le système du « guanxi », c'est-à-dire sur des liens proches de ce qu'il est courant d'appeler corruption dans les pays du Centre : les prêts bancaires ne reposent pas sur des critères de rentabilité, mais plutôt sur le maintien de bonnes relations entre le banquier et l'entrepreneur, entretenues par le biais de services rendus entre les deux partenaires. Il est donc peu probable qu'une hausse des taux d'intérêt freine l'investissement des entreprises d'Etat, et cette hausse ne servirait qu'à accroître le volume des créances douteuses, rendant d'autant plus instable le système.

Cependant, il est vrai, comme l'observe Lardy, qu'une hausse des taux d'intérêt pourrait également rendre l'épargne plus rentable pour les entrepreneurs, et plutôt que de réinvestir leurs revenus dans la sphère productive, ces derniers orienteraient davantage leurs capitaux vers des placements financiers. Cette évolution concernerait essentiellement les entreprises privées, les entreprises d'Etat agissant souvent dans le cadre d'une rationalité peu capitaliste : le maintien de la domination des élites locales passe par une multiplication des investissements, et une hausse des taux d'intérêt n'inciterait pas ces dernières à quitter la sphère productive.

Pourtant, y compris pour les entreprises privées, la multiplication des investissements, quel que soit le taux d'intérêt, est devenue indispensable : les frontières économiques établies entre les provinces empêchent les entreprises de s'établir sur une

portion de territoire et de diffuser à partir de là leurs produits à l'ensemble du pays (exemple de Coca-Cola¹⁰⁴). Pour finir, une hausse du taux d'intérêt contribuerait également, comme le reconnaît lui-même Lardy, à réévaluer la monnaie chinoise, car les capitaux afflueraient vers le pays, et des politiques de stérilisation seraient alors très difficiles à mener : de là, la fin d'une monnaie sous-évaluée risquerait d'être à l'origine d'une baisse des exportations, et les phénomènes de surproduction n'en sortiraient que renforcés. Contrairement à la thèse de Lardy, il semble donc extrêmement difficile pour la Chine d'en finir avec ses capacités de production oisives par le biais d'un ralentissement du processus d'accumulation.

IMPACT DE L'APPRECIATION DU YUAN SUR LE MARCHÉ INTERIEUR CHINOIS

La communauté économique internationale insiste souvent sur le fait que la sous-évaluation de la monnaie chinoise représente un élément de « concurrence déloyale ». Une appréciation du yuan bien plus forte que celle observée depuis juillet 2005 permettrait de retrouver un certain équilibre des balances commerciales du Centre, notamment de celle des Etats-Unis.

Par ailleurs, il commence à être mis en avant (Lardy, 2006 ; Anderson, 2007) que cette appréciation provoquerait un élargissement du marché intérieur chinois, le caractère restreint de celui-ci expliquant aujourd'hui en partie l'importance des phénomènes de surproduction : en effet, une appréciation de la monnaie permettrait d'importer à moindre coût et d'accroître de cette manière la consommation nationale ; de même, selon l'analyse de Balassa-Samuelson étudiée précédemment, l'appréciation engendrerait une baisse des salaires au sein des secteurs exposés à la concurrence, ce qui non seulement, selon Artus (2008), diminuerait les inégalités de revenus entre les travailleurs qualifiés des secteurs exposés et les non qualifiés des secteurs abrités, mais augmenterait aussi la consommation de biens durables par ces derniers.

Néanmoins, cette analyse peut être remise en question pour deux raisons : 1) La demande nationale chinoise s'adresse actuellement à peu de produits importés (plus de la moitié des produits importés visent à être assemblés en Chine pour être ensuite réexportés), et il est peu probable que l'appréciation du yuan modifie les habitudes de consommation des Chinois. De toute façon, cela ne résoudrait pas les problèmes de surproduction nationaux, bien au contraire, ces importations se substitueraient à des produits chinois. 2) La baisse des salaires qu'impliquerait cette appréciation du yuan, afin de sauvegarder la compétitivité de la Chine sur la scène économique internationale, est peu envisageable. En effet, les salaires dépendent du coût de reproduction de la force de travail, et les prix maintenus dans les « secteurs abrités »,

¹⁰⁴ Ainsi, Coca-Cola eut la surprise de ne pas pouvoir diffuser son produit sur l'ensemble du territoire chinois à partir de la seule base de l'île de Hainan : celle-ci ne lui permit d'avoir accès qu'à 4 millions de consommateurs, et il lui fallut 19 autres implantations pour se développer en Chine du Sud (Cercle Léon Trotsky, 1998, p. 30).

dont dépend en partie ce coût, n'ont aucune raison de baisser en cas d'appréciation. Les salaires chinois, y compris ceux des salariés qualifiés des secteurs exposés, sont donc toujours au plus bas, et il n'est donc pas possible, à moins de remettre en cause la reproduction de la force de travail, de les baisser davantage. Surtout, les phénomènes de surproduction seraient accrus, car non seulement la Chine perdrait en compétitivité et verrait ses exportations chuter, mais aussi parce que la légère pression effectuée sur les salaires des secteurs exposés pèserait sur la demande des travailleurs qualifiés de ces secteurs, travailleurs pourtant les plus à même d'avoir accès aux biens durables fortement touchés par les problèmes de surproduction.

Au Brésil, il en va différemment : les phénomènes de surproduction ont réussi à être atténués par le biais de taux d'investissement réduits. Cependant, cette évolution risque aussi d'être néfaste pour la croissance économique, et contribue à expliquer en partie le processus de « désindustrialisation relative » du pays. Si les capitaux ne s'investissent plus dans la sphère productive, on peut légitimement craindre que le pays ne produise de moins en moins de valeur ajoutée, ce qui non seulement ralentit sa croissance économique, la rend plus volatile, et remet en cause la place du pays dans le commerce international. Afin de lutter contre les phénomènes de surproduction, un ralentissement du processus d'accumulation, tel que celui que connaît le Brésil actuellement, est donc dommageable pour la poursuite du processus d'accumulation, et ne semble donc pas être une solution.

Où la nécessité d'agir uniquement sur la production de certains secteurs ?

Par ailleurs, il faut aussi insister sur le fait que seul un petit nombre de secteurs est concerné par ces phénomènes de surproduction. Les capacités de production oisives sont surtout présentes dans le secteur des biens de consommation durables et celui des biens d'équipement. Plutôt que de ralentir le processus d'accumulation dans son ensemble, il semble donc plutôt nécessaire de cibler ces secteurs. Nous essaierons de déterminer ici si une telle solution est envisageable en Chine et au Brésil.

Il convient ainsi d'observer que l'industrie des biens de consommation durables se caractérise par des économies d'échelle considérables. Pour bénéficier de ces économies d'échelle, il est donc indispensable de produire de façon massive, quitte à renforcer les phénomènes de surproduction. Justin Lin (2000) reproche encore aujourd'hui au mode d'accumulation chinois d'être trop capitaliste : selon lui, ce mode d'accumulation se réalise au détriment de l'emploi¹⁰⁵, et engendre des goulets d'étranglement dans les

¹⁰⁵ Alors que un milliard de yuans créent 50 000 opportunités d'emplois dans l'industrie lourde, un tel investissement dans l'industrie légère serait à l'origine de trois fois plus d'emplois (Lin, 2000, p. 55). Ce poids de l'industrie lourde (41,1% de l'investissement en 1978, contre une part de 31,1% pour l'industrie légère) serait responsable du bas niveau d'urbanisation de la Chine (Lin, 2000, p. 55) et du niveau élevé

industries de base (énergie, transports et matières premières) (Lin, 2000, p. 151). Plutôt que d'accentuer les phénomènes de surproduction en investissant dans l'industrie des biens durables, requérant une forte intensité capitaliste, il faudrait plutôt, selon Lin, stimuler l'industrie légère qui, elle, est confrontée à des problèmes de « sous-investissement », ce qui est à l'origine de goulets d'étranglement¹⁰⁶. Cependant, sans ce poids considérable de l'industrie capitaliste dans l'industrie chinoise, ce pays ne réussirait pas à croître aussi rapidement et ne bénéficierait pas de la place qu'il occupe actuellement dans le commerce international (c'est ce que nous avons cherché à démontrer dans notre première partie sur le rattrapage technologique).

Dans le cas du Brésil, la partie précédente nous a conduit à analyser ce que certains économistes (notamment ceux du IEDI) nomment « processus de désindustrialisation relative ». L'industrie brésilienne se focalise ainsi de plus en plus sur des secteurs à faible contenu technologique, et le pays tend à descendre progressivement l'échelle industrielle. Là encore, l'exemple du Brésil nous montre que la solution proposée pour lutter contre les phénomènes de surproduction serait néfaste pour la croissance économique. Diminuer le taux d'investissement dans le secteur des biens durables ralentirait le processus d'accumulation à l'échelle nationale. Par ailleurs, une telle évolution tend à rendre le pays moins compétitif sur la scène internationale. C'est l'investissement massif dans le secteur des biens durables qui fait que la Chine joue aujourd'hui un rôle prépondérant dans le commerce international. Au contraire, le Brésil se retrouve progressivement déclassé, et s'oriente vers des productions dont la demande mondiale est faible (Palma, 2006). Il est donc néfaste pour les deux économies étudiées de diminuer le poids de l'industrie des biens durables, pourtant confrontée aux problèmes de surproduction.

Pour conclure, il apparaît donc extrêmement difficile de remédier aux phénomènes de production en agissant sur l'offre. L'exemple du Brésil montre bien qu'une telle politique risquerait de freiner la croissance économique.

Agir sur le niveau de la demande

Le rôle des exportations

Une autre solution, pour lutter contre les capacités de production oisives, serait d'accroître le volume de la demande, que celle-ci soit interne ou externe. Dans un premier temps, nous nous interrogerons sur l'opportunité, s'offrant au Brésil et à la Chine d'écouler

de l'emploi agricole (de 1952 à 1978, la part de l'agriculture dans le PIB a diminué de 25%, alors que l'emploi agricole ne baissait que de 10,2%).

¹⁰⁶ Cette distorsion entre l'industrie lourde et l'industrie légère débouche parfois sur des situations paradoxales : dans l'industrie sidérurgique, alors que de nombreux lingots d'acier sont accumulés, la Chine importe des volumes importants d'acier laminé (Lin, 2000, p. 50).

leur production excédentaire par le biais des exportations. Puis, nous envisagerons la possibilité d'accroître la taille du marché intérieur de ces deux pays.

A la suite du coup d'Etat militaire de 1964, l'industrie brésilienne parvient en partie à remédier à ses problèmes de surproduction par des exportations accrues. Aujourd'hui encore, des secteurs tels que l'industrie automobile, dont les capacités de production oisives atteignent plus de 50% dans les premières années du XXI^e siècle, comptent de plus en plus sur les débouchés extérieurs pour écouler leur production. De même, dans le cas de la Chine, « l'exportation, qui a progressé de plus de 35% par an en 2003 comme en 2004, sert d'exutoire à la production que n'absorbe pas la consommation locale » (Lemoine, 2005, p.748). Alors que dans ce pays les exportations ne représentaient que 5% du PIB en 1978, cette part s'élève à 25% en 2007.

Le poids massif des exportations dans l'économie chinoise n'est pourtant pas suffisant pour absorber toutes les capacités de production oisives. Ces dernières demeurent extrêmement importantes. Effectivement, même si le marché externe peut contribuer à absorber une partie de la production industrielle chinoise, il est impensable de faire reposer le maintien d'une forte croissance économique sur une stratégie fondée sur les seules exportations. Les pays du Nord, souvent très protectionnistes, notamment dans le secteur des produits agricoles, risqueraient de prendre rapidement des mesures contre tous ces produits provenant de Chine ou du Brésil.

Par exemple, malgré la disparition récente des quotas sur les importations de textile, les Etats-Unis et l'Union européenne menacent la Chine de rétablir des mesures protectionnistes à son encontre. A partir du 1^{er} janvier 2005, cette dernière s'est donc engagée à taxer ses exportations de textile, une taxe allant de 15 à 50% de la valeur des produits. En réalité, cette mesure vise à tranquilliser les pays du Centre en effaçant une partie de l'avantage comparatif de la Chine. Voilà qui ne devrait pas résoudre le problème de surproduction... De même, bien que les chiffres utilisés nous paraissent un peu exagérés, l'affirmation de Giraud, lorsqu'il évoque la croissance des pays du Sud, nous semble mettre le doigt sur un point sensible : « quatre milliards d'individus ne pourront pas fournir les 170 millions d'individus du Nord » (Giraud, 1996, p. 281). Le marché, même extérieur, n'étant pas extensible à souhait, une croissance économique ne peut se fonder durablement sur les seules exportations. Une baisse des inégalités, indispensable à la formation d'une demande interne, est donc un préalable à la croissance.

Le rôle du marché intérieur

Afin de lutter contre les phénomènes de surproduction, l'extension du marché intérieur peut également constituer une solution. Par exemple, les réformes agraires en Asie

du Sud-Est, imposées par les Etats-Unis pour lutter contre l'essor du « communisme » dans cette zone géographique, permirent d'accroître les revenus et de stimuler ainsi le processus d'accumulation. Il s'agit de s'interroger maintenant sur la possibilité d'une telle extension du marché intérieur en Chine et au Brésil.

Dans les deux pays, de plus en plus de biens durables sont accessibles aux catégories les moins favorisées. Par exemple, presque 90% des ménages brésiliens sont en possession d'un réfrigérateur et d'une télévision. D'après le tableau n°9, des produits comme la télévision sont aussi très présents dans les ménages chinois, y compris chez les plus pauvres établis dans les campagnes. Néanmoins, le dualisme économique fait que les secteurs les moins productifs de l'économie se distinguent de plus en plus des entreprises situées à la pointe de la technologie. De là, le salaire moyen demeure à des niveaux très bas, alors que la valeur des biens de consommation durables produits ne cesse d'augmenter. D'où l'élargissement du fossé entre l'offre de biens de plus en plus sophistiqués et la demande.

« Grâce » à sa désindustrialisation relative, le Brésil commence pourtant à échapper progressivement à ces difficultés rencontrées par l'appareil productif : le processus d'accumulation étant ralenti, la déconnexion entre l'évolution de l'offre et celle de la demande apparaît beaucoup moins frappante qu'en Chine. En Chine, l'essor d'une industrie très capitaliste est à l'origine du développement d'un appareil productif de plus en plus dualiste. Or, selon de nombreux auteurs (Minqi Li, 2004 ; Lardy, 2006 ; Aziz, 2007 etc.), les autorités devraient élever la demande nationale pour faire disparaître le chômage déguisé, car l'insuffisance de débouchés empêche l'industrie chinoise de fonctionner au maximum de ses possibilités. Pour Aziz (2007), la faiblesse de la demande est liée à la baisse du revenu disponible dans le PIB, à celle des transferts gouvernementaux, et à la diminution des revenus de l'investissement (due à la quasi-inexistence des dividendes versés, et à des taux d'intérêt très bas). Il serait donc indispensable d'agir sur ces différents facteurs pour lutter contre la surproduction.

Conscient des difficultés rencontrées par la sphère productive, le gouvernement chinois met en place, à la fin des années 1990, une politique fiscale active pour stimuler la demande, mais cette politique demeure insuffisante. Par exemple, on estime que le chômage déguisé représente encore entre 25 et 35% de la force de travail des entreprises d'Etat et des entreprises collectives. Sans parler des 150 millions de travailleurs ruraux excédentaires... Tous ces travailleurs, dont les revenus se maintiennent à des niveaux très faibles, ne sont pas en mesure, pour l'instant, de constituer des débouchés pour l'industrie des biens durables, ce qui ne fait que renforcer les phénomènes de surproduction.

Tableau 9 : Equipement en biens durables en Chine, en pourcentage (1997-2005)

	1997	1998	1999	2000		2001		2003		2005	
	urbain	urbain	urbain	urbain	rural	urbain	rural	urbain	rural	urbain	rural
PC	2.6	3.8	5.9	9.7		13.3		20.6	1.1	27.8	
Téléphone mobile	1.7	3.3	7.1	19.5	4.3	34.0	8.1	62.9	13.7	90.1	23.7
Télé couleur	100.5	105.4	111.6	116.6	48.7	120.5	54.4	126.4	60.5	130.5	67.8
Magnétoscope	21.3	21.7	21.7	20.1	3.3	19.9	3.3	18.4	3.3	17.9	3.5
Chaîne HiFi	15.3	17.5	19.7	22.2	7.8	23.8	8.7	25.2	9.7	26.9	10.5
Magnétophone	57.2	57.6	57.2	47.9	21.6	48.9	20.7	47.9	20.4	48.6	18.7
Réfrigérateur	73.0	76.1	77.7	80.1	12.3	81.9	13.6	87.4	14.8	88.7	15.9
Automobile	0.2	0.3	0.3	0.5		0.6		0.9		1.4	

Source : China Statistical Yearbook (1998-2006)

Tableau 10 : Equipement en biens durables des ménages urbains chinois classés par tranches de revenus en 2007, en pourcentage

	1 ^{er} quintile	2 ^{ème} quintile	3 ^{ème} quintile	4 ^{ème} quintile	9 ^{ème} décile	10 ^{ème} décile	Moyenne nationale
Motocyclette	18,1	24,8	26,8	28	26,6	28	25
Bicyclette	115,85	125,1	121,1	120,7	119,7	114,8	120
Voiture	0,2	0,9	1,7	3,3	5,6	16,2	3,4
Machine à laver	86,05	93,4	95,9	99,5	101,5	103,8	95,5
Réfrigérateur	72,25	87,8	94,1	97,4	99,8	104,1	90,7
Congélateur	5,65	5,9	6,5	7,2	8,1	8,4	6,7
TV couleur	106,5	123,9	133,7	142,5	162,6	172,3	134,8
Informatique	9,75	27,6	41,3	54,2	64,2	85,1	41,5
Piano	0	0,8	1,8	2,8	3,6	7,4	2,3
Four	16,4	35	49,1	59,8	71,7	83,7	47,6
Air conditionné	23,65	54	76,8	96,4	126,6	178,7	80,7
Téléphone fixe	84,2	91,4	94,9	98,5	100,9	105,1	94,4
Téléphone portable	75,75	119	143,7	159,6	174,1	199,8	137

Source : China Statistical Yearbook (2007)

Tableau 11 : Equipement en biens durables des ménages brésiliens classés par tranches de revenus en 2006, en pourcentage

	1 ^{er} tercile (≈ moins de 1 salaire minimum)	2 ^{ème} tercile (≈ de 1 à 2 salaires minimums)	3 ^{ème} tercile (≈ plus de deux salaires minimums)	Moyenne nationale
Congélateur	4,4	7,4	37,4	16,4
Filtre à eau	39,3	44,8	66,8	50,3
Four	91,9	96,9	104,3	97,7
Machine à laver	7,4	15,8	89,3	37,5
Ordinateur	3	9	54,3	22,1
Radio	74,5	83,2	106	87,9
Réfrigérateur	64	83,6	96,5	89,2
Téléphone fixe	30,3	65,7	127,5	74,5
Téléphone portable	22,3	44,5	124	63,6
Télévision	77,2	90,1	111,7	93
Voiture	5,2	14,4	80,3	33,3

Source : IBGE, Diretoria de Pesquisas, Pesquisa de Orçamentos Familiares 2006

Il est donc indispensable d'élargir la taille du marché intérieur pour remédier aux phénomènes de surproduction. Pour ce faire, le gouvernement chinois est intervenu à la fin de la décennie 1990. Bien qu'ayant servi à accroître légèrement la demande intérieure, cette

politique ne permet pas d'en finir avec les capacités de production oisives. Dans le cas du Brésil, il serait aussi impensable de mettre en place de telles mesures, car l'objectif des différents gouvernements est plutôt de dégager un excédent primaire afin de faciliter le remboursement de la dette publique : une hausse des dépenses dont l'objectif serait de mettre fin aux capacités de production oisives n'est donc pas envisageable dans une telle situation. De toute façon, il est vrai que ces capacités oisives ne sont pas aussi élevées qu'en Chine, et il semble beaucoup moins impératif de les faire disparaître.

Ce n'est donc pas en élevant les dépenses publiques que les phénomènes de surproduction pourront être évités. Comment accroître autrement la taille du marché intérieur ? Les nouveaux pays industrialisés asiatiques ont pendant longtemps réussi à éviter de tels problèmes, car de faibles inégalités dans les débuts de leur industrialisation ont permis d'accroître l'offre de biens durables proportionnellement à la demande. Une structure socio-économique plus égalitaire en Chine pourrait-elle aider à résoudre les problèmes rencontrés par l'appareil productif ?

Précédemment, nous avons montré que les deux pays présentaient un niveau d'inégalités relativement élevé. Seule une minorité de privilégiés est en mesure d'accéder aux biens durables dont le degré technologique est le plus élevé. Au Brésil, la possession d'un congélateur ne concerne par exemple qu'un peu moins de 20% de la population, et seulement 4% des 20% les plus pauvres possèdent une voiture (contre 90% des 20% les plus riches). De même, en Chine, moins de 1% des ménages possèdent une voiture. Et la situation ne semble pas s'améliorer pour le géant asiatique. En 2002, il ressort d'une enquête nationale sur 63 villes que 55% des travailleurs du secteur privé, et 47% de ceux du secteur d'Etat, connaissaient une dégradation de leurs conditions de vie.

Or, les groupes à haut revenu présentent une demande limitée pour les biens de consommation, et ne peuvent donc pas compenser cette baisse du pouvoir d'achat. Plantade (2006, p. 273) observe ainsi que les centres commerciaux de luxe installés à Shanghai, destinés aux couches privilégiées de la population chinoise, restent vides la majeure partie du temps. Les classes aisées orientent en effet une part importante de leurs revenus vers des actifs financiers et surtout immobiliers, et ne présentent pas une consommation de prestige aussi frappante qu'au Brésil (Minqi Li, 2004). Pour Thomas Palley (2006), la Chine dépend trop des marchés extérieurs (les exportations représentent 41% de la production manufacturière chinoise), et notamment du marché états-unien. Ce dernier est pourtant fragile, car la forte consommation états-unienne repose en grande partie sur un taux d'endettement élevé. Le moindre retournement de situation aux Etats-Unis risque de plonger la Chine dans une grave crise de surproduction si le pays ne choisit pas d'élargir son marché intérieur.

Une baisse des inégalités permettrait-elle d'accroître la taille du marché intérieur ? Dans la prochaine partie, nous essaierons de répondre à cette question en nous interrogeant sur le lien qui peut exister entre surproduction et inégalités. De fortes inégalités sont-elles réellement à l'origine des phénomènes de surproduction ? Et dans ce cas, est-il possible d'y remédier.

b. Surproduction et inégalités

Les inégalités responsables des phénomènes de surproduction

La Chine et, dans une moindre mesure, le Brésil sont confrontés à des phénomènes de surproduction. Des politiques visant simplement à élever les dépenses publiques afin d'élargir la taille du marché intérieur seraient insuffisantes. Pour remédier aux capacités de production oisives, l'instauration d'une structure socio-économique plus égalitaire serait-elle en revanche plus efficace ? Nous vérifierons dans un premier temps que le fait que le Brésil et la Chine soient des pays très inégalitaires est responsable des problèmes rencontrés par l'appareil productif. Ensuite, nous nous interrogerons sur le caractère inéluctable des inégalités dans ces pays, notamment au travers d'une comparaison avec les nouveaux pays industrialisés asiatiques.

Une remontée rapide de l'échelle industrielle

Des inégalités indispensables

Les deux pays présentent des modes de production originaux. Le capitalisme fut adopté alors qu'il n'y avait pas de contradiction entre les forces productives et les rapports de production du mode de production précédent. Les classes dominantes du mode de production esclavagiste au Brésil et du mode de production asiatique en Chine se sont donc développées et transformées au sein du nouveau mode de production capitaliste. De là, certaines caractéristiques de ces anciens modes sont conservées dans les rapports de production actuels. Celles-ci, ainsi que le poids considérable des anciennes classes dominantes permirent paradoxalement de stimuler vigoureusement le développement du capitalisme. Effectivement, le rattrapage technologique rend indispensable la concentration d'un volume important de capital afin de réussir une remontée rapide de l'échelle industrielle. Or, les richesses, et surtout le pouvoir accumulé par les anciennes classes dominantes, permettent de réunir suffisamment de capitaux, aussi bien par l'intermédiaire de l'Etat que par celui de l'ancienne couche de privilégiés transformés en entrepreneurs, et

ceci en conservant la paix sociale. L'industrialisation, et une intégration efficace au commerce international, furent donc permises par l'importance de ces classes dominantes issues de l'ancien mode de production.

La conservation de certains traits spécifiques du mode de production précédent est donc à l'origine de l'essor du capitalisme dans les deux pays étudiés. La concentration du capital, ainsi que le maintien d'une stabilité sociale par le biais d'un Etat fort (Chine) ou celui d'un contrôle plus local de la population (Brésil), semblent essentiels pour stimuler le mode de production capitaliste. Une remontée rapide de l'échelle industrielle est facilitée par ces caractéristiques. Or, la production de biens de plus en plus sophistiqués est indispensable pour s'intégrer au commerce international (Palma, 2006), et semble être à l'origine d'une forte croissance économique aussi bien en Chine actuellement qu'au Brésil durant la période du Miracle économique.

Néanmoins, cette remontée de l'échelle industrielle extrêmement rapide est à l'origine d'une production de biens de consommation durables, et ces derniers sont les premiers concernés par les phénomènes de surproduction. De là, la structure sociale inégalitaire, engendrée par la conservation de certains traits du mode de production précédent, ainsi que du pouvoir des anciennes classes dirigeantes, est donc à l'origine de l'essor des secteurs de biens de consommation durables, et donc en partie responsable de la production excessive de ces derniers.

Les classes dominantes à l'origine d'une demande de biens de luxe

La présence d'un mode de production « hybride » est également à l'origine d'une stimulation vigoureuse de l'industrie des biens de consommation durables, car le maintien des anciennes classes dirigeantes au pouvoir pousse ces dernières à adopter un certain mode de consommation. Dès les premiers pas de l'industrialisation, les grands propriétaires terriens brésiliens sont en mesure, du fait de la conservation de leur pouvoir, de consommer des biens de luxe en provenance du Centre. La politique d'industrialisation par substitution d'importations incite donc les entrepreneurs à substituer ces importations par une production nationale, et ce dès la fin de la Seconde Guerre mondiale. De même, en Chine, les bureaucrates favorisent, dès les années 1950, le développement d'une industrie lourde très capitaliste : il faut attendre les années 1980 pour que le pays s'oriente davantage vers la production de biens de consommation durables, et que les classes dominantes commencent à présenter des modes de vie similaires à ceux du Centre.

La demande des classes sociales bénéficiant d'une position privilégiée fournit donc de nouveaux débouchés aux industriels chinois et brésiliens. Afin de répondre à cette demande, la production de biens à fort contenu technologique est stimulée. Dans le cas du

Brésil et selon Celso Furtado (1972), les salaires relativement élevés reçus par les ouvriers agricoles du secteur caféier permirent d'ouvrir, dans les débuts de l'industrialisation, un marché considérable pour les biens de consommation non durables. Cependant, durant les années 1930, les propriétaires fonciers apparaissaient comme les grands gagnants de la protection que recevait de l'Etat la culture du café. Les exportations agricoles, de café et des autres produits, furent à l'origine d'un élargissement des inégalités nationales, car l'abondance de main d'œuvre au niveau national poussait à la baisse les salaires alors que les revenus des grands propriétaires se maintenaient grâce à l'aide de l'Etat. Ces inégalités sont alors responsables d'une volonté émise par les couches les plus aisées de bénéficier d'un mode de vie similaire à celui de la bourgeoisie du Centre, et ceci d'autant plus que depuis la colonisation, le pouvoir de ces classes dominantes repose sur l'autorité que leur ont transmise les puissances occidentales.

Dès les années 1950, il devient donc impératif de débiter une nouvelle substitution d'importations au Brésil, et de commencer à produire des biens durables, que ces biens soient des biens de luxe pour les classes supérieures ou des biens d'équipement indispensables au fonctionnement de l'industrie. En schématisant, on peut donc observer que l'Etat se charge alors principalement de la production de biens intermédiaires, ce qui lui permet de subventionner indirectement les entreprises en faisant retomber les pertes, engendrées par des coûts de production souvent supérieurs aux prix, sur l'ensemble de la population ; les firmes étrangères, bénéficiant de l'expérience et de la technologie acquises au Centre, se chargent plutôt de la production de biens durables, tandis que les entreprises privées nationales se cantonnent principalement dans celle de biens non durables.

Dans le cas de la Chine, la demande des bureaucrates, dès la prise de pouvoir du Parti communiste, s'adressait plutôt à l'industrie liée au secteur de la défense. Le pouvoir de la bureaucratie chinoise reposant sur la puissance militaire, il était indispensable de stimuler celle-ci sur l'ensemble du territoire afin de conserver la domination des anciennes classes dirigeantes dans le cadre du mode de production capitaliste. De 1952 à 1995, la valeur ajoutée de l'industrie lourde est ainsi multipliée par plus de 100, alors que celle de l'industrie légère s'élève de seulement 15% (Maddison, 1998, p. 89). Le poids des secteurs capitalistiques dans l'investissement public s'est aussi accompagné d'une taille très élevée des entreprises (en 1978, l'entreprise industrielle moyenne en Chine emploie onze fois plus de salariés qu'au Japon) (Maddison, 1998, p. 16) : cette orientation des entreprises d'Etat vers des secteurs très capitalistiques nécessitait la production de biens sur de vastes échelles de production.

Comme au Brésil, les inégalités sociales issues du mode de production antérieur au capitalisme, ainsi que la conservation du pouvoir des anciennes classes dirigeantes,

favorisent donc l'essor d'une industrie capitaliste au sein de laquelle se développent les capacités de production oisives. Dès les années 1980, et l'ouverture économique du pays, l'appareil productif se modifie progressivement, et le secteur des biens de consommation durables est enfin stimulé. Afin de mieux s'intégrer au commerce international, cette évolution est indispensable, et le comportement des classes dominantes commence à se modifier : avec l'ouverture, ces dernières se retrouvent beaucoup plus réceptives à l'influence des modes de vie du Centre, et la consommation de biens durables s'accroît considérablement.

La déconnexion entre l'évolution de l'offre et de la demande

Une forte augmentation de l'intensité capitaliste

Le maintien au pouvoir des classes dominantes de l'ancien mode de production est à l'origine des inégalités sociales présentes dans les débuts de l'industrialisation chinoise et brésilienne. Or, ces inégalités sont responsables de l'essor rapide d'une industrie très capitaliste, car elles permettent de concentrer suffisamment de capitaux et surtout, parce que la demande des couches privilégiées de la population contribue à stimuler cette industrie. Une telle évolution de l'appareil productif est responsable d'une déconnexion entre l'évolution de la demande et celle de l'offre.

Cette déconnexion est principalement due au fait que l'appareil productif fut rapidement modifié, alors que la demande évoluait beaucoup moins vite. Au Brésil, l'adoption brutale d'une forte intensité capitaliste fut responsable de l'essor d'un chômage déguisé qui permettait de maintenir des salaires extrêmement faibles. Si les inégalités avaient été moindres, une plus grande part de la population aurait été en mesure de consommer ces nouveaux produits, et la production se serait élargie, évitant ainsi d'accroître la masse de « chômeurs déguisés ». Néanmoins, une telle réduction des inégalités risquait aussi de s'accompagner d'une concentration de capitaux insuffisante pour investir, et de revenus insuffisants pour consommer ces biens de luxe et adopter ainsi un mode de vie occidental. On estime pourtant aujourd'hui que si le Brésil bénéficiait d'une distribution des revenus similaire à celle du Royaume-Uni, l'emploi industriel augmenterait de 16% en raison d'une demande accrue de biens nécessitant l'utilisation d'une technologie « *labour-intensive* » (Baer, 2008, p. 401).

Quant à la Chine, malgré la forte intensité capitaliste de son industrie lourde, la majorité de son appareil productif est resté à l'écart de ces hausses de productivité qui ont rendu tant de travailleurs brésiliens excédentaires. Le niveau des inégalités est donc resté stable jusqu'à la fin des années 1970. Cependant, comme l'observe Lardy (1978), les

autorités chinoises ont limité les hausses de salaires chez les travailleurs, contrairement à ce qui s'est produit dans les nouveaux pays industrialisés asiatiques ; par ailleurs, l'ensemble des ressources du pays était orienté vers l'industrie lourde, ce qui empêchait d'investir dans des biens d'équipement qui auraient permis d'élever progressivement le niveau de productivité dans le reste de l'économie. Lorsque le pays décide de s'ouvrir, dès la fin des années 1970, et de moderniser ses techniques de production pour faire face à la concurrence internationale, le décrochage entre cette nouvelle production et la consommation nationale est aussi brutal qu'au Brésil. Des travailleurs se retrouvent en situation d'excédent, ce qui contribue à l'émergence de nombreuses petites entreprises peu productives. Ces dernières pèsent sur la rémunération des travailleurs chinois, ce qui maintient les profits à un niveau supérieur à celui auquel ils devraient se trouver dans une structure plus égalitaire, et renforce, comme au Brésil, les inégalités.

Des inégalités à l'origine d'une trop forte accumulation

D'après la théorie sur la stagnation de Celso Furtado (1970), les phénomènes de surproduction sont dus au fait que les techniques utilisées pour produire des biens dits de luxe nécessitent de vastes échelles de production. Or, si ces dernières sont adaptées aux marchés du Centre, il n'en est pas de même pour la Périphérie. On pourrait répliquer à cela que les catégories les plus riches du Brésil et de Chine, en mesure de consommer de tels biens, représentent tout de même plusieurs millions de personnes, et constituent donc des marchés équivalents à ce qui est observable dans les pays du Centre.

Comment expliquer alors les capacités de production oisives observables aussi bien au Brésil qu'en Chine ? Certes, le marché intérieur chinois et brésilien, même s'il ne concerne qu'une petite fraction de la population, apparaît finalement aussi vaste que celui des pays du Centre. Cependant, qu'en est-il du niveau de la production ? Pour compléter l'analyse de Furtado, il semble nécessaire d'insister ici beaucoup plus sur le niveau de l'offre. Comme l'observe Pierre Salama (2006b), « le différentiel de vitesse des augmentations de l'offre et de la demande de ces produits engendre des capacités de production excessives qui se traduisent par une hausse des coûts et une difficulté croissante à maintenir les taux de marge » (Salama, 2006b, p. 29).

Qu'il s'agisse de la Chine ou du Brésil, la production industrielle de biens durables est beaucoup plus vaste que la production de la plupart des pays du Centre. Par exemple, l'industrie automobile chinoise présente en 2007 un excédent de 2 millions de véhicules par an sur 8 millions d'unités, alors que la production française est de « seulement » 3,2 millions de véhicules. Toujours dans le secteur automobile, la production brésilienne s'élève à 2 millions d'unités, alors que les débouchés intérieurs sont beaucoup moins vastes

qu'en France, ce qui explique les phénomènes de surproduction dans ce secteur. Pour les deux pays, les capacités de production apparaissent illimitées, car le niveau d'inégalités permet aux classes les plus aisées de mobiliser beaucoup de capitaux avec une main d'œuvre abondante à disposition. De là, la production se met à excéder les capacités de consommation nationale. Quand bien même les exportations pourraient contribuer à absorber une partie de cette production, elles ne sont pas en mesure de remplacer tout un marché intérieur, et ne peuvent croître au rythme de la production de façon permanente : la désindustrialisation du Centre que cela entraînerait risquerait de diminuer le pouvoir d'achat des travailleurs des pays riches, et remettrait finalement en cause ces débouchés.

Contrairement à l'analyse de Celso Furtado, les phénomènes de surproduction qui pourraient survenir en Chine ou au Brésil, ne sont pas entièrement liés à la nécessité de produire des biens de luxe pour les catégories privilégiées de la population, et ce sur de grandes échelles de production (en raison d'un éventail de techniques limité). En réalité, c'est la structure inégalitaire de ces pays, lors de leurs premiers pas dans l'industrialisation, qui les a poussés à produire excessivement.

Une main d'œuvre bon marché, ainsi que la capacité des classes les plus aisées de ces pays à mobiliser beaucoup de capitaux, afin d'élever brutalement l'intensité capitaliste de leur industrie, les pousse à produire énormément pour profiter du taux de profit élevé que leur offre cette phase de rattrapage. A partir du moment où les inégalités sont élevées, les ressources importantes des classes privilégiées, lorsqu'elles s'accompagnent d'un taux de profit accru lié au rattrapage technologique et à des salaires très faibles, tendent à élever la production industrielle sans se soucier des débouchés.

Des phénomènes inéluctables dans des pays comme la Chine ou le Brésil

Le cas des nouveaux pays industrialisés asiatiques

Une remontée progressive de l'échelle industrielle

Pour résumer l'analyse précédente, les inégalités furent indispensables, aussi bien en Chine qu'au Brésil, pour stimuler une remontée rapide de l'échelle industrielle. Le maintien au pouvoir des classes dominantes de l'ancien mode de production est à l'origine d'une production nécessitant une forte intensité capitaliste, et celle-ci est responsable de l'essor de capacités de production oisives. En effet, en raison du dualisme économique, le volume de la demande s'élève moins rapidement que celui de l'offre, et ceci d'autant plus que la forte rentabilité industrielle présente dans les débuts de l'industrialisation incite les entrepreneurs à investir de façon massive sans se soucier des débouchés. Les phénomènes de surproduction apparaissent donc inéluctables dans des pays de la Périphérie comme la

Chine ou le Brésil : la remontée de l'échelle industrielle semble impliquer inévitablement de fortes inégalités dans les débuts de l'industrialisation, et ce afin de concentrer suffisamment de capitaux et de bénéficier de débouchés intérieurs suffisants pour les biens de consommation durables produits. Le cas des nouveaux pays industrialisés asiatiques est pourtant différent : des pays comme Taiwan ou la Corée du Sud ont réussi à remonter rapidement, mais progressivement, l'échelle industrielle, et ce alors que le niveau d'inégalités y était faible. Afin de mieux comprendre ce qui les distingue du Brésil et de la Chine, nous présenterons le cheminement économique suivi par ces pays.

Alors qu'en Chine et au Brésil, une structure économique dualiste s'est formée en raison du fossé croissant opposant une sphère industrielle extrêmement moderne et des secteurs peu productifs recrutant la majorité de la population, les nouveaux pays industrialisés cherchaient à faire reposer leur développement économique sur l'ensemble de leur population. Rappelons que ces cheminements distincts ne résultent pas d'un choix, mais plutôt de la structure socio-économique héritée par ces pays et du niveau d'inégalités les caractérisant au sortir de la Seconde Guerre mondiale.

Dès les années 1950, la Corée et Taiwan s'orientèrent ainsi vers une industrie légère afin de satisfaire leur marché intérieur. Par exemple, dans le cas de la Corée du Sud, le secteur automobile ne se développa réellement qu'à partir du début des années 1980 (alors qu'on assiste à l'essor de cette industrie dès la décennie 1960 au Brésil) (Bouteiller et Fouquin, 2001, p. 40). Dans le même temps, la transformation des paysans en propriétaires, par le biais des réformes agraires, permit d'augmenter la productivité du secteur agricole (Kay, 2001, p. 20). Le fait d'être propriétaire créait une incitation pour améliorer la productivité. Or, ces hausses de productivité aidèrent à financer le processus d'industrialisation. L'agriculture, rendue performante par les réformes agraires, fut en mesure de dégager un surplus pour le secteur secondaire. Par ailleurs, elle permettait, dès les débuts du processus d'accumulation, de fournir de la nourriture et des matériaux de base bon marché pour l'industrie et ses salariés.

En Asie, la distribution plus juste des revenus, rendue possible par les réformes agraires, entraîna un élargissement du marché intérieur pour les biens de consommation courants. En Corée du Sud et à Taiwan, la structure industrielle se tournait donc principalement vers la production de masse de biens de consommation nécessitant un type de technologie intensif en main d'œuvre. De même, l'intensification de la productivité agricole nécessitait peu de capitaux. En revanche, en Amérique latine, les technologies étaient accaparées par les seuls grands propriétaires, les capitaux nécessaires plus importants, et cela entraînait soit une élévation de l'endettement extérieur, soit l'importation de biens d'équipement en provenance des pays occidentaux, ce qui dégradait le solde de la

balance extérieure. Par ailleurs, cette technologie inadaptée ne faisait que profiter aux classes privilégiées, ce qui retardait l'innovation technologique dans l'ensemble de l'appareil productif latino-américain (Kay, 2001, p. 42).

Dès les années 1960, on assiste à une remontée progressive de l'échelle industrielle en Corée et à Taiwan. Si, comme dans l'analyse de Lall, l'ouverture économique contribue à expliquer le rattrapage technologique extrêmement rapide des nouveaux pays industrialisés asiatiques, leur structure socio-économique en est également un facteur explicatif. Il est vrai que les exportations jouèrent un rôle conséquent dans l'absorption de la production de biens durables. Néanmoins, sans la présence d'un vaste marché intérieur pour ces produits, l'industrie n'aurait pas reçu de stimulation suffisante. En effet, de faibles inégalités dès le début du processus d'industrialisation impliquaient que l'offre industrielle allait suivre l'augmentation de la demande. Le développement d'une industrie de biens de consommation durables était donc lié à la présence de débouchés intérieurs. La remontée progressive de l'échelle industrielle a permis aux NPI asiatiques de se développer de façon beaucoup plus équilibrée qu'en Chine et au Brésil, et de ne pas renforcer le dualisme économique.

Le rôle du marché intérieur

Les inégalités furent considérablement réduites en Asie du Sud-Est grâce à l'instauration de réformes agraires qui permirent d'occuper toute la population active, et de créer de cette manière un marché pour l'industrie naissante. Contrairement à ce qui est souvent affirmé, l'industrialisation des nouveaux pays industrialisés asiatiques ne s'est donc pas appuyée uniquement sur le secteur exportateur. Bien au contraire, le marché intérieur a joué un rôle clé dans le processus d'accumulation. De faibles inégalités furent à l'origine d'un élargissement des débouchés intérieurs pour l'industrie naissante. Au début des années 1960, à Taiwan, près de 60% de l'augmentation de la demande globale fut intérieure (Birdsall, Ross, et Sabot, 1995).

Pour répondre à cette demande, l'industrie de base, accompagnée de techniques intensives en main d'œuvre, fut prioritairement stimulée. Ainsi, « compte tenu de la grande inégalité qui existe en Amérique latine, la demande intérieure pour des biens à forte intensité de main d'œuvre est restée relativement faible, alors qu'en Asie du Sud-Est, il est probable que la demande intérieure soutenue ait donné très tôt aux fabricants un avantage concurrentiel sur les marchés internationaux en leur permettant de tester le marché des biens à fort coefficient de main d'œuvre et de réaliser des économies d'échelle » (Birdsall, Ross et Sabot, 1995, p. 216).

Progressivement, avec la hausse des revenus, répartis de manière relativement égalitaire, une consommation nationale de biens durables voit rapidement le jour. Dès les années 1960, une industrie de plus en plus capitaliste se développe : si les exportations sont nécessaires pour absorber une partie de la production, il n'en reste pas moins que plus de la moitié de celle-ci se destine au marché national (Judet, 1986). En raison de l'absence de dualisme économique, et contrairement à la Chine et au Brésil, les salaires taiwanais et coréens s'élèvent proportionnellement à la hausse de la productivité, et l'offre de produits industriels s'accroît donc proportionnellement à la demande. Ainsi, de 1960 à 1980, les salaires étaient multipliés par quatre en Corée, alors que cette hausse n'était que de 44% au Brésil (Judet, 1986, p. 141). C'est l'augmentation progressive des salaires dans ces pays qui permit de créer de nouveaux débouchés pour des biens présentant un contenu technologique de plus en plus important.

Les différences entre le cas des NPI asiatiques et celui de la Chine et du Brésil

Les particularités des nouveaux pays industrialisés

Le cas des nouveaux pays industrialisés asiatiques nous prouve donc qu'il est possible pour des pays de la Périphérie de remonter rapidement l'échelle industrielle sans qu'une structure socio-économique inégalitaire ne soit la cause ou la conséquence de cette expansion. De là, il semble que les phénomènes de surproduction auraient pu être évités en Chine et au Brésil par la présence d'une société plus égalitaire dans les débuts de leur industrialisation, et qu'une évolution vers une telle structure pourrait encore résoudre les difficultés rencontrées par leur appareil productif. Pourtant, les particularités de ces deux pays rendaient et rendent toujours impossible une telle baisse des inégalités.

Il est vrai que les NPI asiatiques (Taiwan, Corée du Sud, Singapour et Hong-Kong) se caractérisent, lors des premiers pas de leur industrialisation, par un faible niveau d'inégalités. Lors de leur colonisation, ces pays n'ont pas creusé de fossé trop large entre une minorité de privilégiés et l'ensemble de la population, comme ce fut le cas au Brésil. La taille restreinte des territoires concernés explique que les colonisateurs n'aient pas trouvé nécessaire de s'appuyer sur une classe spécifique pour contrôler ces pays. De là, les inégalités se trouvaient à un bas niveau lors de la décolonisation et de l'essor industriel.

Au contraire, au Brésil, les colonisateurs portugais furent aidés par une minorité de privilégiés rappelant l'ancienne classe féodale européenne : le pays se caractérise donc depuis longtemps par une structure socio-économique fortement inégalitaire. Dans le cas de la Chine, rappelons que le pays était suffisamment bien organisé, sous la direction de l'empereur et des mandarins, lorsque les grandes puissances décidèrent de s'y implanter

économiquement au XIX^e siècle. Si la colonisation n'était pas dans une telle situation nécessaire, de fortes inégalités opposaient la classe des mandarins à la majorité de la population, et les traités inégaux imposés par l'Occident au XIX^e siècle cherchaient à s'appuyer sur cette structure. Ce mode de production asiatique, étudié par Wittfogel (1977), continue encore à distinguer la Chine actuelle, la révolution « communiste » n'ayant fait que mettre en place une nouvelle couche de mandarins au pouvoir.

En Chine et au Brésil, lors de l'essor de l'industrie (décennie 1950 pour le premier, et quelques années plus tôt pour le Brésil), la structure socio-économique se caractérisait donc par une forte concentration du pouvoir socio-économique. C'est ce qui explique leur cheminement futur. La situation de ces deux pays, lors de leurs premiers pas dans le processus d'industrialisation, rend donc inconcevable toute possibilité de suivre le même cheminement économique que les nouveaux pays industrialisés asiatiques.

L'impossibilité pour la Chine et le Brésil de suivre le même cheminement économique

La présence de classes dominantes bénéficiant d'un pouvoir important dans les deux pays étudiés explique que la constitution d'une structure égalitaire dans les débuts de l'industrialisation de ces derniers soit peu probable. Enfin, d'autres particularités caractérisant la Chine et le Brésil empêchent d'envisager toute baisse des inégalités dans ces deux pays, ce qui permettrait pourtant de stimuler le processus d'accumulation, et cela sans engendrer la formation de capacités de production oisives.

Dans un premier temps, la taille de ces pays constitue une explication pour mieux appréhender ce qui distingue la Chine et le Brésil des nouveaux pays industrialisés asiatiques. Contrairement à ces derniers, les deux pays étudiés présentent un territoire extrêmement vaste, et cela implique que le contrôle de la population y est beaucoup plus difficile. Au Brésil, les colonisateurs se sont longtemps appuyés sur une élite locale afin de maintenir la paix sociale : sans cette élite, l'ordre n'aurait pu que difficilement être conservé. La bureaucratie chinoise est aussi indispensable pour gérer un territoire aussi large que la Chine : dans son célèbre ouvrage, Wittfogel (1977) montre que pour administrer tout le système d'irrigation chinois au niveau national, la présence d'une classe dominante, la bureaucratie, est essentielle.

De là, dans les débuts du processus d'industrialisation de ces deux pays, la structure socio-économique ne peut être qu'inégalitaire. Par la suite, afin de préserver cet ordre social, et continuer à administrer les territoires, la présence de ces inégalités demeure nécessaire. En Chine, la domination de la bureaucratie permet de maintenir un taux d'exploitation élevé, et au Brésil, les élites locales conservent un certain pouvoir qui leur permet encore de faciliter le processus d'accumulation.

Dans des pays aussi vastes, il serait effectivement très complexe de chercher à stimuler l'industrie nationale tout en s'appuyant sur une structure égalitaire. Pour que certaines régions ne soient pas lésées, des apports de capitaux importants seraient indispensables. En effet, une telle industrialisation nécessiterait qu'une infrastructure imposante soit implantée au niveau national. De plus, la remontée de l'échelle industrielle devrait s'effectuer uniformément, et pour ce faire, il serait essentiel de réunir les ressources suffisantes et de mettre en place une solide coordination entre les différentes régions.

Sur ce dernier point, la présence d'une classe dominante représente encore une condition primordiale : une politique industrielle efficace sur un territoire aussi vaste ne peut se passer de cette domination sociale et de ces inégalités. Dans le cadre du processus d'accumulation, ces dernières permettent un contrôle plus efficace de la population, ainsi qu'une meilleure planification industrielle à l'échelle nationale. Au contraire, en Corée et à Taiwan, la taille réduite des territoires facilite la mise en place d'une politique industrielle, et le maintien d'une paix sociale, sans rendre nécessaire la présence de fortes inégalités. Le cheminement économique suivi par ces pays ne peut donc pas être une solution aux problèmes de surproduction de la Chine et du Brésil.

Dans la prochaine partie, nous nous interrogerons surtout sur la pertinence des thèses qui retrouvent dans l'évolution chinoise actuelle le cheminement économique suivi par les nouveaux pays industrialisés asiatiques avant elle. Nous questionnerons les différences de parcours entre ces pays, et nous remettrons en question la théorie selon laquelle il « suffirait » d'élever les revenus de l'ensemble de la population (comme en Corée du Sud ou à Taiwan) pour stimuler la croissance économique et éviter les problèmes de surproduction.

Nous verrons ensuite que le cheminement économique des nouveaux pays industrialisés asiatiques ne constitue pas non plus la panacée. L'appareil productif de ces derniers commence effectivement, depuis la fin des années 1980, à rencontrer de sérieuses difficultés. Par ailleurs, alors que le processus d'accumulation est ralenti dans ces pays, les inégalités commencent également à croître, remettant ainsi en cause toutes les analyses ayant vanté les mérites de leur industrialisation.

c. La possibilité d'élever les salaires, exemple de l'Asie ?

A travers l'étude des nouveaux pays industrialisés asiatiques, il s'agira d'envisager l'opportunité s'offrant aujourd'hui au Brésil de relancer sa croissance économique, et à la Chine de faire reposer son développement sur des bases plus stables, et ce en diminuant leurs inégalités. Le fait que le Brésil soit aujourd'hui confronté à un blocage de son processus d'accumulation est-il inéluctable ? Le lien « baisse des inégalités/croissance » n'est pas aussi évident que nous avons pu le supposer jusqu'à présent.

Certes, un niveau élevé d'inégalités contribue à freiner l'accumulation du capital. De là à admettre qu'une baisse de ces inégalités relancerait durablement le processus d'accumulation, il y a un pas que nous n'effectuerons peut-être pas... Il semblerait pourtant subsister une preuve que la baisse des inégalités est compatible avec une croissance de long terme, et ce, dans des pays de la Périphérie ne bénéficiant donc pas d'une position de pays dominants sur la scène internationale. En effet, les pays d'Asie du Sud-Est, dont notamment la Corée du Sud et Taiwan, ont connu depuis les années 50 une forte croissance économique accompagnée d'une baisse progressive des inégalités. A voir maintenant si ce modèle économique particulier est transposable au Brésil et à la Chine...

Les problèmes posés par le « modèle asiatique »

Les spécificité des nouveaux pays industrialisés asiatiques

Un mode de production capitaliste à part entière

Les NPI asiatiques de « première génération » (Taiwan, Corée du Sud, Singapour, et Hong-Kong) présentent des structures socio-économiques spécifiques, et ces dernières sont difficilement transposables à la Chine et au Brésil. Ces pays ont réussi à conjuguer des taux de croissance annuels élevés, tournant autour de 10%, et une structure socio-économique faiblement inégalitaire (c'est-à-dire des indices Gini inférieurs à 0,30). De là, certains auteurs comme Judet (1986) expliquent la réussite de ces pays par leur faible niveau d'inégalités, et affirment qu'une structure plus égalitaire dans la plupart des pays latino-américains (notamment le Brésil) permettrait de relancer le processus d'accumulation. Cependant, nous observerons que seule l'histoire des nouveaux pays industrialisés asiatiques est en mesure d'expliquer leur réussite, et que les conditions de cette réussite sont impossibles à mettre en place dans des pays comme la Chine ou le Brésil.

Les nouveaux pays industrialisés asiatiques présentent un territoire extrêmement restreint, et cette caractéristique est à l'origine d'un mode de production particulier dans ces pays. En Chine et au Brésil, les liens établis avec les puissances occidentales rendent indispensable le maintien des classes dominantes au pouvoir afin de maintenir l'ordre dans

des pays aussi vastes ; au contraire, la colonisation des nouveaux pays industrialisés asiatiques au début du XX^e siècle¹⁰⁷ ne rend pas nécessaire le maintien d'une classe dominante. Les colonisateurs se substituent donc intégralement à celle-ci, et à leur départ, la structure socio-économique demeure relativement égalitaire. « L'une des conséquences de la structure des classes de la Corée du sud et de Taiwan fut le haut degré d'autonomie relative de l'Etat vis-à-vis des fractions et des intérêts d'une classe particulière » (Jenkins, 1988, p. 827).

Contrairement à la Chine et au Brésil, il n'est pas observé dans ces pays d'« hybridation » du mode de production : le mode de production capitaliste est adopté progressivement, comme au Centre. Les forces productives, ainsi que les rapports de production, sont modifiés graduellement par la présence des colonisateurs. Dans des pays de la Périphérie aussi vastes que la Chine ou le Brésil, l'adoption du capitalisme n'était pas le résultat des contradictions entre forces productives et rapports de production, mais plutôt la conséquence de pressions extérieures cherchant à modifier les rapports de production pour intégrer ces pays au système capitaliste mondial : les classes dominantes de l'ancien mode de production furent donc conservées afin de faciliter l'implantation de ces nouveaux rapports de production. Dans les nouveaux pays industrialisés asiatiques, il n'était pas nécessaire de s'appuyer sur ces classes, car les colonisateurs pouvaient « simplement » instaurer de nouveaux rapports de production sans l'opposition d'une classe dominante qu'ils auraient contribué à renforcer, et ce d'autant plus que ces pays étaient extrêmement faciles à contrôler en raison de leur taille restreinte.

L'instauration d'un mode de production capitaliste « à part entière » est à l'origine d'une structure relativement égalitaire dans ces pays. En effet, dans les nouveaux pays industrialisés asiatiques, il n'est pas observé de dualisme économique tel que celui qui caractérise la Chine et le Brésil. La population intègre donc dans sa totalité le mode de production capitaliste, et ne subit pas le pouvoir de classes dominantes issues de l'ancien mode de production. La monétarisation de l'économie ainsi que l'adoption du salariat s'effectuent au niveau national, et les inégalités s'en trouvent alors d'autant plus réduites.

Une nécessaire intégration au système capitaliste mondial

La structure socio-économique faiblement inégalitaire des nouveaux pays industrialisés asiatiques est donc le résultat de leur histoire liée au caractère restreint de leur territoire. Le mode de production capitaliste y fut introduit sans l'aide de classes

¹⁰⁷ Taiwan est colonisé par les Japonais de 1895 à 1945, de même que la Corée de 1905 à 1945. Hong-Kong est acquis par la Grande-Bretagne en 1842, pour être réintégré par la Chine en 1997. Enfin, Singapour est déclaré colonie britannique de 1867 jusqu'en 1959.

dominantes issues de l'ancien mode de production, ce qui permit d'éviter le dualisme économique observé actuellement en Chine et au Brésil. Le développement des classes dominantes n'ayant pas été encouragé par la colonisation, celles-ci étaient quasiment inexistantes lors du départ des colonisateurs. Afin d'être accepté socialement, le mode de production capitaliste devait donc s'étendre sur tout le territoire, et cette uniformisation des sociétés asiatiques fut à l'origine d'une structure beaucoup plus égalitaire qu'en Chine ou au Brésil.

L'absence de classes dominantes lors de la décolonisation rend donc plus facile l'adoption uniforme du mode de production capitaliste sur l'ensemble du territoire. Par ailleurs, cette structure sociale particulière permet une certaine indépendance vis-à-vis des puissances du Centre et du Japon, car il n'existe pas de classes dominantes dont l'existence est liée à ces dernières. Le protectionnisme fut donc extrêmement important dans des pays comme la Corée du Sud ou Taiwan, ce qui permit d'éviter la concurrence étrangère et de préserver leur marché intérieur tant que l'industrie nationale n'était pas en mesure d'être compétitive (Bustelo, 1994). A Taiwan, dans les décennies 1960 et 1970, 75% des ventes réalisées s'adressaient au marché intérieur, et cela était permis par une certaine dose de protectionnisme (Bustelo, 1994, p. 50). De même, pour Jean-François Dufour (2000, p. 81), « si la Corée du Sud a développé des productions automobiles, pétrochimiques ou sidérurgiques d'envergure, c'est grâce au fait que ces branches ont été conçues dès leur origine comme destinées à approvisionner le marché local et les marchés extérieurs en même temps » : encore à la fin des années 1990, les constructeurs automobiles coréens verrouillaient plus de 99% du marché national, et n'exportaient « que » 40% de leur production.

Plutôt que de protéger les intérêts d'une classe dominante, ce protectionnisme visait surtout à perfectionner l'appareil productif et ne concernait qu'une poignée de secteurs pour une durée limitée, ce qui le distingue du protectionnisme chinois ou brésilien. Par ailleurs, si cette structure sociale relativement égalitaire permet à ces pays de bénéficier d'un marché intérieur important, il n'en reste pas moins que le secteur exportateur contribue aussi à absorber une partie de la production industrielle. Ce qui distingue ces pays de la Chine et du Brésil, c'est encore une fois leur taille extrêmement réduite. De là, il y est beaucoup plus facile de se reposer sur les marchés extérieurs pour absorber la production excédentaire. Le volume de la production étant beaucoup plus important en Chine et au Brésil, il y serait plus difficile de compter sur les exportations pour lutter contre les phénomènes de surproduction.

Pour résumer, le « modèle asiatique » semble difficilement applicable au Brésil et à la Chine, car ces derniers, en raison notamment de leur poids géographique, présentent un mode de production capitaliste particulier dans lequel les classes dominantes de l'ancien

mode de production jouent toujours un rôle majeur. De là, les inégalités sont beaucoup moins élevées dans les nouveaux pays industrialisés asiatiques, ce qui permet à ceux-ci de bénéficier d'un vaste marché intérieur et d'éviter les phénomènes de surproduction. Par ailleurs, ces pays sont également en mesure d'écouler une large part de leur production sur les marchés extérieurs, car en raison de leur taille réduite, la production industrielle y est beaucoup moins considérable que dans les deux géants économiques étudiés ici, et elle apparaît donc moins dangereuse pour les puissances du Centre.

L'inéluctabilité de la crise de 1997

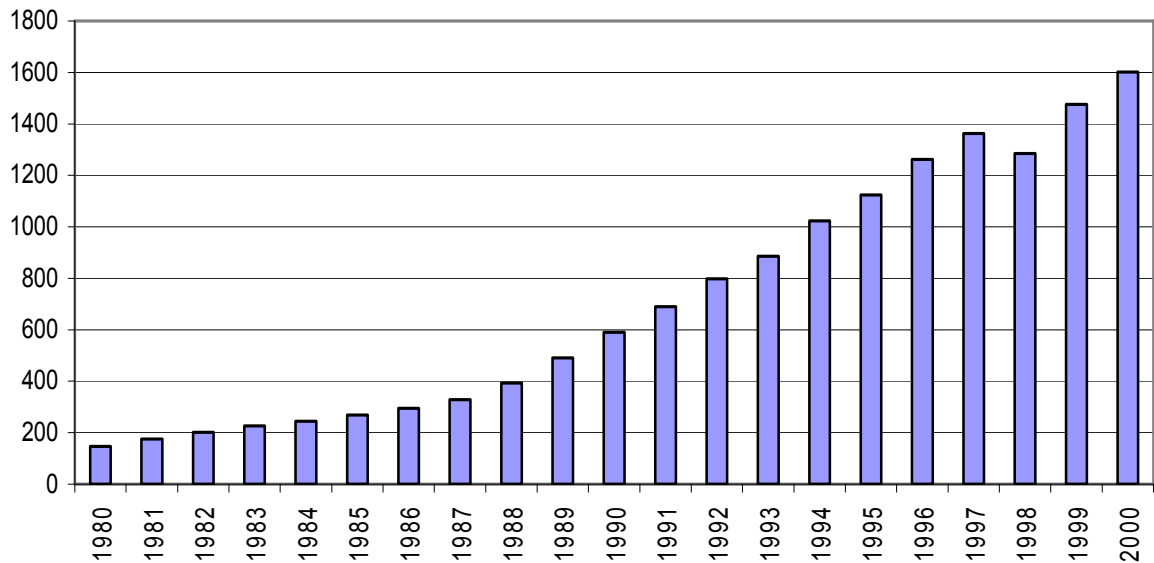
Structure sociale faiblement inégalitaire et baisse du taux de profit

La structure socio-économique faiblement inégalitaire des nouveaux pays industrialisés asiatiques est donc une caractéristique de ces pays due à leur évolution historique particulière, et il n'est pas pertinent de les présenter comme des modèles pour le Brésil ou la Chine : l'histoire de ces derniers rend improbable la possibilité d'y instaurer une plus grande égalité sociale en vue d'élargir le marché intérieur. Par ailleurs, sur le long terme, le « modèle asiatique » n'est pas une si grande réussite que ce qui a pu être affirmé jusqu'à la crise de 1997. Cette dernière remet effectivement en cause une partie des aspects positifs (faibles inégalités, forte croissance...) présentés jusque-là par les NPI.

Ainsi, des événements relativement récents mettent à mal cette théorie réformiste consistant à prôner aveuglément la baisse des inégalités afin de stimuler la croissance de pays inégalitaires comme le Brésil. L'expérience du Sud-Est asiatique se révèle en effet être un échec. De la même manière que la structure faiblement inégalitaire des pays du Centre a rogné le taux de profit des pays riches jusqu'à la fin des années 1970, le bas niveau d'inégalités du Sud-Est asiatique, et la hausse constante des salaires en résultant, a profondément entamé la rentabilité économique des investissements de la région.

Il est ainsi donné à tout un chacun d'observer, sur les figures n°44 et 45, que la « brutale » hausse des salaires sud-coréens s'est en effet accompagnée d'une baisse du taux de profit. Il en fut de même dans les autres NPI asiatiques. A ceux qui douteraient encore des études de Seongjin Jeong (2004), la crise de 1997 devrait sans doute constituer une preuve irréfutable de la fragilité économique de la région et de l'inconvénient que peuvent parfois représenter des salaires élevés... Nous nous pencherons dans un premier temps sur les explications traditionnelles de la crise asiatique, puis nous donnerons à celle-ci une autre interprétation, interprétation qui questionne fortement la possibilité de bénéficier de faibles inégalités dans un pays de la Périphérie intégré au système capitaliste.

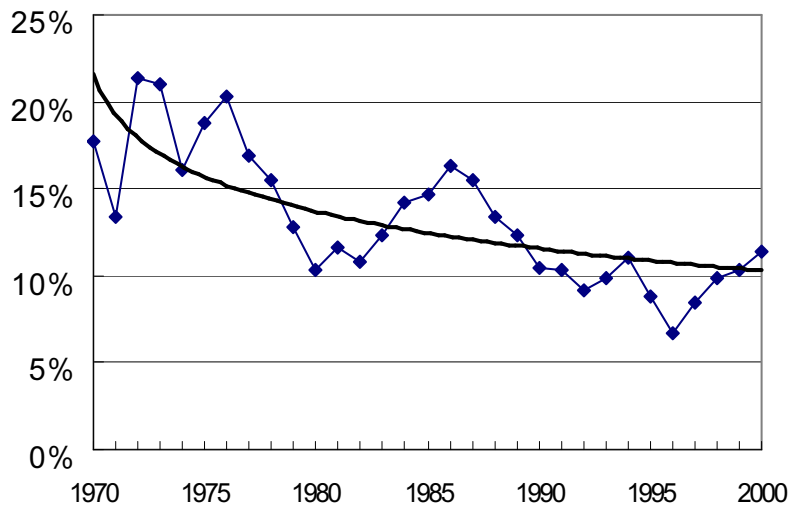
Figure 44 : Salaire moyen mensuel coréen, en wons (1970-2000)



Source : Bureau International du Travail, graphique réalisé par l'auteur

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXIV de l'annexe

Figure 45 : Taux de profit en Corée (1970-2000)



Source: Jeong Seongjin, « Trend of capital accumulation in Korea after the 1997 crisis »,

Congrès Actuel Marx, Nanterre, octobre 2004 (Taux de profit=PIB / (masse salariale + stock de capital fixe))

Le déclenchement de la crise asiatique

Contrairement aux affirmations de nombreux économistes, l'explication la plus raisonnable de la crise de 1997 n'est pas à rechercher dans la « rapacité » d'un capital financier « immoral ». En effet, il est indispensable de resituer la « crise financière » de 1997 dans le cadre d'une étude de la structure industrielle de la région. A Taiwan et en Corée, la crise était latente dès la fin des années 80. Comme l'observent Pierre Salama et Jacques Valier dans le cas des pays du Centre, « les perspectives de profit étant de moins en moins alléchantes, les capitalistes préfèrent le gain immédiat, même aléatoire, au profit industriel : ils spéculent. Le taux d'accumulation du capital diminue, mais diminuent aussi

les possibilités pour le capital de se reproduire en tant que rapport social » (Salama et Valier, 1975, pp. 74-75). Derrière toute crise financière se cachent donc des difficultés dans le secteur productif, comme le révèle notamment le cas des nouveaux pays industrialisés asiatiques.

En 1997, la crise surprend une grande majorité d'économistes, alors que, depuis le début des années 1990, Walden Bello et Stéphanie Rosenfeld (1990) s'acharnaient à dénoncer les fragilités des économies du Sud-Est asiatique. Il est absurde d'expliquer aujourd'hui la crise de 1997 par les dangers de la libéralisation financière, alors que celle-ci n'est qu'une conséquence de la structure économique de ces pays (Burkett et Hart-Landsberg, 2000). En effet, à la fin des années 1970 et au début des années 1980, un mouvement ouvrier assez puissant a poussé à la hausse les salaires des quatre « Dragons » (Singapour, Taiwan, Corée, Hong Kong). Après la crise de 1997, de nombreux économistes présentèrent la fragilité des économies est-asiatiques comme une conséquence du déficit de la balance des comptes courants. Selon eux, la monnaie était surévaluée car ces pays maintenaient des taux d'intérêt excessivement élevés (pour maintenir la parité avec un dollar qui s'appréciait, et éviter non seulement la fuite des capitaux, mais aussi l'augmentation de la dette en devises).

Cependant, si la balance des comptes courants était déficitaire, c'est non seulement parce que la monnaie était surévaluée, mais aussi parce que la hausse des coûts du travail faisait monter les prix des produits de la région (ou que les exportateurs vendaient à perte lorsqu'ils exportaient à un prix compétitif)¹⁰⁸. Or, du fait de la faible rentabilité du secteur productif, les capitaux entrant dans ces pays préféraient, tout comme le capital national, s'orienter vers des secteurs improductifs et la spéculation (Sundaram, 1998, p.29). Par ailleurs, la baisse du taux de profit dans le secteur productif poussait les prix à la hausse au niveau national, et accentuait les phénomènes de surproduction. Ces derniers atteignaient pourtant déjà des niveaux importants en raison des difficultés rencontrées par le secteur exportateur (Burkett et Hart-Landsberg, 2000).

Ces pays ont également échoué leur politique de reconversion dans des secteurs intensifs en main d'œuvre qualifiée. A Singapour, le gouvernement a dû se résoudre, à la fin des années 1980, à « importer » des travailleurs non qualifiés de Thaïlande, de Malaisie, d'Inde etc., car les firmes multinationales implantées dans le pays refusaient d'adopter des techniques intensives en main d'œuvre qualifiée. Ces dernières préféraient en effet délocaliser vers des pays où la main d'œuvre était meilleur marché, et ce, en réponse à l'initiative prise par le gouvernement de Singapour, en 1979, de privilégier les firmes

¹⁰⁸ Nous étudions évidemment ici le cas des « dragons de première génération » (Taiwan, Corée, Singapour, Hong Kong), et non celui des tigres de deuxième et troisième génération...

utilisant du travail qualifié (Bello et Rosenfeld, 1990, p. 448). Par ailleurs, les intermédiaires japonais recevaient 50% des bénéfices réalisés par les exportations des NPI asiatiques, ce qui n'incitait guère les entreprises de ces pays à développer des programmes de recherche (Bello et Rosenfeld, 1990, p. 436 ; p. 449). Ainsi, la technologie utilisée par les chaebols et les moyennes entreprises coréennes était la plupart du temps japonaise ou américaine : par exemple, Samsung, Goldstar et Daewoo exportaient des magnétoscopes dont la technologie était à 100% japonaise, et devaient verser 6% du gain de ces exportations aux Japonais.

En fait, il était beaucoup plus rentable pour les entrepreneurs de spéculer sur les marchés financiers ou d'investir dans l'immobilier. Ainsi, dans les années 1980, 16,5 milliards de dollars furent investis par les chaebols dans l'immobilier, les hôtels de luxe et les terrains de golf, et plusieurs milliards se dirigèrent vers les marchés financiers (Bello et Rosenfeld, 1992, p. 453). Pour toutes ces raisons, il est évident que la bulle financière ne pouvait qu'éclater dans les années 1990, et que la fuite des capitaux en 1997 résulte bien de ces fragilités structurelles.

La remise en cause actuelle du « modèle asiatique »

Hausse des inégalités et blocage de l'accumulation

La hausse des inégalités comme conséquence de la crise

Pour simplifier, les balances commerciales déficitaires expérimentées par tout le sud-est asiatique durant la première moitié des années 1990 furent à l'origine d'une fuite brutale des capitaux installés dans ces pays (due à un soudain retournement de confiance), et d'une chute très brusque de la croissance économique et de l'investissement.

En raison de cette crise, les pays concernés se tournent aujourd'hui vers la formation d'un nouvel appareil productif engendrant davantage d'inégalités. La crise de 1997 remet en question les points forts du « modèle asiatique », et ce d'autant plus que depuis lors, la croissance de ces pays est considérablement ralentie et que les inégalités ne cessent d'y augmenter. On remarque qu'aussi bien les entreprises nationales que les firmes étrangères s'orientent de plus en plus vers le secteur des services de ces pays, secteur nécessitant une main d'œuvre plus qualifiée que l'industrie. Or, cette évolution pourrait contribuer à renforcer les inégalités (Maximin, 2003, p. 92).

Ainsi, lorsqu'il évoque la Corée, Maximin affirme que « dans cette dynamique de restructuration industrielle, exacerbée par la récente crise financière asiatique de 1997, ce pays s'est aussi davantage exposé à une nouvelle logique de formation de disparités salariales » (Maximin, 2003, p. 93). En effet, l'ensemble des nouveaux pays industrialisés

asiatiques souhaite délaissier peu à peu les industries intensives en main d'œuvre, et se spécialiser dans des productions industrielles plus sophistiquées ainsi que dans les services (Salama, 1998, p. 446). En conséquence, on observe que depuis 10 ans, les inégalités augmentent en Corée : l'indice Gini est passé de 0,28 avant la crise de 1997, à 0,31 en 2002. De même, depuis plus de 20 ans, d'après le tableau n°12, l'indice Gini est en constante augmentation (bien que légère pour le moment...) à Taiwan, passant de 0,28 en 1980 à 0,35 en 2006. Cette hausse des inégalités, indispensable à la reprise de l'accumulation, montre bien que le processus d'accumulation ne peut se poursuivre dans le cadre de sociétés aussi peu inégalitaires que la Corée du Sud ou Taiwan.

Tableau 12 : Distribution du revenu à Taiwan (1964-2006)

Année	1964	1968	1972	1974	1976	1979	1982	1985	1988	1991	1994	1997	2000	2006
Gini	0,321	0,326	0,291	0,287	0,280	0,285	0,283	0,290	0,303	0,308	0,318	0,320	0,326	0,354

Source : The 2006 Survey Report on Family Income and Expenditures in the Taiwan Area, Republic of China

Le ralentissement de la formation brute de capital fixe

Aujourd'hui, face à des coûts du travail toujours relativement élevés, les entreprises taiwanaises et coréennes continuent de délocaliser leur production à forte intensité en main d'œuvre dans les pays voisins bénéficiant d'une main d'œuvre meilleur marché. Les salaires relativement élevés de la Corée et de Taiwan dissuadent en effet les investissements, et sont responsables de la montée des délocalisations vers la Chine ou le Vietnam.

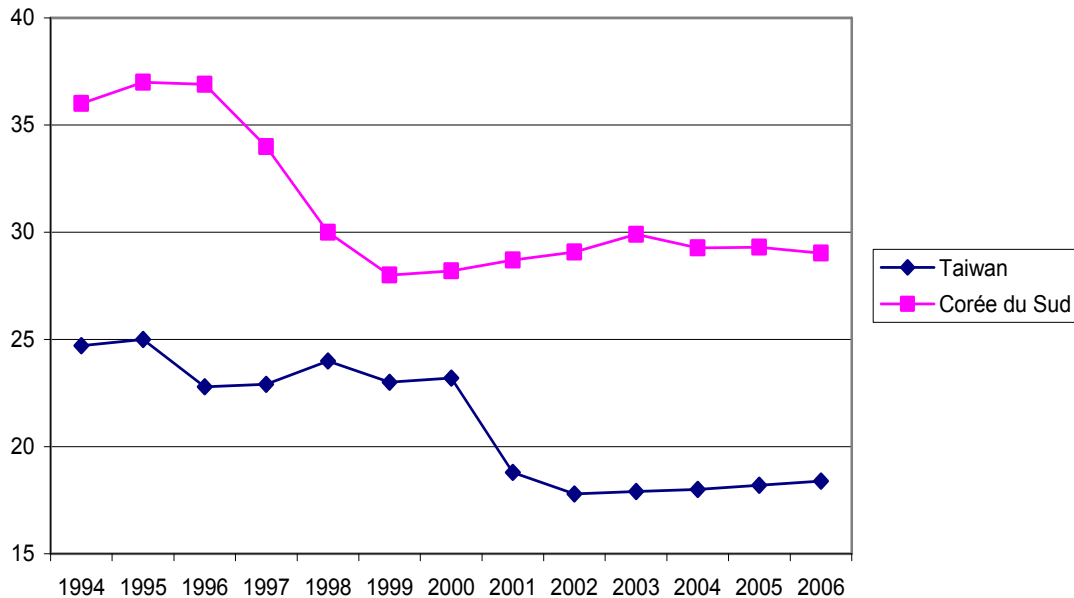
De même, depuis quelques années, les flux d'IDE vers Taiwan et la Corée du Sud se réduisent considérablement, car ces deux pays sont fortement concurrencés par la main d'œuvre bon marché chinoise. Les flux d'IDE vers ces pays ont diminué de 44% entre 2001 et 2002 (CNUCED, WIR, 2003, p. 41). Parallèlement, malgré la percée des industries de haute technologie dans les années 90, les industries dites traditionnelles (sidérurgie, automobile, deux roues, chimie-pétrochimie et machines outils) conservent une place majeure en Corée et à Taiwan¹⁰⁹.

Du fait d'un coût salarial relativement élevé dans ces pays, l'analyse de Bello et de Rosenfeld reste donc d'actualité : la reconversion industrielle de la Corée et de Taiwan se fait assez difficilement, ce qui explique les faibles taux d'investissement présentés actuellement par ces pays. L'industrie intensive en main d'œuvre est peu rentable aujourd'hui du fait des coûts relativement élevés de la main d'œuvre ; de plus, l'industrie de pointe est difficile à stimuler du fait de la mainmise japonaise et américaine sur les

¹⁰⁹ Hsu C.W., « L'industrie à Taiwan », 18 juin 2003, Mission Economique de Taiwan, DREE

technologies utilisées. La Corée et Taiwan présentent donc de grandes difficultés à surmonter la crise économique. En effet, comme nous le montre la figure n°46, le taux d'investissement, et de là le processus d'accumulation du capital, y freine dangereusement. D'après l'expérience que nous fournissent ces deux pays, il semble donc difficile de croître sur le long terme en refusant la paupérisation relative d'une partie de sa population.

Figure 46 : Taux d'investissement en Corée du Sud et à Taiwan (1994-2006)



Source : Banque mondiale, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXV de l'annexe

La remise en cause du mode de production capitaliste

Une hausse des inégalités comme remède à la crise ?

La hausse des inégalités observée dans la plupart des nouveaux pays industrialisés asiatiques est donc l'un des résultats de la crise de 1997. Ces pays présentent encore une structure socio-économique relativement égalitaire, mais ils se dirigent vers des inégalités de plus en plus fortes. Cette évolution révèle que le « modèle asiatique » n'est pas viable sur le long terme.

De la même manière, il est possible d'évoquer le cas des pays du Centre, ces derniers connaissant également, depuis la fin des années 1970, une hausse de leurs inégalités afin de répondre à la chute de rentabilité industrielle. Il s'agira de présenter et d'expliquer brièvement la croissance économique du Centre, qui s'est longtemps accompagnée d'une baisse des inégalités et de l'élargissement du marché intérieur. Ainsi, selon Kuznets, les pays « développés » ont connu, lors de leur développement économique, une courbe en « U inversé » des inégalités. L'objectif de cette partie sera de comprendre les raisons des changements sociaux observés dans les pays riches. De plus, nous nous

interrogerons, par le biais d'une analyse du processus d'accumulation au Centre et d'une étude sur l'évolution des inégalités, sur la pérennité du couple baisse des inégalités/croissance.

La baisse des inégalités au Centre aurait contribué à stimuler la croissance économique de ces pays. Comme le relève Kuznets en 1955, les pays « développés » ont bénéficié, dès le premier quart du XX^e siècle, d'une baisse régulière des inégalités faisant suite à la hausse du XIX^e siècle. Selon une étude d'Arghiri Emmanuel (1985), la baisse des inégalités au Centre ne s'est pourtant produite que dans un contexte particulier de domination du Centre sur la Périphérie. Pour Emmanuel, le fait que le développement économique du Brésil soit aujourd'hui bloqué serait une situation normale. Au contraire, le cas qui apparaît aberrant est celui des pays du Centre qui connurent une baisse des inégalités, et débloquèrent ainsi leur croissance économique (Emmanuel, 1985, p. 197).

Cette évolution permet de lutter contre la surproduction industrielle dont la crise des années 30 est l'une des manifestations. Or, la baisse des inégalités ne put se produire que par le biais d'une hausse du taux d'exploitation dans les pays de la Périphérie. Ainsi, « les pays du centre ont besoin d'insérer la périphérie dans le pool mondial de plus-value afin d'y diluer les effets adverses de l'augmentation de leurs salaires, et faire en sorte que cette augmentation élargisse leur marché domestique » (Emmanuel, 1985, p. 190). La baisse des inégalités internes à chaque pays s'est ainsi accompagnée d'une élévation constante des inégalités internationales.

Nous ne nous attarderons que très peu, du moins dans cette partie, sur la loi de baisse tendancielle du taux de profit énoncée par Karl Marx. Cependant, il est indéniable que dès les années 1960, jusqu'à la décennie 1980, les pays du Centre se sont confrontés à une baisse de leur taux de profit. Quelle fut la réponse apportée à cette chute? Depuis les années 1970 pour les pays anglo-saxons, et les années 1980-90 pour le reste des pays du Centre, le processus de réduction des inégalités semble particulièrement « souffrant ». On y observe en effet une élévation générale du niveau de celles-ci. Selon l'Observatoire des Inégalités, en 1967 la part du revenu national détenu par les 20% les plus pauvres était de 4% aux Etats-Unis, contre 17,5% pour les 5% les plus riches ; or, en 2006, les 20% les plus pauvres reçoivent seulement 3,4% du revenu national contre 21,4% pour les 5% les plus riches.

Cette remontée des inégalités serait-elle la preuve qu'il est impossible de poursuivre le processus d'accumulation dans le cadre du modèle économique antérieur fondé sur une baisse régulière des inégalités ? On pourrait répondre à ceci qu'il est également dans l'intérêt des classes dominantes de réduire les inégalités pour relancer la croissance. Cependant, la baisse des inégalités bloque aussi l'accumulation du capital. A ceux qui

répliqueraient que cette observation n'est plus valable aujourd'hui, faisons simplement remarquer que la crise des années 1970 fut préparée par un partage de la valeur ajoutée de plus en plus favorable aux salariés...On peut donc craindre que le processus de réduction des inégalités ne soit pas durable, car la nécessité de relever le taux d'exploitation est un besoin permanent du système capitaliste. Or, cette dernière ne peut se reposer éternellement sur les pays de la Périphérie.

Ce sont d'ailleurs ces problèmes de rentabilité du capital qui s'expriment dans les phénomènes actuels de surproduction ou de « sous-investissement » (ce dernier étant la cause du premier) que connaissent nos économies. Comme l'énonce si bien Emmanuel, « la crise se traduit par l'existence simultanée d'une surproduction par rapport à la demande effective, et une sous-production par rapport au potentiel, la seconde étant la conséquence de la première » (Emmanuel, 1985, p. 225).

La remise en cause du mode de production capitaliste

En guise de conclusion, on peut donc affirmer que le système capitaliste révèle de profondes incohérences. En effet, une baisse des inégalités est nécessaire pour éviter la surproduction industrielle et permettre un investissement rentable. Cependant, la baisse du taux de profit entraîne également la nécessité d'augmenter l'exploitation des travailleurs et donc d'accroître la paupérisation relative et les inégalités.

Nous sommes donc confrontés à un terrible dilemme : le niveau élevé d'inégalités présent au Brésil et en Chine bloque (ou risque de bloquer, dans le cas de la Chine) la croissance et le processus d'accumulation de ces pays, mais l'instauration d'une société plus égalitaire, dans le cadre du système capitaliste, contribuerait à peser davantage sur le taux de profit des entreprises, et à freiner l'accumulation. Les exemples de Taiwan et de la Corée du Sud illustrent parfaitement ce dilemme. Pendant longtemps, de faibles inégalités permirent une forte croissance économique. Cependant, lorsque les salaires atteignirent un certain niveau, la rentabilité des entreprises diminua fortement, et beaucoup se virent dans l'obligation de délocaliser ou de freiner leurs investissements. La croissance économique de Taiwan et de la Corée du Sud est donc remise en cause aujourd'hui.

En fait, le processus d'accumulation dans les pays de la Périphérie est irrémédiablement bloqué, quelle que soit la structure socio-économique qui pourrait être adoptée. C'est le système capitaliste dans son ensemble qui porte la responsabilité de ce blocage. Mais pourtant, l'accumulation du capital n'est-elle pas la principale caractéristique et raison d'être du capitalisme ? Le système porterait-il donc en son sein les conditions de sa propre destruction ?...C'est ici qu'il semble nécessaire d'aborder les analyses concernant le caractère irrémédiable des crises de surproduction, et de quitter les théories bourgeoises

prônant d'une façon assez simpliste une relance de la demande et une diminution des inégalités pour soutenir le processus d'accumulation.

Avant d'en arriver à la présentation de ces thèses, nous nous pencherons rapidement sur le concept de troisième demande qui consiste à résoudre les problèmes de surproduction, non par une baisse des inégalités, mais au contraire, par une hausse de ces dernières. Evidemment, cette analyse semble s'appliquer difficilement au cas de la Chine actuelle, mais il n'en reste pas moins que dans le Brésil du « Miracle économique », elle eut de nombreux échos.

d. Consommation des plus riches et essor d'une « troisième demande »

Si une baisse des inégalités n'est pas en mesure de lutter durablement contre les problèmes rencontrés par le processus d'accumulation, il est possible que le fait d'insister sur l'augmentation des revenus d'une minorité de la population aboutisse à un meilleur résultat. Dans cette partie, nous nous interrogerons sur la pertinence du concept de « troisième demande » appliqué aux cas de la Chine et du Brésil. Selon cette thèse, développée notamment par Pierre Salama (1976), le Brésil aurait réussi à pallier ses phénomènes de surproduction grâce à l'émergence d'une vaste classe moyenne, et ce dès la fin des années 1960.

De même, de nombreux économistes observent l'éclosion de cette nouvelle couche sociale au sein de l'économie chinoise. Il n'en reste pas moins que la Chine reste confrontée à de sérieux problèmes de surproduction, et cette « troisième demande », si elle existe réellement, n'est pas suffisante pour absorber toute la production industrielle excédentaire. Par ailleurs, le Brésil voit progressivement s'amoinrir, depuis la fin des années 1990, les inégalités de revenus opposant les couches les plus riches aux catégories les plus pauvres de la population, mais cette évolution s'accompagne d'une lente disparition des « classes moyennes » qui constituaient, jusque-là, la fameuse « troisième demande » : or, le pays est paradoxalement beaucoup moins confronté à la présence de capacités de production oisives que 20 ans auparavant.

Alors que la Chine, pays dans lequel se développe une vaste classe moyenne, continue de se confronter à des phénomènes de surproduction de plus en plus importants, le Brésil voit lentement disparaître cette couche sociale, et ce tout en évitant la formation d'une production industrielle excédentaire. Notamment par l'analyse de ce « paradoxe », la comparaison Chine-Brésil nous permettra de questionner la validité du concept de « troisième demande. »

La formation du concept de troisième demande

La résolution des problèmes de surproduction

Des problèmes liés à la remontée de l'échelle industrielle

Dans un premier temps, nous reviendrons sur la théorie énoncée par Celso Furtado (1970) sur la stagnation liée aux phénomènes de surproduction, puis nous étudierons sa « remise en cause » par le concept de troisième demande. Dès la Première Guerre mondiale, lors des premiers pas du Brésil vers un réel processus d'industrialisation, il apparaît indispensable pour le pays de remplacer les produits manufacturés qui ne peuvent plus être importés (en raison de la situation politico-économique expérimentée par les pays industrialisés de l'époque). De même, la crise des années 1930 ainsi que la Seconde Guerre mondiale produisent un effet stimulant pour l'industrialisation brésilienne. Cette dernière repose dans ses débuts sur la production de biens de consommation non durables, biens destinés à remplacer les produits autrefois importés et consommés par une grande partie de la population.

De la fin de la Première Guerre mondiale jusqu'au début des années 1950, le pays se caractérise donc par une « distribution des revenus horizontale », car l'industrialisation est orientée vers une production de masse bénéficiant de larges débouchés au niveau national et employant une majorité de travailleurs non qualifiés. Cette industrialisation contribue donc à intégrer une part importante de la population brésilienne, aussi bien du point de vue de la consommation des produits de l'industrie naissante que de leur fabrication.

Dans le même temps, afin de se libérer de leur dépendance vis-à-vis des produits importés nécessaires au fonctionnement de l'industrie brésilienne, les investisseurs nationaux se décident progressivement à stimuler leur propre production de biens d'équipement. Cependant, le pays reste toujours dépendant des importations en provenance des pays du Centre, et les catégories les plus aisées de la population continuent à consommer des produits de luxe étrangers. Dès les années 1950, afin de satisfaire les besoins de ces catégories les plus riches, les entrepreneurs s'orientent vers une production de biens à forte valeur ajoutée, c'est-à-dire la production de biens de consommation durables.

Cette production nécessite alors une main d'œuvre beaucoup plus qualifiée que celle qui était requise précédemment, et le recrutement se réalise majoritairement au sein des couches privilégiées, ayant accès à une solide formation professionnelle. Progressivement, en ce qui concerne leur poids relatif dans l'industrie brésilienne, les biens de consommation durables en viennent à remplacer les biens non durables, et ce processus exclut une grande partie de la population, aussi bien au niveau de la consommation de ces produits que de leur

production. La remontée de l'échelle industrielle donne alors un caractère « vertical » à la distribution des revenus brésilienne : de plus en plus de travailleurs qualifiés sont recrutés, au détriment des travailleurs non qualifiés, et la production commence à se destiner de plus en plus aux catégories les plus aisées de la population.

Or, l'industrie des biens durables est loin d'être rentable. Le Brésil ne bénéficie pas d'un vaste marché intérieur similaire à celui des pays du Centre. La demande s'adressant à ces produits est donc plutôt restreinte. Or, malgré la faiblesse des débouchés intérieurs, cette industrie est obligée, de par l'éventail des techniques disponibles, de produire sur de grandes échelles de production inadaptées au niveau de la demande. Comme l'observe Celso Furtado, l'utilisation d'une forte intensité capitaliste ne consiste pas alors à transformer le processus productif, mais plutôt à moderniser les habitudes de consommation d'une minorité (Furtado, 1974, p. 14). Des phénomènes de surproduction et des capacités de production oisives apparaissent donc inéluctables dans de telles conditions.

L'essor d'une « troisième demande »

Dans le Brésil des années 60, la production de biens de consommation durables destinés aux couches les plus aisées de la population engendre une dépendance technologique vis-à-vis du Nord, une faible absorption de la main d'œuvre non qualifiée (ce qui contribue à renforcer les inégalités), et une faible rentabilité des investissements industriels. En effet, les technologies utilisées nécessitent peu de main d'œuvre non qualifiée, et exigent des échelles de production extrêmement vastes ; or, la demande intérieure étant insuffisante, les entrepreneurs se voient rapidement confrontés à des capacités de production oisives qui grèvent lourdement la rentabilité de leur activité. C'est d'ailleurs cette faible rentabilité qui pousse la bourgeoisie nationale à ouvrir le pays aux firmes multinationales, ces dernières ayant la capacité de produire et de répartir leur production au niveau mondial (sans se soucier de l'existence d'une demande intérieure préalable). Il n'en reste pas moins que le manque de débouchés au niveau national risque, selon Furtado, de provoquer une stagnation économique engendrée par une brusque diminution du taux d'investissement.

Cependant, cette stagnation est évitée, dès la fin des années 1960, grâce à la baisse des salaires ouvriers et à l'apparition d'une « troisième demande », celle-ci étant liée à la multiplication des emplois qualifiés fournis par les entreprises produisant des biens de consommation durables (Salama, 2004). Avec l'arrivée des militaires au pouvoir, au milieu des années 1960, une nouvelle stimulation est donc donnée à l'industrie nationale afin de lutter contre les capacités de production oisives : les salaires réels sont affaiblis afin de rendre une certaine rentabilité aux investissements, et la demande des catégories les plus

riches de la population est stimulée. Se forme également une « troisième demande » en mesure d'absorber la production excédentaire de biens durables. La tendance à la stagnation envisagée par Celso Furtado se trouve donc contrée par cette nouvelle orientation, et le Brésil connaît une période de Miracle économique jusqu'au début des années 1970. La « troisième demande » représente en effet la demande d'une vaste classe moyenne constituant environ 20% de la population, et se juxtaposant ainsi à la consommation des 5% les plus riches.

L'apparition de cette troisième demande est en réalité le résultat d'une hausse du taux d'exploitation pour les travailleurs non qualifiés : cette hausse permet de recruter davantage de travailleurs qualifiés aussi bien dans le secteur des biens de consommation durables que dans les secteurs improductifs. Effectivement, la baisse des salaires réels pour les catégories les moins privilégiées de la population ne se répercute pas sur le volume des débouchés de la production de biens durables, puisque ces biens ne font pas partie du panier de consommation des plus pauvres. Au contraire, la possibilité de maintenir de bas salaires pour ces travailleurs permet de relever les salaires de ceux qui pourraient avoir accès à la consommation de biens durables, et d'accroître l'emploi de ces derniers. De la fin des années 1960 aux années 1970, le Brésil connaît donc une période de Miracle économique reposant en partie sur la consommation d'une vaste classe moyenne en plein essor, et ce grâce à la hausse du taux d'exploitation des travailleurs non qualifiés.

Les problèmes posés par ce concept

Le développement du travail improductif

Dès le départ, le concept de « troisième demande » présente pourtant des lacunes importantes. Selon Pierre Salama (1982, p.126), dès la fin des années 1960, « la hausse du taux d'exploitation permet qu'une masse supplémentaire de celle-ci serve à payer davantage de **travailleurs improductifs**¹¹⁰, dont le niveau de revenu plus élevé permet d'accéder au marché des biens durables. Ainsi, paradoxalement, la hausse du taux d'exploitation a pour conséquence indirecte que les débouchés pour les biens durables puissent s'accroître, qu'une troisième demande puisse surgir de manière significative et s'ajouter à celle des 5% les plus riches. » Pourtant, si l'emploi de travailleurs improductifs permet de lutter contre les phénomènes de surproduction, il peut également être à l'origine d'une forte diminution de la rentabilité industrielle.

Dans un premier temps, nous reviendrons sur le concept de « travail productif » avant de nous interroger sur la possibilité de remédier aux capacités de production oisives

¹¹⁰ Souligné par nous

grâce à la multiplication d'emplois improductifs. D'après la définition de Marx, « n'est censé productif que le travailleur qui rend une plus-value au capitaliste, ou dont le travail féconde le capital. Un maître d'école, par exemple, est un travailleur productif, non parce qu'il forme l'esprit de ses élèves, mais parce qu'il rapporte des pièces de cent sous à son patron. Que celui-ci ait placé son capital dans une fabrique de leçons au lieu de le placer dans une fabrique de saucissons, c'est son affaire » (Marx, *Le Capital*, Livre I, 1965, p.1002)¹¹¹.

Ces services, dans la mesure où ils rapportent de l'argent à un capitaliste, pourraient donc être répertoriés dans la catégorie « travail productif ». Cependant, aucune marchandise n'est alors créée, et le service rendu ne peut se distinguer de son prestataire. Or, Marx relève que « les travaux qui ne peuvent être utilisés que comme service, du fait que leurs produits sont inséparables de leur prestataire, de sorte qu'ils ne peuvent devenir des marchandises autonomes (ce qui ne les empêche pas, au reste, d'être exploités d'une manière directement capitaliste), représentent une masse dérisoire par rapport à celle de la production capitaliste. Aussi peut-on les écarter ici, pour en remettre l'examen au chapitre sur le travail salarié, sous la rubrique du travail salarié qui n'est pas, pour cela, travail productif » (Marx, *Un Chapitre inédit du Capital*, 1971, p. 234). Les exemples pris par Marx sur la cantatrice ou le professeur travaillant pour un capitaliste, ne sont productifs que pour ce capitaliste. Or, « il ne s'agit pas de se situer au niveau du capital individuel, mais par rapport au capital global » (Salama, 1973, p. 133).

Aucune marchandise n'étant produite par ces services, ces derniers se situent en dehors du processus d'accumulation¹¹². Nous appellerons donc travailleurs improductifs tous les travailleurs dont le travail facilite la circulation des marchandises et du capital, ou qui permet de contrôler le travail des productifs (supervision) (Moseley, 1992), les activités liées à la circulation prenant une place de plus en plus importante sous le mode de production capitaliste en raison de l'essor des dépenses commerciales, du marketing, de la finance etc.

¹¹¹ De même, « une cantatrice qui chante comme l'oiseau, est un travailleur improductif ; dans la mesure où elle vend son chant pour de l'argent, elle est une salariée et une marchande. Mais, cette même cantatrice devient un travailleur productif, lorsqu'elle est engagée par un entrepreneur pour chanter et faire de l'argent, puisqu'elle produit directement du capital. Un enseignant qui fait classe n'est pas un travailleur productif, mais il devient productif s'il est engagé avec d'autres comme salarié pour valoriser, avec son travail, l'argent de l'entrepreneur d'un établissement qui monnaie le savoir » (Karl Marx, *Un Chapitre inédit du Capital*, 1971, p. 234).

¹¹² Surtout, « toutes les fois que le travail est acheté pour être employé comme valeur d'usage, à titre de service (et non pas comme facteur vivant, échangé contre le capital variable, en vue d'être incorporé au procès de production capitaliste) il n'est pas productif, et le salarié qui l'exécute n'est pas un travailleur productif. Dans ce cas, en effet, le travail est consommé pour sa valeur d'usage, et ne pose donc pas de valeur d'échange. N'étant pas consommé de manière productive, c'est du travail improductif. Le capitaliste ne lui fait pas face comme capitaliste qui représente du capital, puisqu'il échange son argent, sous forme de revenu et non de capital, contre du travail » (Karl Marx, *Un Chapitre inédit du Capital*, 1971, p. 228).

Le travail improductif ne contribue pas à créer de plus-value, car il ne produit pas de marchandise, il ne facilite que la circulation de ces dernières¹¹³. En revanche, il est vrai que la plus-value obtenue avec l'utilisation de travail improductif risque d'être supérieure à celle qui aurait été réalisée sans ce travail. Par exemple, les activités liées à la finance permettent d'orienter les capitaux vers les secteurs les plus rentables de la sphère productive, pouvant recueillir une plus-value importante. De même, les travailleurs commerciaux facilitent la réalisation de cette plus-value, en incitant à la consommation, et en diminuant les écarts existant entre l'offre et la demande de marchandises. Ainsi, « le capital commercial autonome est du capital en fonction. Il rapporte un taux de profit quand bien même il ne produit pas de valeur, alors même qu'il contribue à abaisser moins le taux de profit que s'il n'existait pas » (Salama, 1973, p. 134).

Le travail improductif permet donc souvent de recueillir une plus-value supérieure à celle qui aurait été obtenue sans la mise en place d'un tel travail. Or, cette hausse de la plus-value s'effectue au détriment du capital variable. Pour Yaffe (1973), le capital variable correspond effectivement au travail employé dans la sphère productive : de là, une hausse du taux d'exploitation peut très bien s'observer alors même que la part des salaires dans la valeur ajoutée s'élève (en raison de l'essor du travail improductif). Une telle hausse risquerait de s'effectuer au détriment de la consommation des travailleurs productifs. Une élévation du taux d'exploitation pourrait alors s'accompagner, comme chez Baran et Sweezy (1968), ou chez Moszkowska (1978), de phénomènes de surproduction accrus.

Pourtant, la part de plus-value retirée au secteur productif pour alimenter les activités improductives aide aussi à combattre ces capacités de production excédentaires. « A partir du moment où une part croissante de cette plus-value est affectée au secteur commercial (au sens large), improductif, au lieu de constituer une demande au secteur de biens de production, elle constitue une demande à la fois au secteur de biens de consommation et au secteur de biens de production. Il s'agit donc bien de transformation de structure de la demande globale. Le transfert de la demande du secteur I vers le secteur II fournit de nouveaux débouchés » (Salama, 1973, p. 148). Selon cette analyse, l'essor du secteur II (secteur des biens de consommation) serait en mesure de stimuler l'accumulation.

Il n'en reste pas moins que si une partie de la plus-value de la sphère productive est affectée aux activités improductives, il est aussi possible que cette plus-value résulte d'une hausse du taux d'exploitation préalable, et d'une baisse de la consommation des travailleurs productifs. Cependant, dans le cas du Brésil, les phénomènes de surproduction caractérisent

¹¹³ « La différence entre l'ouvrier productif et l'ouvrier improductif tient à ce que le surtravail de l'ouvrier productif se concrétise dans un surproduit, ce qui signifie, dans des conditions capitalistes, dans une plus-value, alors que le surtravail de l'ouvrier improductif ne fait que diminuer les nécessaires coûts improductifs (faux frais) et libère par conséquent du capital pour un emploi productif » (Altvater, 1973, p.97).

surtout le secteur des biens de consommation durables, et ces biens sont de toute façon inaccessibles aux travailleurs dont le taux d'exploitation s'élève.

Le travail improductif est donc bien en mesure de remédier aux phénomènes de surproduction dans le secteur des biens durables. Mais ce travail ne produit pas de plus-value, et pèse donc sur la rentabilité industrielle. L'effet du travail improductif sur le taux de profit reste pourtant très discuté. Selon Pierre Salama (1973), les travailleurs commerciaux diminuent les frais de réalisation de la plus-value, car ils permettent d'abrèger la période de circulation tout en accomplissant du travail non payé : ils sont donc exploités, tout comme les travailleurs des secteurs productifs. Selon Marx, « le travailleur commercial rapporte, non parce qu'il produit directement de la plus-value, mais parce qu'il contribue à diminuer la dépense de réalisation de la plus-value, dans la mesure du travail non payé qu'il accomplit » (Marx, *Le Capital*, Livre III, 1968, chap. 17). Néanmoins, accroître la masse de travailleurs improductifs au détriment de celle des travailleurs productifs risque de ralentir la croissance du volume de plus-value, et de là, peser sur le taux de profit (Moseley, 1992).

L'essor de l'industrie de biens durables

L'emploi croissant de travailleurs improductifs, s'il contribue à diminuer les capacités de production oisives dans le secteur des biens de consommation durables, risque donc aussi de peser sur la rentabilité industrielle. Cependant, au Brésil, l'essor d'une vaste classe moyenne reposait essentiellement, dans les années 1960-70, sur la multiplication des emplois dans le secteur des biens de consommation durables, secteur qui, lui, restait directement créateur de plus-value, et n'aurait donc pas dû peser sur le taux de profit recueilli par la sphère productive.

Or, cette évolution est aussi responsable d'une multiplication de l'offre de biens de consommation durables, et de ce fait, risque d'entraîner de nouveaux problèmes de surproduction. Si les nouveaux travailleurs de ce secteur sont en mesure de consommer autant de biens que ce qu'ils produisent, les phénomènes de surproduction ne seront pourtant toujours pas résolus, et surtout, nous en reviendrions à la loi de Say sur l'équivalence de l'offre et de la demande, théorie que nous remettrons en question notamment dans les prochaines parties. De même, si ces travailleurs contribuent à absorber à la fois toutes les capacités de production oisives des cycles précédents, mais aussi toute la production dont ils sont à l'origine, c'est qu'ils gagnent plus que ce qu'ils produisent, ce qui ne laisse aucun profit pour l'entrepreneur, et cela ne semble évidemment pas une hypothèse pertinente. En réalité, l'emploi croissant de travailleurs qualifiés, dû à l'essor du secteur des biens de consommation durables, s'accompagne d'une évolution plus importante encore de

la production de ces biens, et ne fait donc qu'accroître les phénomènes de surproduction sur le moyen terme (cas du Brésil dès la décennie 1970).

Par ailleurs, les travailleurs non qualifiés qui voient leur taux d'exploitation s'élever accèdent de plus en plus facilement aujourd'hui à la consommation de certains biens durables (télévisions, réfrigérateurs...), et contrairement à l'analyse qui était faite par Salama dans les années 1970, une trop forte élévation de leur taux d'exploitation, en vue de former une troisième demande, risquerait d'accentuer les phénomènes de surproduction.

Le concept de « troisième demande » repose donc sur des bases extrêmement faibles : s'il est vrai qu'une certaine classe moyenne s'est développée dans le Brésil des années 1960-70, il n'est pas certain qu'elle ait vraiment aidé à lutter durablement contre les phénomènes de surproduction pesant sur la rentabilité industrielle du Brésil ; de même, cette couche sociale en plein essor actuellement en Chine ne semble pas contribuer à lutter contre des phénomènes de surproduction de plus en plus récurrents.

Surtout, si nous en revenons à notre analyse des modes de production, il est peu probable que cette nouvelle classe sociale soit en mesure de se maintenir solidement en place : une telle évolution risquerait de remettre en question toute la structure économique et sociale de ces pays, et de fragiliser dangereusement les modes de production particuliers caractérisant le Brésil et la Chine.

La présence d'une troisième demande en Chine et au Brésil

Troisième demande et structure sociale de la Chine et du Brésil

Industrialisation et alliance de classes particulière

La notion de « troisième demande » repose sur des fondements très fragiles : lorsque la masse salariale liée à l'emploi de travail qualifié s'accroît, les phénomènes de surproduction ne disparaissent pas forcément. Lors de la période de vif essor de la classe moyenne brésilienne, dans les années 1960-70, les capacités de production oisives se sont maintenues à des niveaux élevés (Serra, 1982). De même, la Chine fait actuellement face à une surproduction industrielle considérable, alors que sa classe moyenne est en pleine expansion. Il s'agira maintenant d'étudier la possibilité pour une telle classe sociale d'émerger et de se maintenir de façon durable dans le cadre de modes de production aussi particuliers que ceux du Brésil et de la Chine.

Dans ces deux pays, l'industrialisation s'est effectuée extrêmement rapidement grâce à des alliances de classes particulières. Après la prise de pouvoir de Vargas, dans le Brésil des années 1930, une alliance s'effectue ainsi entre la bourgeoisie industrielle naissante et les classes populaires. Le régime populiste de Vargas souhaite de cette façon

accompagner l'alliance « classe féodale »/capitalistes observée jusque là dans ce pays. L'industrialisation brésilienne repose en partie sur des accords plus ou moins implicites passés entre l'ancienne classe dominante et la nouvelle bourgeoisie industrielle. Le mode de production capitaliste dans ce pays ne résultant pas des contradictions entre rapports de production et forces productives, mais bien plutôt de pressions extérieures, l'ancienne classe « féodale »¹¹⁴ joue un rôle majeur dans le processus d'industrialisation nationale.

En s'appuyant sur les classes populaires, le régime de Vargas souhaite compléter cette alliance nationale, et intégrer l'ensemble de la société brésilienne au processus d'accumulation. Les premières lois réglementant les conditions de travail sont rédigées à cette époque, et les syndicats bénéficient d'une place importante auprès du gouvernement populiste. Cette nouvelle alliance fonctionne d'autant mieux que la production de biens de consommation non durables, dans l'entre-deux-guerres, est à l'origine d'une distribution des revenus « horizontale ». La majorité de la population est progressivement intégrée à ce système, et le populisme est facilité par la nouvelle distribution des revenus.

Au Brésil, dès les années 1950, la remontée de l'échelle industrielle et la production de biens de consommation durables sont à l'origine d'une distribution verticale des revenus, et d'un fort accroissement des inégalités, opposant notamment travailleurs qualifiés et non qualifiés. De là, l'alliance de classes bourgeoisie industrielle/classes populaires ne peut plus se maintenir, et seule demeure l'alliance nouée entre la bourgeoisie et les anciennes classes dominantes. Cependant, la première d'entre elles était essentielle pour protéger le système, et ce d'autant plus que, contrairement aux pays du Centre, le capitalisme adopté par le Brésil est « incomplet » : les classes dominantes de l'ancien mode de production demeurent, avec toutes les conséquences que cela peut avoir sur les rapports de production, et il subsiste donc dans l'économie brésilienne des niches « non-capitalistes ». Ce caractère « incomplet » du mode de production empêche de le rendre totalement légitime aux yeux de la population : au Centre, la légitimité du capitalisme provient d'une domination réelle¹¹⁵ des travailleurs dans l'ensemble des secteurs et de l'aliénation « complète » qui en découle. Le mode de production brésilien nécessite donc de trouver d'autres sources de légitimité, ce que montre, notamment dans les années 1930, la force du populisme ou du nationalisme

¹¹⁴ L'ancien mode de production du Brésil se rapproche beaucoup plus du mode de production esclavagiste que du féodal. Mais nous préférons ici adopter le terme de « classe féodale » pour caractériser les anciennes classes dominantes brésiennes, car leurs caractéristiques sont proches de celles de la féodalité européenne issue de la chute de l'empire romain (notamment leur indépendance relative vis-à-vis du pouvoir central).

¹¹⁵ Pour Marx (*Matériaux pour l'économie*, in Œuvres II, 1968, p. 379), « la subordination réelle du travail au capital s'opère dans toutes les formes qui développent la plus-value relative par opposition à la plus-value absolue. Avec elle, une révolution totale (et sans cesse renouvelée) s'accomplit dans le mode de production lui-même, dans la productivité du travail et dans les rapports entre les capitalistes et le travailleur. » Il est courant de compléter cette analyse en insistant sur le fait que la domination réelle se réalise dans une phase où tout est intégré au marché, et où les institutions qui auparavant occupaient un espace relativement autonome se retrouvent modifiées dans leur contenu et dans leur forme, réalisant par là même une sorte d'osmose avec la sphère économique.

dans ce pays (Salama et Mathias, 1983). Cette légitimité peut aussi provenir de l'essor d'une vaste classe moyenne, comme dans les années 1960-70, dont l'adhésion au système contribue à remplacer l'alliance bourgeoisie/classes populaires de la période Vargas.

Il en va de même en Chine. Le premier effort d'industrialisation conséquent est réalisé dès l'arrivée du Parti communiste chinois au pouvoir. Jusque-là, l'alliance bourgeoisie industrielle/bureaucratie (classe dominante de l'ancien mode de production asiatique) s'effectuait assez difficilement, car la bureaucratie était confrontée à un besoin beaucoup moins impérieux de développer l'industrie nationale (en raison de pressions extérieures plus faibles qu'au Brésil). Surtout, le pouvoir politique était divisé entre les « seigneurs de la guerre », bénéficiant d'une autorité régionale et non pas nationale (Souyri, 1982).

Il faut donc attendre 1949, c'est-à-dire le début de la Guerre froide et la recrudescence des pressions extérieures maintenues sur la Chine, ainsi que la centralisation du pouvoir politique par le PCC, pour que le processus d'industrialisation soit réellement lancé. Comme au Brésil, l'adoption du mode de production capitaliste n'étant pas le résultat d'une contradiction entre rapports de production et forces productives, l'aliénation reste incomplète, et la légitimité du système doit provenir d'autres déterminants que de la domination réelle. De 1949 à la fin des années 1970, cette légitimité provient en partie de la propagande entretenue par le PCC visant à convaincre la population chinoise qu'elle bénéficie d'un mode de production spécifique rejetant toute forme d'exploitation. Evidemment, cette « source de légitimité » ne peut être durable, et la répression physique est indispensable pour lutter contre toute forme de contestation.

Depuis la fin des années 1970, dans un contexte de fin de Guerre froide, le pays se retrouve face à l'obligation de s'intégrer un peu plus au système capitaliste, et de renforcer son processus d'industrialisation. Pour ce faire, la répression militaire ne peut être suffisante : une autre forme de légitimité est indispensable afin de rendre acceptable un mode de production auquel une grande part de la population est obligée de participer mais qui reste tout de même incomplet (maintien au pouvoir de l'ancienne classe dominante, et comme au Brésil, présence de niches non capitalistes au sein du pays). L'apparition d'une vaste classe moyenne, représentant aujourd'hui 20% de la population, est donc, comme dans le Brésil des années 1960-70, un des éléments clés de la réussite chinoise actuelle.

Les risques de remise en cause des modes de production chinois et brésilien

Si la présence d'une large classe moyenne n'est pas une solution pour lutter contre les phénomènes de surproduction auxquels sont confrontés des pays de la Périphérie tels que le Brésil ou la Chine, elle n'en reste pas moins indispensable pour assurer un certain

temps la légitimité de ce système aux yeux de la population. D'où la nécessité de compléter le concept de « troisième demande » par un aspect plus social, et de l'intégrer à l'analyse des modes de production effectuée jusqu'à présent. Or, aussi bien du point de vue économique que sociologique, la présence de cette classe moyenne ne peut avoir d'effets positifs durables pour le mode de production particulier caractérisant la Chine et le Brésil.

En effet, l'apparition d'une telle couche sociale risque de mettre en péril la structure de classe sur laquelle reposent les modes de production brésilien et chinois. Nous nous focaliserons dans un premier temps sur le cas de la Chine avant d'étudier la situation brésilienne. Depuis la fin des années 1970, on assiste en Chine à un large mouvement de décentralisation. Les bureaucrates bénéficient d'une autorité de plus en plus importante sur leur territoire, et ce au détriment du pouvoir central. Cette évolution correspond parfaitement à ce qui est décrit par Pierre Souyri (1982) lorsqu'il évoque une alternance de périodes féodales durant lesquelles le pouvoir est dispersé sur l'ensemble du territoire chinois, et de périodes propres au « mode de production asiatique » dans lesquelles le pouvoir est beaucoup plus concentré entre les mains d'une bureaucratie centrale.

Une telle décentralisation politique et économique est néfaste pour le mode de production capitaliste, et provoque des phénomènes de surproduction considérables. Il n'en reste pas moins que cette évolution est aussi indispensable pour maintenir l'ordre au niveau national. Historiquement, les « périodes féodales », durant lesquelles le pouvoir se trouvait entre les mains de seigneurs de la guerre, succédaient à des périodes durant lesquelles le pouvoir central était contesté par des mouvements populaires extrêmement vigoureux (notamment des mouvements paysans) (Souyri, 1982). La situation était donc reprise en main au niveau local, et la décentralisation politique permettait de rétablir l'ordre national.

De même, aujourd'hui, la multiplication des conflits ¹¹⁶ nécessite une décentralisation accrue. Alors que l'essor de la classe moyenne chinoise contribuait, au début des années 1980, à assurer une légitimité au mode de production chinois, elle est aujourd'hui à l'origine d'une forte contestation du régime. Effectivement, la légitimité de la bureaucratie centrale est d'autant plus questionnée que les bureaucrates sont issus du mode de production asiatique et apparaissent donc comme faisant figure d'un autre âge aux yeux d'une classe moyenne issue directement des rapports de production capitalistes. Si l'essor de cette couche sociale permet, dans un premier temps, de mieux faire accepter un mode de production capitaliste incomplet, dont la légitimité ne peut provenir (comme au Centre) d'une situation de domination réelle des travailleurs et d'une aliénation « complète » liée à la présence uniforme de rapports de production capitalistes, il n'en reste pas moins que cette

¹¹⁶ Le nombre de conflits enregistrés liés au travail est ainsi passé de 20 000 en 1994 à 180 000 en 2005 (Gallagher, 2005)

classe moyenne tend progressivement à remettre en cause l'existence de caractéristiques propres à l'ancien mode de production, et par là même fragilise le capitalisme avec lequel ces caractéristiques coexistent. Cette source de légitimité n'est donc pas durable, et la présence d'une large classe moyenne n'est pas suffisante pour assurer l'acceptation sociale du mode de production capitaliste dans ce pays.

Au Brésil, l'émergence d'une telle couche sociale dans les années 1960-70 s'est également soldée par un échec, et depuis la crise économique des années 1980, elle tend même à disparaître. Émergeant à la fin de la Seconde Guerre mondiale et issue directement de rapports de production capitalistes, cette classe moyenne ne pouvait se résoudre à subir la présence de rapports de production non capitalistes. Dès les années 1950, les conflits se multiplient donc entre elle et l'ancienne classe dominante, ce qui explique en partie le coup d'Etat militaire de 1964, contribuant à maintenir par la force la coexistence de ces deux catégories sociales indispensables au bon fonctionnement du mode de production capitaliste.

Ces rapports de force ne peuvent cependant être durablement maintenus, et les mouvements de contestation tendent à se multiplier (notamment à la fin de la décennie 1970). Depuis la décennie perdue (années 1980), le processus d'accumulation est considérablement ralenti, et la classe moyenne disparaît progressivement du paysage social brésilien. Le mode de production brésilien débouchant sur un échec économique, il n'est plus possible, et surtout nécessaire, d'engendrer l'adhésion au processus d'accumulation (celui-ci étant fortement ralenti) d'une majorité de la population.

La remise en question actuelle de cette théorie

L'évolution des revenus au Brésil

Pour finir, nous essaierons de remettre en question le concept de « troisième demande » en étudiant ce qu'il en est réellement dans les deux pays étudiés. Dans le cas du Brésil, l'industrie des années 1960 et 1970 était confrontée à des capacités de production oisives extrêmement importantes, et ce malgré l'essor d'une vaste classe moyenne. Cette troisième demande était donc insuffisante pour absorber la production excédentaire. Au contraire, actuellement, des capacités de production oisives subsistent dans quelques secteurs de production (par exemple, le secteur automobile), mais dans l'ensemble, on observe plutôt des pressions sur les capacités de production, et ce alors même que cette « classe moyenne » disparaît progressivement du paysage social (tout en étant rattrapée par une autre couche de la population dont les revenus augmentent depuis le milieu de la décennie 1990).

Tableau 13: Part dans le revenu national brésilien des différentes couches de revenus, en pourcentage (1960-2006)

	1960	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2006
20% les plus pauvres	3,9	3,4	2,8	2,3	2,7	2,6	3,5	3,8
50% les plus pauvres	17,4	14,9	12,6	13,5	14,1	12	13,3	15,6
3 ^{ème} quartile	26,8	21,3	22,8	22,6	22,4	24,2	24,1	22,3
20% les plus riches	55,7	63,8	64,6	63,9	63,5	63,2	62,6	62,1
10% les plus riches	39,6	46,7	50,9	47,3	48,1	47,1	45,9	44,4
5% les plus riches	28,3	34,1	37,9	35,8	36,2	35,3	33,2	31,7
1% les plus riches	11,9	14,7	16,9	14	13,9	13,4	13,1	12,8

Source : Serra J. (1982, p. 64) ; IBGE, Pnad

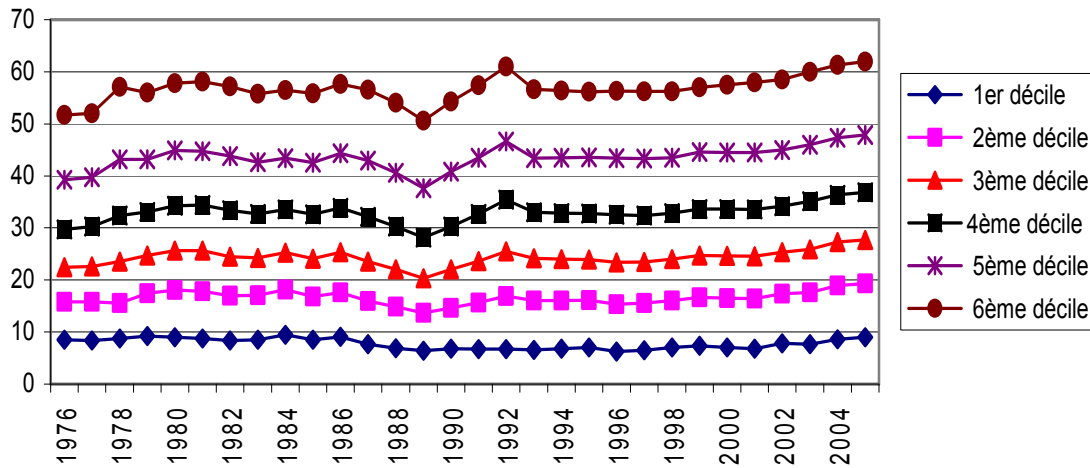
Au Brésil, l'indice Gini se maintient autour de 0,60 depuis la fin des années 1990. Selon cet indicateur, les inégalités auraient donc tendance à se stabiliser, et même à diminuer légèrement, mais ces dernières années correspondent à la disparition de la classe moyenne évoquée précédemment. Or, paradoxalement, alors que les années 1970 se caractérisaient par une hausse de l'indice Gini (ce dernier s'élève de 0,53 en 1960 à 0,60 en 1976), cette époque caractérisée par un essor très vif des inégalités correspond à l'émergence d'une classe moyenne pouvant servir de « troisième demande ».

Ainsi, la pertinence de l'indice Gini est souvent contestée en raison de son caractère trop « global ». « Une même aire de concentration peut ainsi être obtenue à partir de deux profils, et donc de deux lignes de distribution des revenus différentes » (Salama et Valier, 1994, p. 30). Dans les années 1960-1970, ce ne sont pas seulement les 5% les plus riches qui s'enrichissent. D'après le tableau n°13, ce sont bien les 20% les plus riches qui voient s'élever la part de leurs revenus. Néanmoins, cela provoque une déformation de la courbe de Lorenz en faveur de ces catégories, et augmente l'indice Gini.

Au contraire, depuis la fin des années 1990, cet indice diminue (figure n°28, p.209), et pourtant la « troisième demande » disparaît progressivement. Une classe moyenne apparaît actuellement, mais contrairement à ce qui est énoncé dans le concept de troisième demande, celle-ci se rapproche davantage des catégories les plus pauvres que des plus riches. Alors que durant la période du Miracle économique, les deux déciles les plus riches, correspondant à la « troisième demande », voient leurs revenus augmenter (relativement au revenu national), on assiste au phénomène inverse depuis le milieu des années 1990 : les quatre déciles les plus riches voient leur revenu stagner (relativement au revenu national), et même diminuer pour le décile supérieur, alors que ce sont les 60% les plus pauvres qui profitent d'une hausse de leurs revenus (figures n°47, 48 et 49). Cette classe moyenne est donc « distincte » de ce qui est avancé par le concept de troisième demande, et il n'est pas sûr que cette catégorie soit en mesure de consommer des biens de consommation durables

ditions de luxe, car ces derniers concernent essentiellement les 40% de la population bénéficiant d'un revenu au moins égal au revenu moyen national.

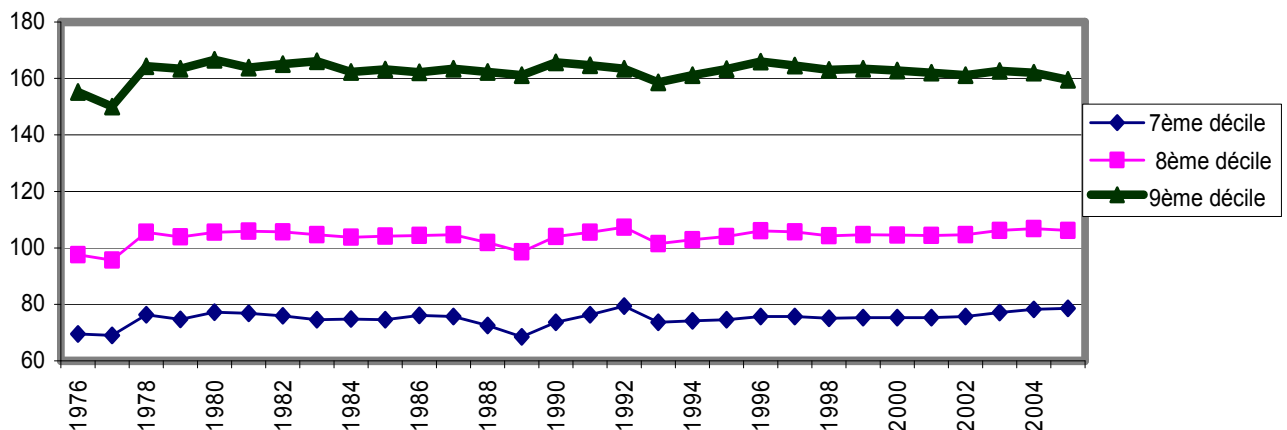
Figure 47 : Revenu moyen des six déciles les plus pauvres au Brésil, en pourcentage du revenu mensuel moyen national (1976-2005)



Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXVI de l'annexe

Figure 48 : Revenu moyen des 7^{ème}, 8^{ème} et 9^{ème} déciles les plus riches au Brésil, en pourcentage du revenu mensuel moyen national (1976-2005)

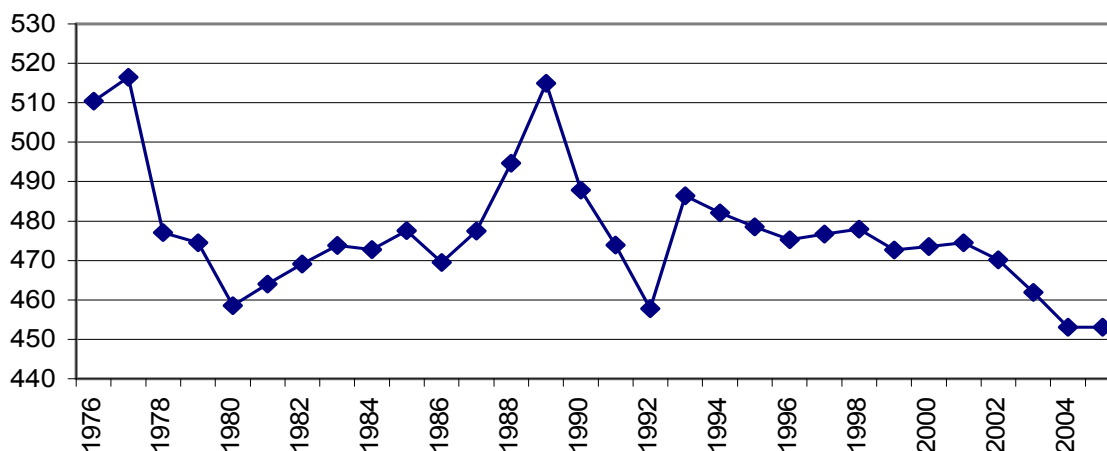


Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXVI de l'annexe

Le concept de troisième demande apparaît donc d'autant moins pertinent que la période durant laquelle il aurait dû être valable (décennies 1960 et 1970), en raison de l'essor d'une « classe moyenne » parmi les 20% les plus riches de la population, est confrontée à des capacités de production oisives importantes. Au contraire, ces problèmes sont aujourd'hui résolus alors que la société brésilienne connaît une disparition progressive des couches de revenus qui formaient autrefois la « troisième demande », et ce bien qu'une nouvelle classe moyenne émerge, mais cette fois-ci dans le bas de l'échelle des revenus. Cette évolution s'explique essentiellement par la nouvelle orientation de l'appareil productif, ce dernier nécessitant davantage de main d'œuvre peu qualifiée.

Figure 49 : Revenu moyen du décile le plus riche au Brésil, en pourcentage du revenu mensuel moyen national (1976-2005)



Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur.

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXVI de l'annexe

Il est significatif que de nombreux Brésiliens considèrent la baisse du revenu des 20% les plus riches comme une disparition des classes moyennes, une polarisation de la population brésilienne. En effet, l'étude de Rocha et d'Urani (2007) montre parfaitement que les catégories les plus riches du Brésil ont tendance à se situer parmi les plus pauvres, ou du moins parmi les classes possédant un revenu moyen. Ainsi, dans l'étude de ces deux auteurs, 50% des personnes enquêtées parmi les 10% les plus riches se situent parmi les quatre déciles les plus pauvres (alors que la majorité des 10% les plus pauvres se situent parmi la classe moyenne, et que 5,7% des enquêtés parmi ce décile le moins favorisé se placent dans les deux déciles les plus riches...). De même, une étude réalisée sur 120 étudiants de l'Université Fédérale de Rio de Janeiro (parmi les 10% les plus riches) révèle que la majorité d'entre eux considère que les revenus de la classe moyenne sont compris entre 1 388 et 5 002 réaux (alors que de tels revenus ne concernent que les 5,1% les plus riches du pays (0,4% pour les salaires au-dessus de 5 002 réaux))...Il n'est donc pas étonnant que les nombreuses analyses sur la disparition des classes moyennes et la polarisation de la population brésilienne soient aujourd'hui effectuées par les couches intellectuelles les plus aisées de la population, ces dernières voyant effectivement diminuer leurs revenus...

Polarisation de la population brésilienne?

Pour Luiz Bresser-Pereira (2007, pp. 78-79), l'évolution de la structure socio-économique brésilienne se caractériserait aujourd'hui par une augmentation de la part des plus pauvres dans le revenu national, une baisse de celle des couches moyennes, et contrairement aux données ci-dessus, à une élévation du revenu des 1% les plus riches.

En effet, comme le révèle également Marcio Pochmann, les données de la PNAD ne prennent pas suffisamment en compte les rémunérations en provenance de la finance, celles-ci

élevant pourtant considérablement les revenus des 1% les plus riches. Ainsi, Bresser Pereira observe que les revenus liés aux taux d'intérêt sont passés de 2% du PIB en 1990 à 7,11% en 2005. Selon la *Folha de São Paulo* du 13 janvier 2008, la fortune des Brésiliens possédant plus d'un million de dollars s'est accrue de 22,4% en 2007, la croissance la plus forte du monde...juste après la Chine (23,4%). Les millionnaires (en dollars) sont ainsi passés de 130 000 personnes en 2006 à 190 000 en 2007, ce qui correspond à 0,1% de la population brésilienne. Cette richesse supplémentaire ne provient pourtant pas tant des taux d'intérêt, que de placements sur les marchés financiers et surtout d'investissements dans la sphère agricole en forte expansion actuellement.

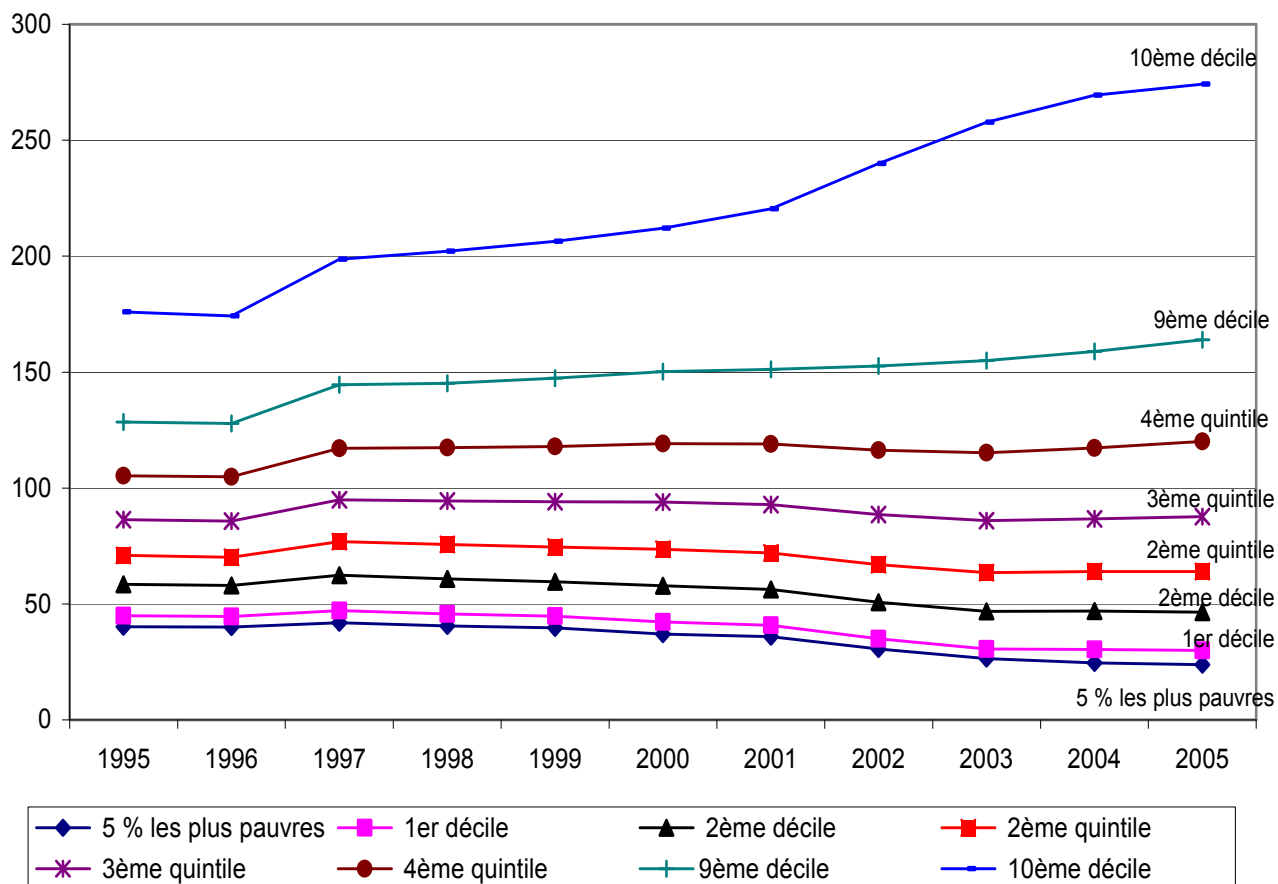
On assiste donc bien à une polarisation de la population brésilienne, mais cette dernière ne s'observe pas entre les 1% les plus riches et le reste de la population (contrairement aux affirmations de Bresser-Pereira), mais elle s'effectue plutôt entre les 0,1% les plus riches et les autres (notamment les anciennes classes moyennes qui voient la part de leur revenu diminuer). Peut-on encore parler de mouvement de polarisation, les 20% les plus riches voyant décroître leurs revenus (selon Bresser-Pereira, les individus bénéficiant de revenus supérieurs à trois salaires minimums, 1050 réaux, ont vu baisser leur revenu réel de 46% depuis 1990), alors que le revenu des 50% les plus pauvres augmente ?

Le cas de la Chine

Dans le cas de la Chine, le concept de « troisième demande » peut aussi être remis en question. Dans les villes, l'évolution des revenus pour chaque décile montre que les 40% les plus riches (et notamment les deux premiers déciles) connaissent une évolution importante de leurs revenus (alors que les 60% restants voient décroître les leurs). En conséquence, l'indice Gini ne cesse d'augmenter, car les revenus de cette catégorie la plus riche de la population chinoise progressent beaucoup plus rapidement que ceux des plus pauvres. Comme dans le Brésil des années 1960, une classe moyenne émerge, alors même que l'indice Gini connaît une forte évolution à la hausse. Alors que celui-ci était de 0,28 en 1980, il est passé à 0,47 en 2006, et ce alors même que les couches de la population en mesure de consommer des biens de consommation durables dits de luxe ne cessaient d'augmenter.

Cette évolution devrait, selon les théories s'appuyant sur le concept de troisième demande, permettre de remédier aux phénomènes de surproduction auxquels se confronte le pays. Cependant, il n'en est rien. Les capacités de production oisives ne cessent d'augmenter. Ainsi, la nouvelle classe moyenne chinoise profite surtout de la multiplication des emplois qualifiés dans le secteur des biens de consommation durables, et cette évolution ne contribue qu'à accentuer les phénomènes de surproduction en accélérant le processus d'accumulation.

Figure 50 : Revenu urbain moyen disponible par décile en Chine, en pourcentage du revenu mensuel moyen urbain national (1995-2005)



Source : China Statistical Yearbook 2006, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXVII de l'annexe

La Chine se trouve donc actuellement dans la même situation que le Brésil des années 1960-70. Une vaste classe moyenne émerge, mais elle ne contribue pas à pallier les phénomènes de surproduction. Le mode de production de la Chine repose donc sur des fondements très instables, car contrairement à ce qui est souvent affirmé, la production industrielle excédentaire n'est pas absorbée par la nouvelle classe moyenne émergente. Bien au contraire, les phénomènes de surproduction ne cessent de s'aggraver en raison d'un processus d'accumulation extrêmement fort et du poids considérable de l'industrie des biens de consommation durables dans l'économie chinoise.

Reste à savoir maintenant si la Chine connaît la même évolution que le Brésil, et si elle risque de voir son processus d'accumulation ralenti par ses capacités de production oisives pesant sur la rentabilité industrielle. Pour mieux appréhender ce problème, il est indispensable d'étudier les diverses théories évoquant les problèmes de surproduction dans l'histoire, et d'analyser le cas de la Chine au travers de celle qui nous paraîtra la plus pertinente.

II. Les inégalités, entraves au processus d'accumulation

A. Les phénomènes de surproduction

2. Une surproduction inévitable

- a. Les crises de surproduction dans l'histoire**
- b. Les critiques adressées à la thèse de Luxembourg**
- c. La thèse de Luxembourg appliquée à la Chine et au Brésil**
- d. La marche vers la maturité de la Chine et du Brésil**

II. Les inégalités, entraves au processus d'accumulation

A. Les phénomènes de surproduction

2. Une surproduction inévitable

a. Les crises de surproduction dans l'histoire

Les inégalités, en restreignant la taille du marché intérieur, peuvent constituer un frein pour le processus d'accumulation dans des pays de la Périphérie comme la Chine ou le Brésil. Nous chercherons à démontrer ici que ces problèmes de surproduction concernent aussi bien la Périphérie que le Centre, et qu'ils sont inéluctables dans l'ensemble des pays ayant adopté le mode de production capitaliste. Nous reviendrons donc sur les différentes théories dont l'objectif fut d'expliquer les phénomènes de surproduction depuis la fin du XVIII^e siècle, et nous nous pencherons notamment sur la thèse de Rosa Luxembourg.

Une déconnexion temporaire entre l'évolution de l'offre et celle de la demande

La loi de Say

La présentation de la loi de Say

Nous ne nous attarderons que peu de temps sur la célèbre loi de Say (1803) affirmant que les phénomènes de surproduction sont improbables sous le mode de production capitaliste. Cette loi déclare en effet que « c'est la production qui ouvre des débouchés aux produits », non au niveau de l'entreprise, mais à celui de l'ensemble de l'économie. La monnaie n'étant pas recherchée pour elle-même, sert uniquement à se procurer des biens et des services. De là, l'épargne, égale à l'investissement, ne risque pas de créer un déficit de demande par rapport à la production. La monnaie reçue par les agents économiques sert forcément à accroître leurs dépenses. Puisque la production se transforme en revenus, qui eux-mêmes se convertissent en demande, tout déséquilibre entre l'offre et la demande ne peut être durable.

Pour Jean-Baptiste Say, il ne peut donc y avoir d'excès global de l'offre par rapport à la demande. En réalité, si certaines productions se trouvent occasionnellement excédentaires, c'est qu'il existe forcément un déficit pour d'autres productions. Le marché rétablira seul l'équilibre, car les producteurs confrontés à des phénomènes de surproduction s'orienteront vers d'autres secteurs où l'offre est insuffisante. La « crise de surproduction généralisée » n'est donc pas compatible avec la loi de Say. Par le jeu même des forces du

marché, les déséquilibres entre l'offre et la demande tendent à disparaître rapidement. L'intervention de l'Etat dans l'économie est donc inutile, et surtout nuisible, car elle risquerait de fausser les mécanismes correcteurs du marché. Les inégalités ne risquent pas non plus, selon cette loi, de poser des problèmes de débouchés à la production industrielle. Elles ne posent qu'un problème éthique, et ne nuisent absolument pas au bon déroulement du processus d'accumulation.

La primauté de la loi de Say jusqu'à la période de l'entre-deux-guerres

La loi des débouchés de Say (qui était déjà implicite dans les écrits d'Adam Smith quelques décennies auparavant) est reprise un peu plus tard par David Ricardo, ainsi qu'à la fin du XIX^e siècle par l'école dite néoclassique. Keynes regroupera d'ailleurs sous l'étiquette de « classiques » tous les auteurs y adhérant, et jusqu'à sa *Théorie générale* (1936), les économistes contestant la validité de cette loi sont demeurés minoritaires. L'un des principaux objectifs de l'économie consistant à légitimer et à justifier le mode de production capitaliste, il est compréhensible qu'une grande majorité d'économistes, dont la fonction serait inutile sous un nouveau mode de production, cherchent à exclure les crises de l'analyse de son fonctionnement. Selon Rosa Luxembourg (1971, p.65), « si nous comprenons maintenant pourquoi l'économie politique n'a vu le jour qu'il y a environ un siècle et demi, son destin ultérieur s'éclaire de ce même point de vue : l'économie politique étant une science des lois particulières du mode de production capitaliste, son existence et sa fonction dépendent de ce mode de production et perdent toute base dès qu'il cesse d'exister. »

Il faut donc attendre la crise économique de 1929 pour assister à une véritable remise en question de la loi des débouchés par des économistes de plus en plus nombreux : c'est cette crise de conscience de l'économie bourgeoise qui sera qualifiée un peu plus tard de révolution keynésienne¹¹⁷. ...A la suite d'une présentation des différentes théories portant sur les phénomènes de surproduction, nous verrons qu'il est raisonnable d'admettre que les crises économiques actuelles sont bien une conséquence du mode de production capitaliste, et d'en chercher les raisons dans le mode de fonctionnement de celui-ci : seule une telle analyse est effectivement en mesure de fournir des remèdes, plus ou moins efficaces, pour contrer les dysfonctionnements de ce mode de production. C'est ce qui guida les travaux d'une poignée d'économistes, dont Malthus et Sismondi au XIX^e siècle, et Keynes au XX^e.

¹¹⁷ Comme le déclarait Evguéni Varga (*Essais sur l'économie politique du capitalisme*, Editions du Progrès, 1967, p.393), nous pourrions reprendre pour qualifier cette « révolution keynésienne » les propos de Marx au sujet de Mac Leod : « l'Ecossois Mac Leod, qui s'est donné pour fonction d'habiller et donner d'un si grand luxe d'érudition le feuillis de préjugés économiques de Lombardstreet (la rue des grands banquiers de Londres) forme la synthèse réussie des mercantilistes superstitieux et des esprits forts du libre-échange. »

Les critiques de la loi de Say

Des oppositions dès le XIX^e siècle

Sismondi, dans ses *Nouveaux principes d'économie politique* (1819), fut l'un des premiers à critiquer la loi de Say. Pour lui, il existe un décalage temporel entre la perception d'un revenu et sa dépense, ce qui engendre un écart entre l'offre et la demande de marchandises. Surtout, en cas d'augmentation brutale de l'offre, le gonflement généralisé du stock de marchandises invendues est susceptible de provoquer de graves crises de surproduction. L'accent est mis également sur le problème d'une répartition des revenus de plus en plus « injuste » (selon Sismondi), et sur la misère croissante des salariés, ce qui ne ferait que renforcer les problèmes de surproduction dans le secteur des biens ouvriers.

La solution proposée par Sismondi consisterait « tout simplement » freiner le taux d'investissement, et à bloquer le processus d'accumulation. L'économiste suisse oublie que cette solution remettrait en question l'existence même du mode de production capitaliste. Nous pouvons donc au moins lui reconnaître une certaine honnêteté intellectuelle : Sismondi pousse jusqu'au bout son raisonnement, même s'il ne se rend pas compte des conséquences de son analyse. Les crises de surproduction étant irrémédiables, seul l'arrêt de l'accumulation serait en mesure d'éliminer ces crises. Néanmoins, dans de telles conditions, le capitalisme n'aurait plus lieu d'être.

Une année plus tard, dans ses *Principes d'économie politique* (1820), Malthus émet lui aussi une critique de la loi des débouchés. Les phénomènes de surproduction proviennent d'une majoration des prix sur la valeur des marchandises. En raison de cette majoration des prix, lorsque les capitalistes épargnent et orientent leurs capitaux vers la sphère productive, ils risquent de provoquer des excédents de production. Cependant, pour Malthus, lorsque les capitalistes affectent leurs profits à des dépenses de consommation improductive (entretien de domestiques improductifs ne participant pas au processus d'accumulation), ils créent des débouchés, parmi ces travailleurs improductifs, pour leurs marchandises considérées jusqu'ici comme excédentaires.

Cet économiste, connu pour son éloge de la consommation improductive des propriétaires fonciers, voit donc dans cette consommation improductive un remède à la crise économique. L'analyse de Malthus sur la consommation des improductifs sera reprise jusqu'à aujourd'hui par des économistes se réclamant de Marx (dont Gillman (1980), entre autres) dans leur analyse des crises économiques. Nous nous pencherons sur ces auteurs un peu plus tard. Observons seulement que les revenus de ces classes improductives dérivent soit des profits, soit des salaires : leur consommation réduit donc celle des salariés et des capitalistes, ce qui nous ramène au point de départ, et ne réduit donc pas les excédents de production.

Les deux auteurs précédents appréhendent donc les phénomènes de surproduction notamment du point de vue de la demande, et écartent, surtout dans le cas de Malthus, toute étude de l'évolution de l'offre. Il faut attendre la Grande Dépression de la fin du XIX^e siècle pour commencer à voir fleurir les nouvelles théories évoquant les problèmes de surproduction, se focalisant moins sur l'évolution de la demande, mais insistant davantage sur le processus d'accumulation.

Pour Jean Duret (1933), qui reprend non seulement l'idée de base de Aftalion (1913), mais surtout certaines hypothèses de Marx, il existe un décalage entre l'offre et la demande de produits industriels¹¹⁸ : lorsque la demande d'un nouveau produit s'élève, les prix augmentent face à l'insuffisance de l'offre. Les prix élevés attirant de plus en plus d'investisseurs, l'offre finit par s'accroître progressivement. Lorsque cette dernière finit par dépasser la demande, et que l'ensemble des entreprises s'aligne sur les conditions de production les plus avancées, les prix et le taux de profit diminuent (le surprofit récupéré jusque là par les entreprises les plus productives disparaît, car les conditions de production moyennes se sont alignées sur les leurs). Ainsi, la Grande Dépression de la fin du XIX^e siècle est la conséquence d'un surinvestissement dans le secteur des chemins de fer. Selon Jean Lescure (1906), autre grand économiste ayant insisté sur les phénomènes de surproduction bien avant la « révolution keynésienne », l'entrée progressive d'un grand nombre d'entreprises dans le secteur des chemins de fer est alors à l'origine de la formation de capacités de production excédentaires, et d'une baisse des prix pesant sur la rentabilité industrielle.

Les remèdes à la crise et la réponse keynésienne

D'après les théories précédentes, les solutions proposées pour résoudre les phénomènes de surproduction semblent inefficaces, car soit elles remettent en cause l'existence même du capitalisme (Sismondi) et insistent essentiellement sur les contradictions de ce mode de production (Aftalion, Lescure, Duret), soit elles ne contribuent pas vraiment à absorber les excédents (Malthus). Des économistes comme Von Kirschmann en 1890 ou Rodbertus en 1842, dont les écrits ne furent plus réédités au XX^{ème} siècle, ont aussi évoqué la possibilité de faire appel au commerce extérieur pour combattre la surproduction (Luxembourg, 1972). Pour Von Kirschmann, les déséquilibres entre l'offre et

¹¹⁸ « Un trop long intervalle sépare le moment où l'outillage est commandé et celui où il peut être livré, le moment où on commence la fabrication et celui où il peut être confronté avec les besoins. Durant ce temps, persistent l'insuffisance de biens propres à une consommation prochaine, l'insatisfaction des besoins, et partant, les hauts prix. Comme les prix élevés, par l'intermédiaire des profits, incitent à l'accroissement de la production, cette action stimulante continue à exercer ses effets [...]. La faible quantité de biens aptes à satisfaire les besoins du public, le maintien des prix et des profits en hausse trompent l'entrepreneur. Afin de bénéficier de beaux profits, il commande un surcroît d'outillage, aggrave la surcapitalisation en cours » (Aftalion, *Les crises périodiques de surproduction*, Tome II, 1913, p. 358).

la demande proviennent des obstacles posés par la nature à la production de matières premières (provoquant des hausses de prix et des baisses de salaires réels), et des insuffisances du commerce extérieur. De même, pour Rodbertus, la productivité croissante du travail fait que le salaire est réduit à une quote-part de plus en plus faible : la solution aux excédents de production engendrés par la faiblesse du marché intérieur résiderait pour lui aussi dans le commerce extérieur, ou dans la fixation d'une quote-part invariable pour les salaires. Les deux auteurs reconnaissent cependant que le commerce extérieur ne peut constituer qu'une solution temporaire, car les nouveaux marchés finiront bien par être entièrement couverts, et ne seront plus alors en mesure d'absorber les excédents de marchandises. Quant à la dernière solution proposée par Rodbertus, qui consiste finalement à redistribuer les revenus en faveur des salariés, elle se rapproche des analyses keynésiennes qui suivront un siècle plus tard.

Comme le note pourtant Rosa Luxemburg, « supprimer la baisse de la quote-part des salaires par le moyen de la législation signifierait à peu près : priver l'économie capitaliste de sa raison d'être, vouloir empêcher son principe vital » (Luxemburg, 1972, p.220). Si la part des revenus recueillis par le capitaliste se réduisait, celui-ci serait obligé de réduire soit sa consommation, soit le montant de l'épargne qu'il destine à l'accumulation. Fixer le taux de plus-value bloquerait donc le processus d'accumulation. Au contraire, selon Keynes, le volume de production dépend en grande partie de la demande effective, anticipée par les entrepreneurs et sur laquelle ils fondent leurs décisions d'investissement : la crise provient donc de l'incertitude face à l'avenir et/ou de l'insuffisance de demande. Par ailleurs, contrairement à Jean-Baptiste Say, Keynes ne considère pas que la monnaie est un « voile » : de là, il se peut parfaitement que les salaires, ainsi que les profits réalisés, ne soient pas utilisés pour accroître la demande ou l'offre nationale, et on assiste ainsi à un phénomène de « thésaurisation ».

Pour éviter celle-ci, l'Etat se doit d'intervenir pour stimuler aussi bien la demande que l'offre. Keynes partage l'opinion des mercantilistes en ce qui concerne l'influence de la balance commerciale sur l'activité économique, mais il convient pour lui d'agir en priorité sur la demande intérieure. Ainsi, les politiques menées aux Etats-Unis et en Europe au cours des années 1930, permirent de résoudre en partie la crise de l'époque. Cette élévation de la demande intérieure peut s'obtenir aussi bien par une stimulation de l'investissement que par une redistribution des revenus. Observons simplement qu'une relance de l'investissement serait ainsi en mesure de résoudre les crises si nous gardons l'hypothèse de Keynes selon laquelle l'emploi dépend du volume de la production, qui dépend elle-même de la demande effective. La crise des années 1970 ne peut pourtant pas être expliquée par l'analyse keynésienne : malgré le maintien d'une demande intérieure conséquente, le taux

d'investissement connu à l'époque une chute considérable. Par ailleurs, l'adoption par les nouveaux pays industrialisés asiatiques d'un modèle économique privilégiant la formation d'une vaste demande intérieure n'était pas non plus soutenable sur le long terme.

Il n'est donc pas si facile de résoudre les crises économiques, et ce d'autant plus si on considère que ces dernières sont des conséquences inéluctables du mode de production capitaliste. Nous n'étudierons ici que les phénomènes de surproduction, pour insister ensuite davantage, dans la deuxième partie de ce chapitre, sur la baisse du taux de profit expérimentée par l'appareil productif.

Un problème inéluctable du mode de production capitaliste

Il s'agira maintenant d'étudier les théories qui remettent en cause le mode de production capitaliste, se situant ainsi dans le prolongement des analyses de Marx. Le processus d'accumulation connaît des obstacles majeurs, non seulement dans les pays du Centre mais surtout dans ceux de la Périphérie. Contrairement aux analyses d'une majorité d'économistes, le capitalisme ne contient pas en son sein les conditions d'une accumulation éternelle, et les relances de la demande, arrivées à un certain niveau du processus, ne feraient qu'aggraver les crises économiques en bloquant de façon nette cette accumulation. Nous nous pencherons notamment sur la thèse de Rosa Luxembour, et nous essaierons de démontrer la pertinence de cette théorie selon laquelle les pays de la Périphérie sont indispensables pour remédier aux problèmes de surproduction du Centre.

La thèse de Luxembour

La critique des théories précédentes

Dans la première partie de *l'Accumulation du Capital* (1913), Rosa Luxembour cherche à réfuter la loi de Say, et à présenter le caractère inéluctable des phénomènes de surproduction. Les grands économistes « classiques » de la fin du XVIII^e et du début du XIX^e siècle affirment que des phénomènes de surproduction durables sont hautement improbables. Pour asseoir leurs dires, Say et Ricardo reprennent l'analyse de Smith sur la valeur des marchandises. Pour ces trois économistes, cette valeur est effectivement égale aux salaires auxquels on additionne les profits retenus par l'entrepreneur ainsi que la rente foncière. Cette décomposition implique alors que les revenus engendrés par la production (salaires, rentes, et profits) sont forcément égaux à la valeur de cette dernière, ce qui permet d'expliquer l'absence de phénomènes de surproduction.

Contrairement à l'analyse de Marx, pour Smith (1976) les moyens de production ne sont pas comptabilisés directement dans la valeur de la marchandise, car ils sont eux-mêmes décomposés en profit, salaires et rente. Il est pourtant nécessaire de prendre en compte le

capital constant utilisé pour comprendre réellement le processus d'accumulation. Les moyens de production ne peuvent effectivement pas être oubliés, comme dans l'analyse de Smith, sous prétexte qu'ils ont été précédemment décomposés en salaires et en profit : si le travail sert à reporter la valeur contenue dans les moyens de production sur les marchandises fabriquées, la prise en compte du capital constant est indispensable car il comptabilise la quantité de travail passée incorporée à la production de l'année en cours. La valeur d'une marchandise correspond donc à la valeur de la force de travail (capital variable, V) à laquelle on additionne non seulement la plus-value retenue par l'entrepreneur (différence entre la valeur créée par le travail des salariés et celle de la force de travail, cette dernière correspondant à la valeur du panier de subsistances nécessaires à sa reproduction), mais aussi le capital constant, c'est-à-dire les moyens de production qui ne font que transmettre au produit la valeur qu'ils possèdent déjà (on obtient donc $C + V + Pl$).

En fait, les auteurs se référant à la loi des débouchés oublient de prendre en compte le capital constant dans la valeur des marchandises. De là, il semble logique que les salaires et les profits contribuent dans leur totalité à absorber les marchandises fabriquées (dont la valeur est exactement égale à la somme de ces profits et de ces salaires). Si l'on excepte la critique précédente concernant l'oubli du capital constant dans la valeur de la marchandise, il demeure un léger défaut dans l'analyse de ces économistes. Si les entrepreneurs consomment la totalité de leurs revenus pour absorber, avec l'aide des salariés, la production de l'année, d'où provient le processus d'accumulation ? Pour qu'il y ait accumulation, il est effectivement indispensable que l'entrepreneur conserve une partie de sa plus-value (ne la consomme pas pour ses besoins personnels, mais l'investisse dans le cycle suivant, dans du nouveau capital constant et variable) pour lancer le processus d'accumulation et investir davantage.

La loi des débouchés reste donc dans le cadre de la reproduction simple, c'est-à-dire que l'ensemble des revenus est consommé sans laisser place à la moindre accumulation. Or, Luxembourg insiste bien sur le fait que la reproduction simple n'est qu'une fiction¹¹⁹, et qu'elle s'oppose évidemment à la reproduction élargie, caractéristique première du mode de production capitaliste. Pour qu'il y ait reproduction élargie et accumulation, il faut qu'une partie de la plus-value soit soustraite à la consommation personnelle de ses possesseurs pour se transformer en « capital actif », contrairement au schéma des partisans de la loi des débouchés.

¹¹⁹ « Mais le fait même que nous ne pouvons pas nous représenter la reproduction simple autrement que sous conditions de travail passé accumulé, dépassant en dimensions le travail réalisé tous les ans pour l'entretien de la société, ce fait touche au point faible de la reproduction simple et montre qu'elle n'est qu'une fiction, non seulement pour la production capitaliste, mais pour le développement culturel en général » (Luxembourg, 1972, p. 72).

La présentation de la thèse de Rosa Luxembour

Les schémas de reproduction présentés par Rosa Luxembour ayant souvent été incompris, il semble ici nécessaire d'y passer un peu de temps afin de comprendre en quoi les phénomènes de surproduction chez elle se différencient de ceux analysés par les économistes déjà étudiés.

Pour Luxembour, si l'on s'attarde un peu sur les schémas de reproduction élargie analysés par Marx dans le Livre II du *Capital*, on se rend rapidement compte que des phénomènes de surproduction sont inévitables, notamment dans la section II (section des biens de consommation). D'après les schémas de reproduction de Karl Marx, il suffirait (d'un point de vue totalement abstrait) que les biens de production produits par la section I soient consommés par les sections 1 et 2 du cycle correspondant pour que le processus d'accumulation se déroule sans entrave. En effet, lors du premier cycle, une partie de la plus-value obtenue par les capitalistes des sections 1 et 2 est orientée vers le processus d'accumulation, et sert à absorber les biens de production excédentaires produits lors de ce cycle. De même, l'intégralité des biens de consommation produits par la section 2 serait consommée par les capitalistes et les salariés du cycle correspondant, et aucune marchandise ne se retrouverait alors excédentaire que ce soit dans la section 1 ou dans la section 2.

Rosa Luxembour s'interroge pourtant sur le début du nouveau cycle. Comment les capitalistes des sections 1 et 2 peuvent-ils absorber les biens de production excédentaires produits lors du premier cycle, alors qu'aucune plus-value n'a encore été réalisée. Ni les biens de consommation, ni les biens de production n'ont encore été vendus, et les capitalistes ne bénéficient donc d'aucun revenu pour élargir le processus d'accumulation. De même, les salariés ne sont rémunérés que lorsque cette réalisation de plus-value, et donc que la vente des marchandises s'est produite (comme le souligne Karl Marx, les travailleurs font ainsi crédit de leur travail au capitaliste). Il semble donc impossible de débiter un nouveau cycle, selon Luxembour, si les marchandises du cycle 1 n'ont pas été vendues.

Le début d'un nouveau cycle ne peut donc pas provenir de la vente des biens de production. En effet, cette vente ne se produit que si les capitalistes du cycle précédent ont recueilli une plus-value de la vente de leurs marchandises. Ils ne peuvent pas acheter tant qu'ils n'ont pas vendu, et tant qu'ils n'ont pas récolté cette plus-value. La solution pour débiter un nouveau cycle devrait donc provenir de la vente des biens de consommation. Mais à qui sont vendus ces biens, puisque les travailleurs ne reçoivent pas leur salaire tant que la plus-value n'a pas été réalisée et les marchandises vendues ? En fait, seuls des consommateurs extérieurs au processus d'accumulation sont à même, selon Luxembour, d'absorber ces marchandises excédentaires. Par ailleurs, les travailleurs et les capitalistes du

cycle précédent, une fois qu'ils ont profité de la réalisation de la plus-value et de la vente des marchandises, sont en mesure d'acheter les nouveaux biens produits. Les biens de consommation seraient ainsi consommés par les travailleurs et les capitalistes du cycle précédent, et l'excédent serait absorbé par des agents extérieurs au processus d'accumulation (les pays de la Périphérie, selon Luxembourg).

Cependant, il est nécessaire de compléter la thèse de Luxembourg. L'hypothèse selon laquelle le processus d'accumulation débute par l'achat de biens de production pour le cycle suivant, et ce avant même que la plus-value ne soit réalisée, n'est pas totalement absurde. En effet, le rôle du crédit, qu'il s'agisse du crédit bancaire ou du crédit interentreprises, est justement de permettre ces achats. La thèse de Luxembourg doit donc être complétée en prenant en compte ce crédit. De là, les biens de consommation ne sont pas consommés par les travailleurs et les capitalistes du cycle précédent, mais bien plutôt par ceux du cycle correspondant. La vente de biens de production à crédit permet effectivement de réaliser la plus-value dans le secteur I, et de lancer alors la réalisation de la plus-value dans le secteur II, et ainsi tout le processus d'accumulation.

Pour rendre plus claire l'analyse de Luxembourg, nous reproduirons les schémas de reproduction élargie qui montrent parfaitement que la section II se retrouve confrontée à des phénomènes de surproduction, y compris en intégrant notre nouvelle hypothèse. Dans un premier temps, observons le schéma de reproduction simple, qui, pour Luxembourg, n'est qu'une vue de l'esprit et ne correspond à aucune réalité historique : dans la reproduction simple, l'ensemble de la plus-value (revenu de l'entrepreneur) et des salaires s'oriente vers l'achat de l'intégralité des biens de consommation produits. Ainsi, $pl\ I + pl\ II + v\ I + v\ II = c\ II + v\ II + pl\ II$ (on peut aussi déduire de cela que $pl\ I + v\ I = c\ II$). De même, l'ensemble des biens de production produits par la section I se retrouve dans le capital constant de la section I additionné à celui de la section II :

$c\ I + c\ II = c\ I + v\ I + pl\ I$. De là, dans les schémas de Marx et Luxembourg, nous avons :

$$\text{Section I : } 4000\ c + 1000\ v + 1000\ pl = 6000$$

$$\text{Section II : } 2000\ c + 500\ v + 500\ pl = 3000$$

Au contraire, dans les schémas de reproduction élargie, une partie de la plus-value recueillie par le capitaliste sert à renforcer le processus d'accumulation car cette part est investie au lieu d'être consommée. Dans la section I, le capitaliste utilise une partie de sa plus-value pour la capitaliser : en conséquence, la quantité fabriquée de moyens de production doit dépasser en valeur la quantité consommée par la société. De même, la quantité de biens de consommation se retrouve inférieure à la somme des plus-values et du capital variable des

deux sections. De là, nous avons les schémas suivants, selon Marx et Luxembourgeois :

$$\text{Section I : } 4000 \text{ c} + 1000 \text{ v} + 1000 \text{ pl} = 6000$$

$$\text{Section II : } 1500 \text{ c} + 750 \text{ v} + 750 \text{ pl} = 3000$$

En réalité, le capitaliste de la section I capitalise 500 de sa plus-value. En admettant qu'avec ces 500 supplémentaires, il achète 400 de nouveaux moyens de production et 100 de nouvelles forces de travail (rapport de 1 à 4 entre les deux), nous avons l'année suivante :

$$\text{Section I : } 4400 \text{ c} + 1100 \text{ v} + 1100 \text{ pl} = 6600$$

La section II doit suivre le mouvement en produisant des biens de consommation supplémentaires pour les nouvelles forces de travail (100), et achète en conséquence les 100 de moyens de production qui restent excédentaires dans la section I. Le rapport entre le capital constant et le capital variable étant de $\frac{1}{2}$ ¹²⁰, 50 de capital variable supplémentaire est utilisé pour mettre en mouvement ces nouveaux moyens de production.

$$\text{Section II : } 1600 \text{ c} + 800 \text{ v} + 800 \text{ pl} = 3200$$

On remarque que le capitaliste de la section I a consommé 500 de sa plus-value (et en capitalise 500), alors que celui de la section II en consomme 600 (750 pl II - 150) et en capitalise 150. L'accumulation de la section II doit donc suivre le mouvement de la section I. Selon ces schémas, il suffirait donc de respecter une évolution de la section II appropriée à celle de la section I pour poursuivre l'accumulation. Cependant, si les capitalistes de la section I réussissent à accroître leur production, c'est parce que la section II leur fournit des débouchés supplémentaires.

Or, qui fournit des débouchés pour les biens de consommation de la section II ? La part du revenu consommée par les capitalistes étant de 500 dans la section I et de 600 dans la section II, et les ouvriers de la section I consommant 1000 contre 750 pour ceux de la section II, seulement 2850 de biens de consommation sont nécessaires (une valeur de 150 se retrouve donc excédentaire).

De plus, avec le processus d'accumulation, ces excédents se caractérisent par une croissance exponentielle. Par exemple, la troisième année, nous avons, en gardant les mêmes proportions :

¹²⁰ Quand bien même nous prendrions en compte qu'il y a hausse de la composition organique du capital (hausse de c plus que proportionnelle à celle de v), cela ne ferait qu'accentuer les phénomènes de surproduction observés par Luxembourgeois : la valeur de la production s'élèverait d'une façon plus que proportionnelle à v.

Section I : $4840 c + 1210 v + 1210 pl = 7260$

Section II : $1760 c + 880 v + 880 pl = 3520$

La plus-value consommée étant de 550 (1100-110-440) dans la section I et de 560 (800-160-80) dans la section II, la part des biens de la section II consommée est de $550+560+1100+800= 3010$ (il reste donc $3200 - 3010= 190$ de produits non vendus).

Les liens entre la théorie de Luxembourg et les écrits de Marx

La possibilité de remédier aux crises économiques ?

En réalité, toute cette analyse de Luxembourg sert à démontrer que l'impérialisme est indispensable au capitalisme, car les parties du monde qui ne sont pas encore touchées par ce mode de production contribuent à absorber les excédents de la sphère capitaliste, tout en fournissant, en échange de ces biens industriels, des matières premières bon marché. Ces dernières ne contribuent pas à accroître les phénomènes de surproduction au Centre, car elles s'intègrent au processus d'accumulation en tant que capital constant, et stimulent donc la production des sections I et II pour les cycles suivants : en réponse à cet accroissement de production, la consommation de la Périphérie augmentera également. Néanmoins, le mode de production capitaliste s'introduit ainsi progressivement dans cette partie du monde, ce qui l'incite à stimuler son propre processus d'accumulation pour répondre à ses besoins en produits industriels. Lorsque le monde entier se retrouve concerné par cette évolution particulière de l'appareil productif, le capitalisme atteint alors ses dernières frontières, et la crise de surproduction devient inévitable (Luxembourg, 1969).

Pour Luxembourg, l'extension du capitalisme est limitée géographiquement : la Périphérie ne peut donc servir durablement à absorber les excédents de production du Centre, car s'intégrant au mode de production capitaliste, elle se met elle aussi à stimuler son processus d'accumulation, et crée en conséquence ses propres excédents. Si le Centre a pu résoudre de cette manière ses problèmes de surproduction dans les débuts de la révolution industrielle, cette option n'est plus possible, ni pour lui, ni pour cette dernière, car il n'existe plus de zones précapitalistes dans le monde pour absorber toute la production mondiale. La Périphérie ne peut donc pas bénéficier des avantages détenus par le Centre lors de ses premiers pas réalisés dans le processus d'accumulation. La Chine éprouve ainsi de sérieuses difficultés pour écouler ses excédents de production par le biais du commerce extérieur, et lorsqu'elle parvient à vendre une partie de sa production excédentaire grâce au dynamisme de ses exportations, c'est souvent en établissant des prix inférieurs aux coûts de

production (voir le cas des magnétoscopes, souligné dans *Perspectives Chinoises*¹²¹). L'accumulation risque donc d'être freinée à plus long terme par cette survalorisation du capital pesant sur la rentabilité de la sphère industrielle.

Les phénomènes de surproduction chez Marx

Contrairement à ce qui était affirmé par certaines critiques qui ont pu s'adresser à Luxemburg, Karl Marx a lui aussi évoqué le rôle nécessaire du commerce extérieur pour permettre au mode de production capitaliste de se développer. Il semble cependant qu'il n'ait pas eu le temps d'émettre une théorie réellement approfondie sur le commerce international. De nombreux passages du *Capital* paraissent pourtant démontrer qu'il était en voie d'aboutir aux mêmes conclusions que Luxemburg.

Cependant, certains économistes comme Henryk Grossman (1929) estiment qu'il est inutile d'approfondir les passages les plus obscurs de Marx, et que la décadence du capitalisme ne peut provenir que des difficultés rencontrées par la sphère de production. L'intérêt de l'ouvrage de Luxemburg est que s'il ne rejette pas l'analyse de Marx sur les difficultés de valorisation du capital (liées à la baisse du taux de profit), il n'en essaie pas moins de comprendre les obstacles qui peuvent surgir dans la sphère de circulation. Si Marx ne s'est pas longuement penché sur les problèmes posés par la sphère de circulation, il affirmait cependant, dès les premières pages du *Capital* (Livre I, 1965, p. 1065), que «la première condition de l'accumulation, c'est que le capitaliste ait déjà réussi à vendre ses marchandises et à transformer en capital la plus grande partie de l'argent ainsi obtenu.» Les crises sont donc aussi parfois expliquées dans son oeuvre par les problèmes rencontrés dans la sphère de circulation : «La raison ultime de toutes les crises réelles, c'est toujours la pauvreté et la consommation restreinte des masses, face à la tendance de l'économie capitaliste à développer les forces productives comme si elles n'avaient pour limite que le pouvoir de consommation absolu de la société » (*Le Capital*, Livre III, 1968, p. 1206).

Le commerce extérieur lui apparaissait donc indispensable, non seulement, comme l'affirme Grossman, pour élever le taux de plus-value et se procurer des matières premières bon marché (afin de faire baisser la valeur du capital constant), mais aussi pour absorber la production des pays industrialisés. Notamment dans ses articles sur les pays colonisés, Marx émet l'hypothèse que les difficultés politiques et économiques de ces pays pourraient engendrer une crise dans les pays industrialisés du fait d'une restriction de la demande. Dans l'article sur la Chine du *New York Daily Tribune* du 14 juin 1853 (Marx, Engels, *La*

¹²¹ Cong Cao, « L'industrie chinoise face au défi technologique », *Perspectives Chinoises*, mai-juin 2004, n°83, pp.4-17

Chine, Union générale d'éditions, 1973, pp. 199-211), il affirme que « la révolution chinoise va faire jaillir l'étincelle dans la poudrière surchargée de l'actuel système industriel et provoquera l'explosion de la crise générale depuis longtemps mûre », et « il est inévitable qu'à un certain point, mis à part tout incident particulier, le moment arrive où l'extension des marchés ne pourra plus tenir le pas avec le développement des manufactures anglaises, et ce déséquilibre produira une nouvelle crise avec la même nécessité qu'il le fit dans le passé. Mais si, par-dessus le marché, l'un des débouchés les plus vastes vient subitement à se fermer, la crise s'en trouvera inévitablement accélérée. »

C'est aussi dans l'optique du caractère indispensable de la Périphérie (surtout dans les premiers temps de l'industrialisation du Centre), que Marx insiste sur la destruction des industries détenues par les pays colonisés qui auraient pu concurrencer les produits anglais : ces derniers nécessitaient en effet des marchés embryonnaires de la Périphérie pour se développer¹²². Enfin, le commerce extérieur lui apparaît également essentiel pour lutter contre les excédents de marchandises : « le commerce extérieur pourrait, dans un cas comme dans l'autre fournir le remède : 1. En transformant en produits de consommation des marchandises de la section I existant sous forme de monnaie, 2. En écoulant l'excédent de marchandises. Mais le commerce extérieur ne fait que transférer les contradictions à une sphère plus étendue en leur offrant un terrain plus large » (*Le Capital*, Livre II, 1968, p.801).

Ces derniers paragraphes ne consistent pas à prendre pour parole d'Évangile l'œuvre de Karl Marx, mais simplement à montrer qu'il n'est absolument pas pertinent de rejeter la théorie de Luxemburg en lui opposant simplement les écrits de ce dernier.

b. Les critiques de la thèse de Luxemburg

Après avoir présenté brièvement dans la partie précédente la grande variété des théories dont l'objectif est d'expliquer les phénomènes de surproduction, nous nous pencherons davantage ici sur la thèse de Luxemburg et sur les critiques qui lui ont été adressées. Notamment, certains auteurs remettent en cause cette analyse particulière des schémas de reproduction, et affirment qu'il est possible, à partir des mêmes schémas, de démontrer le caractère imperturbable du processus d'accumulation. Par ailleurs, l'évolution du mode de production capitaliste contribue, selon d'autres, à questionner la pertinence de la théorie de Luxemburg.

¹²² « Le régime colonial assurait des débouchés aux manufactures naissantes, dont la facilité d'accumulation redoubla, grâce au monopole du marché colonial » (Marx, *Le Capital*, Livre I, 1965, p.1215).

Les solutions apportées au problème de Luxembourg

Une évolution particulière des sections de production

Le développement de la section I

Certains auteurs se réclamant de Marx ont voulu démontrer que les schémas de ce dernier sur la reproduction élargie peuvent, contrairement à l'analyse de Luxembourg, permettre de conclure que la poursuite du processus d'accumulation ne rencontre aucun obstacle, et que le mode de production capitaliste repose sur des bases extrêmement solides. Ces auteurs cherchent ainsi à prouver soit, dans la lignée de Bernstein (1904), que le sort des salariés ne peut que s'améliorer sous ce mode de production ; soit que le passage au socialisme se fera progressivement (dans le cadre du mode de production capitaliste) grâce au poids croissant des grands trusts (Hilferding, 1947) ; enfin, la dernière conclusion consiste à affirmer que la disparition du capitalisme n'est qu'un problème politique, et non économique ((Kautsky, 1921) : Kautsky ayant pourtant longtemps insisté sur les phénomènes de surproduction¹²³).

Pour ces auteurs (nous étudierons essentiellement ici la thèse de Tougan-Baranovsky (1913)), les crises de surproduction ne peuvent provenir que d'un développement "anarchique" des sections I et II¹²⁴ : il suffit tout simplement d'instaurer une planification pour éviter ces phénomènes. Pour Tougan B., l'encombrement du marché ne se produit que lorsqu'il existe un manque de proportionnalité dans le développement de ces deux sections. Pour remédier à ce phénomène il serait nécessaire d'instaurer une planification afin que la section des moyens de production croisse plus vite que celle des

123 Comme l'observe Paul Mattick, « lorsque Tougan-Baranovsky formula, avec sa théorie du développement illimité du capital (selon laquelle ce dernier crée son propre marché et, par-là, se trouve en mesure de juguler l'apparition de disproportions), une théorie appelée à exercer une influence profonde sur le courant réformiste dans son ensemble, Kautsky lui répondit que la sous-consommation ouvrière rendait inévitables des crises ayant pour effet d'engendrer les conditions subjectives de la mutation du capitalisme en socialisme. Mais, vingt-cinq ans après, il admettait sans ambages avoir sous-estimé les possibilités du système capitaliste, celui-ci se révélant "aujourd'hui beaucoup plus dynamique du point de vue économique qu'il ne l'était il y a un demi-siècle". Le manque de rigueur et la confusion, que Kautsky trahissait en matière de théorie économique, arrivèrent à une espèce de summum le jour où il reprit à son compte les thèses de Tougan-Baranovsky qu'il avait combattues naguère » (Mattick P., « Karl Kautsky : de Marx à Hitler », in *Intégration capitaliste et rupture ouvrière*, EDI, Paris, 1972, p. 54).

¹²⁴ Nous pourrions aborder ici l'analyse réalisée par Keynes (2002, p. 99) ou Furtado (1970, p. 121) sur l'opposition biens de consommation/biens de production. Pour ces deux économistes, le transfert des travailleurs du secteur des biens de consommation vers celui des biens de production permet de réduire l'offre de biens de consommation, c'est-à-dire d'élever les prix de ces biens et de peser sur les salaires réels. Au contraire, l'essor de la production de biens de capital élève les profits, car l'offre croissante de ces biens diminue les prix des biens achetés par les capitalistes. A la fin du XIX^e siècle, les capitaux seraient exportés, selon Furtado, afin de maintenir l'expansion de secteur des biens de production et éviter une diminution du prix des biens de consommation supérieure à celle des biens de production. Cette analyse ne nous semble cependant pas valable, car elle implique que les capitalistes se concertent entre eux pour établir une répartition de la production la plus défavorable aux salaires. Or, jusqu'à présent, il semble plutôt que c'est la concurrence entre capitalistes qui ait stimulé l'accumulation du capital...

biens de consommation. La consommation humaine détiendrait ainsi un rôle de moins en moins important, et les phénomènes de surproduction de la section II analysés par Luxemburg seraient évités. Comme le reconnaissent Luxemburg (1972, p. 273) et Grossman (1979, p. 168), il est incontestable que du fait de l'élévation de la composition organique du capital, la section I croît plus vite que la section II, mais ce qu'oublie Tougan B, c'est que le mode de production capitaliste tend à limiter le progrès technique. En effet, l'achat d'une nouvelle machine ne s'effectue que lorsque les frais de production de cette machine sont inférieurs aux salaires qu'elle substitue. Le développement de la section I ne peut donc pas s'effectuer de manière trop rapide sous peine de peser sur la rentabilité industrielle.

De plus, notamment dans sa critique d'Otto Bauer, celui-ci ayant repris certains arguments de Tougan-Baranovsky, Luxemburg (1969, p. 142) s'interroge sur la possibilité d'utiliser les biens de consommation excédentaires de la section II pour faciliter l'essor de la section I : il faudrait d'abord que le capitaliste de la section II ait réussi à vendre tous ses biens de consommation pour transformer en capital à investir dans la section I l'argent ainsi obtenu. Le développement de la section I aux dépens de celui de la section II pousse en effet les capitalistes à restreindre davantage leurs achats de biens de consommation. A chaque nouveau cycle durant lequel la part de la section I s'élève, une partie des biens de consommation de la section II se retrouve excédentaire, et Luxemburg est donc en droit de se demander de quelle manière les capitalistes de la section II retireraient leurs capitaux pour les diriger vers la section I, si la plus-value attendue des ventes de la section II n'est pas réalisée.

L'hypothèse émise par Otto Bauer selon laquelle les capitalistes s'achètent entre eux des moyens de production n'est donc pas valable étant donné que ces derniers ne disposent d'aucun moyen de paiement. Marx lui-même avait anticipé et rejeté les solutions proposées des décennies plus tard par Tougan et Bauer, en affirmant que « si l'on dit enfin que les capitalistes n'ont qu'à échanger et à consommer leurs marchandises entre eux, on perd de vue la nature foncière du système capitaliste, et l'on oublie qu'il s'agit de faire fructifier le capital, et non de le consommer » (Marx, Livre III du *Capital*, 1968, p. 1040).

Les critiques de Boukharine adressées à la thèse de Luxembourg

Boukharine (1977) s'est également attaqué à la thèse de Luxembourg. Selon lui, la production industrielle est intégralement consommée par les ouvriers et les capitalistes. Luxembourg aurait tout simplement « oublié » de prendre en compte, dans ses schémas de reproduction, que de nouveaux ouvriers sont employés à chaque nouveau cycle, et que ce sont eux qui absorbent les excédents de production des cycles antérieurs. On peut répondre à ceci que le capital variable s'élève, certes, à chaque nouveau cycle, mais alors, la production industrielle s'accroît également, ce qui renforce les phénomènes de surproduction. Par ailleurs, si le capitaliste ne réussit pas à vendre sa production au cours d'un cycle, on comprend difficilement comment il pourrait être capable, sa plus-value n'ayant pas été totalement réalisée, de relancer un nouveau cycle avec un capital constant et un capital variable accrus.

Boukharine affirme qu'il suffit d'accroître la vitesse de circulation de la monnaie pour que le capitaliste bénéficie de suffisamment de capitaux pour renforcer l'accumulation. On peut cependant s'interroger sur la façon dont la vitesse de rotation de la monnaie peut être accélérée si le cycle argent-marchandise-argent n'est pas entièrement accompli. A la rigueur, le crédit pourrait permettre d'élever la consommation, mais cela ne fait que reporter le problème, car le crédit devra bien être remboursé un jour, ce qui renforcera alors les phénomènes de surproduction.

Enfin, Boukharine finit par confondre les analyses de Otto Bauer et celles de Luxembourg. Selon lui, cette dernière évoquerait une insuffisance de main d'œuvre dans les pays riches, qui rendrait indispensable l'impérialisme afin de se procurer des travailleurs dans les pays de la Périphérie. Aucun passage de Luxembourg ne peut prêter à une telle confusion. Au contraire, elle reproche à Otto Bauer d'expliquer ainsi la colonisation de la Périphérie, et de s'éloigner de Marx en renonçant au concept d'armée industrielle de réserve.

Pour conclure sur la critique de Boukharine, on peut maintenant se pencher sur les raisons de son aversion vis-à-vis de la thèse de Luxembourg. Dans un premier temps, celle-ci remet en cause sa vision de l'impérialisme se rapprochant de celle de Lénine : pour les deux théoriciens russes, les capitaux cherchent à s'investir dans les pays de la Périphérie, ainsi que sur l'ensemble de la planète, afin de bénéficier d'un taux de profit supérieur ; l'impérialisme, et la montée de monopoles de plus en plus puissants seraient donc le résultat d'une guerre entre capitalistes pour retirer le plus de profit de leur activité. Contrairement à la thèse de Marx et de Grossman (1979), ce comportement ne serait pas la conséquence d'un profit insuffisant recueilli dans les pays du Centre. L'impérialisme ne ferait que renforcer le mode de production capitaliste, celui-ci ayant les moyens de vivre éternellement si la lutte des classes ne venait pas y mettre fin.

Surtout, cette thèse permet de justifier la présence d'un « capitalisme d'Etat » en URSS : pour Boukharine, si des phénomènes de surproduction sont possibles sous le mode de production capitaliste, la planification, établie sous un « capitalisme d'Etat » ou sous un « socialisme d'Etat », pourrait rétablir une certaine proportion entre la production de biens de consommation et celle de biens de production, et éviter ainsi la formation de capacités de production excédentaires. Il remet donc en question l'analyse de Luxembourg selon laquelle le processus d'accumulation, qu'il soit mis en place sous un mode de production capitaliste ou « socialiste », ne pourrait que se confronter à des excédents de production et à une remise en cause de la reproduction élargie.

Des problèmes réservés à la sphère de production

Parallèlement à cette critique prônant une politique de planification pour remédier aux phénomènes de surproduction, s'est installée une querelle au sujet des causes de la décadence du capitalisme, opposant ceux qui voient les raisons de la crise dans la sphère de production, et les autres, comme Luxemburg, qui insistent davantage sur la sphère de circulation. En effet, dans les livres I et III du *Capital*, Marx insiste sur les problèmes de valorisation du capital et sur la baisse du taux de profit (sphère de production), tout en évoquant très peu les insuffisances de débouchés qui se posent à la production industrielle (sphère de circulation).

Or, dans le livre II, l'accent est plutôt mis sur les schémas de reproduction, et leur analyse engendre des réflexions comme celle de Luxemburg sur l'impossibilité de poursuivre l'accumulation en raison du caractère irrémédiable des phénomènes de surproduction. Henryk Grossman, le principal économiste s'opposant à Luxemburg dans sa théorie de la décadence, est plutôt partisan de la première version sur l'impossibilité de valoriser suffisamment le capital sur le long terme. Nous verrons, après un bref aperçu de la thèse de Grossman (1979, 1992), que les deux théories ne sont pas si opposées que cela.

Pour Grossman, le capital est exporté non seulement parce que les capitalistes espèrent prélever un taux de profit supérieur à l'extérieur de leur pays d'origine (théorie déjà présente chez Lénine (1969) et Hilferding (1970)¹²⁵), mais aussi et surtout parce qu'il ne peut plus s'accumuler dans le pays exportateur (Grossman, 1992, p. 181). L'impérialisme sert donc non seulement à se procurer des matières premières bon marché pour diminuer le coût du capital constant, mais aussi à trouver de nouvelles opportunités de valoriser le capital, car le Centre doit rapidement faire face, du fait d'une baisse de la masse de profit, à une suraccumulation de capital. Les salaires peu élevés des pays de la Périphérie permettent de renforcer l'exploitation et le taux de plus-value. Ainsi, avant la crise de 1929, le taux d'intérêt extrêmement faible aux Etats-Unis n'entraîna pas de hausse du taux d'investissement national : au contraire, les capitaux furent exportés (Grossman, 1992, p.38). Grossman explique ce phénomène par une suraccumulation de capital dans le pays engendrée par une baisse du taux de profit (et surtout par une baisse de la masse de profit, ce qui fait l'originalité de Grossman par rapport à Marx¹²⁶).

¹²⁵ Ces deux auteurs se maintiennent pourtant dans une analyse totalement différente des exportations de capitaux, car ces dernières n'apparaissent que comme l'expression de la volonté du capitaliste de prélever un taux de profit supérieur, et non comme une solution pour éloigner le système capitaliste de la crise. Pour eux, il n'y aurait en effet ni surproduction de capital, ni surproduction de marchandises.

¹²⁶ Marx a pourtant insisté sur le fait que dans une situation de surproduction absolue du capital, « la baisse du taux de profit s'accompagnerait cette fois d'une diminution absolue de la masse du profit, puisque, dans les conditions que nous supposons, la masse de la force de travail employée et le taux de plus-value ne seraient pas accrus, si bien que la masse de la plus-value ne pourrait pas non plus être augmentée » (Marx, *Le Capital*, Livre III, 1968, p. 1034).

Ajoutons enfin que Grossman ne nie pas l'existence de phénomènes de surproduction, mais ces derniers ne sont que la conséquence d'une suraccumulation de capital¹²⁷ : les capitalistes ne pouvant plus retirer une plus-value suffisante de leurs investissements, ceux-ci stagnent et se créent en conséquence des phénomènes de surproduction, notamment dans la section I. Une autre solution peut aussi consister, selon Marx, à accroître inconsidérément la production de biens de consommation pour essayer d'élever la masse de plus-value malgré la baisse du taux de profit. De cette manière, « le capitaliste réduit de son plein gré son profit sur chaque marchandise, mais se dédommage en produisant davantage » (Marx, *Le Capital*, Livre III, 1968, p. 1014).

Qu'il s'agisse de Luxembourg ou de Grossman, les deux auteurs reconnaissent aussi bien la présence de phénomènes de surproduction que la baisse du taux de profit à laquelle se confronte la sphère de production¹²⁸. Il apparaît en réalité que ces deux thèses représentent les deux aspects de la décadence expérimentés par le mode de production capitaliste aujourd'hui. L'analyse des deux pays de la Périphérie étudiés, la Chine et le Brésil, confirmera chacune de ces théories. Effectivement, avec un taux d'investissement chinois proche de 50%, il semble que, contrairement à la thèse de Grossman, le capital trouve encore moyen de se valoriser.

L'analyse de Grossman ne s'appliquerait donc pas dans le cas de la Chine, car ce n'est pas l'existence d'une rentabilité insuffisante qui provoque les excédents de production en dissuadant l'investissement. En effet, le taux d'investissement chinois se caractérise par son niveau incroyablement élevé ; de plus, la surproduction se produit surtout dans le secteur des biens de consommation, alors que chez Grossman, c'est plutôt le secteur des moyens de production qui devrait être le plus touché. Au contraire, le développement inconsidéré de la section II, pour suivre le dynamisme de la section I, est responsable des phénomènes de surproduction analysés par Rosa Luxembourg. Dans le cas de la Chine, il y a donc bien une survalorisation de capital et non des difficultés pour valoriser ce dernier. Reste à savoir maintenant si la baisse du taux de profit est responsable de cette forte accumulation et de la volonté d'élever ainsi la masse de plus-value.

En ce qui concerne le Brésil, la situation est différente, car les phénomènes de surproduction sont actuellement atténués « grâce à » la faiblesse du taux d'investissement

¹²⁷ Comme le notait déjà Marx, « le capital se compose de marchandises ; donc, la surproduction de capital implique celle de marchandises » (*Le Capital*, Livre III, 1968, p. 1039).

¹²⁸ Il est vrai cependant que dans son « Anticritique » (1969), Rosa Luxembourg réaffirmait la prévalence des crises de surproduction, ce qui lui valut des critiques très vives de la part de Henryk Grossman. Pour elle, « on dit que le capitalisme s'écroulera par suite de la baisse du taux de profit. Cet espoir sera malheureusement réduit en fumée par une seule thèse de Marx, là où il montre que, pour de grands capitaux, la chute du taux de profit est compensée par la masse de ce profit. Si on attend de la chute du taux de profit l'écroulement du capitalisme, on pourrait attendre aussi bien jusqu'à ce que le soleil s'éteigne. »

(ce qui n'évite pas que certains secteurs industriels, comme le secteur automobile, soient confrontés à de telles difficultés). La situation se comprend donc ici d'une manière différente. Au Brésil, le taux d'investissement, beaucoup plus faible que celui de la Chine, s'explique surtout par des difficultés de valorisation du capital, et la thèse de Grossman pourrait sembler ici beaucoup plus pertinente.

Pour résumer, la crise peut provenir aussi bien d'une baisse du taux de profit dans la sphère productive, débouchant sur un ralentissement du processus d'accumulation et sur un poids croissant de la sphère financière (thèse de Grossman et cas du Brésil), que d'une accélération de l'accumulation et d'une surproduction croissante de marchandises (thèse de Luxembourg et cas de la Chine). Cependant, dans le dernier cas, le ralentissement de l'accumulation est inévitable, car les phénomènes de surproduction finissent par peser considérablement sur la rentabilité de la sphère industrielle. C'est ce que nous chercherons à étudier lors du dernier chapitre de notre thèse, portant sur l'évolution du taux de profit dans les deux pays étudiés. Par ailleurs, les phénomènes de surproduction peuvent aussi être le résultat d'une baisse du taux de profit, et de la volonté engendrée par celle-ci d'augmenter la masse de plus-value. La thèse de Grossman n'est donc pas si opposée à celle de Luxembourg, et il est nécessaire de se pencher sur les autres critiques adressées à cette dernière.

L'évolution de la composition organique

La possibilité de maintenir la composition organique du capital (Jacques Valier)

Dans son article publié dans *Critiques de l'économie politique* n° 4-5 (1971), Jacques Valier voit dans la formation des capacités de production excédentaires étudiées par Rosa Luxembourg, le résultat d'une hausse de la composition organique du capital ; ce qui lui permet ensuite de reprendre l'utilisation des schémas de reproduction pour nier le caractère inévitable des phénomènes de surproduction. Il suffirait d'un maintien, ou d'une baisse de la composition organique¹²⁹, pour que de tels phénomènes ne se produisent pas. Jacques Valier (1971) et Léon Sartre (1937) font exactement la même erreur lorsqu'ils affirment que l'hypothèse de base de Luxembourg, pour expliquer la présence de phénomènes de surproduction et la nécessité d'une Périphérie, repose sur une hausse de la composition organique. Cette dernière reste la même lors du passage du « cycle 1 » au « cycle 2 ».

¹²⁹ Alors que la composition technique ne cesse d'augmenter (le capitaliste utilise de plus en plus de matières premières, et surtout de biens d'équipement), la composition organique du capital (liée à la valeur de ces biens d'équipement) peut stagner ou même diminuer en raison de la baisse des prix dans le secteur des biens de production.

En réalité, Luxembourg et ces deux auteurs ne partent pas sur les mêmes bases pour expliquer le processus d'accumulation. Pour Valier et Sartre, le moteur du processus d'accumulation est le secteur des biens de production. La vente des biens de production produits lors du cycle 1 pour débiter le cycle 2 correspond au début de l'accumulation. Cela permet, comme chez Marx, de réaliser l'intégralité de la plus-value et de rémunérer les travailleurs de la section 1 du premier cycle : ces derniers, ainsi que les capitalistes, vont alors acheter les biens de consommation produits par la section 2, et la réalisation de la plus-value pour cette section se fera en conséquence progressivement. Par ailleurs, une part de la plus-value que les capitalistes destinent au processus d'accumulation s'oriente vers l'achat de capital variable (force de travail) supplémentaire, et ce nouveau capital variable utilisé par le cycle 2 sert également à absorber une partie de la production des biens de consommation du cycle 1. Reprenons les schémas de Valier, dans le cas d'une composition organique constante (situation qui, selon l'auteur, aboutit à la formation d'une demande équivalente à l'offre dans les deux secteurs de production) :

$$\text{Secteur I } C1+V1+P11 = 44+11+11 = 66$$

$$\text{Secteur II } C2+V2+P12 = 16+4+4 = 24$$

En admettant que la moitié de la plus-value dans les deux secteurs est accumulée, et que cette moitié se divise de nouveau en achat de moyens de production et de force de travail, dans la même proportion de 4 : 1. En supposant que C/V reste constant, on aurait, selon Valier :

$$P11 \text{ accumulée} = PIC1 + PIV1 = 4,4 C + 1,1 V$$

$$P12 \text{ accumulée} = PIC2 + PIV2 = 1,6 C + 0,4 V$$

On aura donc une demande de biens de production équivalant à :

$$C1 + C2 + PIC1 + PIC2 = 44 + 16 + 4,4 + 1,6 = 66$$

Et une demande de biens de consommation équivalant à :

$$V1 + V2 + R1 + R2 + PIV1 + PIV2 \text{ (R1 et R2 étant la partie de la plus-value consommée)} \\ = 11 + 4 + 5,5 + 2 + 1,1 + 0,4 = 24$$

Dans les deux secteurs, l'offre correspond donc à la demande, contrairement à l'analyse de Luxembourg qui prendrait l'hypothèse (selon Valier) d'une hausse de la composition organique du capital.

La critique de la thèse de Valier

Reprenons les schémas de Luxembourg, identiques à ceux exposés dans le livre II du *Capital*, pour comprendre ce qu'il en est réellement. Lors des deux premiers cycles, selon Luxembourg et Marx, nous avons les schémas suivants :

Cycle 1 :

$$\text{Section I : } 4000 \text{ c} + 1000 \text{ v} + 1000 \text{ pl} = 6000$$

$$\text{Section II : } 1500 \text{ c} + 750 \text{ v} + 750 \text{ pl} = 3000$$

Cycle 2 :

$$\text{Section I : } 4400 \text{ c} + 1100 \text{ v} + 1100 \text{ pl} = 6600$$

$$\text{Section II : } 1600 \text{ c} + 800 \text{ v} + 800 \text{ pl} = 3200$$

Dans les schémas précédents, provenant directement de l'ouvrage de Luxembourg, on observe que la composition organique reste constante ($1600/800 = 1500/750 = 2$, et $4400/1100 = 4000/1000 = 4$). Contrairement à l'interprétation de Jacques Valier, Rosa Luxembourg ne part pas d'une hypothèse de hausse de la composition organique C/V. Cependant, pour reprendre les hypothèses de Valier, les biens de consommation qui seront absorbés lors du cycle 1 correspondent à :

A : $1000v_1 + 750 v_2 + 500 pl_1 + 600pl_2 + 100 plv_1 + 50 plv_2 = 3000$. La production de biens de consommation du cycle 1 étant de 3000, aucune marchandise ne se retrouve alors excédentaire, contrairement à ce que démontrait Luxembourg. Quelles sont les erreurs de Léon Sartre et de Valier ? Dans un premier temps, essayons de poursuivre et de passer au cycle 3, pour comprendre l'erreur la plus grossière. En gardant les mêmes proportions, le capitaliste de la section I accumule la moitié de sa plus-value (550), et partage celle-ci entre 110 de capital variable et 440 de capital constant. De même, le capitaliste de la section II accumule 240 (80 de capital variable et 160 de capital constant) et consomme 560. Pour le prochain cycle, nous avons donc :

$$\text{Section I : } 4840 \text{ c} + 1210 \text{ v} + 1210 \text{ pl} = 7260$$

$$\text{Section II : } 1760 \text{ c} + 880 \text{ v} + 880 \text{ pl} = 3520$$

Les biens de production du cycle 2 sont intégralement consommés ($4840 + 1760 = 6600$).

Quant aux biens de consommation de ce cycle, ils sont absorbés de cette manière :

B : $1100v_1 + 800 v_2 + 550 pl_1 + 560 pl_2 + 110 plv_1 + 80 plv_2 = 3200$. La production étant de 3200, il n'y a donc pas de surproduction.

La thèse de Valier et de Sartre semble donc se tenir parfaitement, et réfuter la thèse de Luxembourg selon laquelle des phénomènes de surproduction apparaissent y compris lorsque la composition organique est constante. Cependant, on peut observer une erreur très

grossière dans le raisonnement précédent : une partie du capital variable est comptabilisée deux fois : une fois pour absorber une partie de la production de biens de consommation du cycle 1, et une deuxième fois pour absorber des biens de consommation produits lors du cycle 2. Ainsi, dans notre premier calcul (**A**), 100 plv1 et 50 plv2 sont comptés dans la consommation des biens du cycle 1 ; or, dans (**B**), 1100 v1 et 800 v2 correspondent à la somme des plv1 et plv2 de (**A**), et du capital variable du cycle précédent qui est réutilisé lors du « deuxième cycle ».

En conséquence, Valier et Sartre réussissent à réfuter la formation de phénomènes de surproduction en comptabilisant deux fois la même part de capital variable. Le plus juste serait de ne pas compter plv1 et plv2 dans le calcul des biens de consommation du cycle 1 absorbés : en effet, les salaires ne sont versés qu'une fois que la plus-value du cycle est réalisée. Le capital variable ne constitue un coût que lorsque la production a été écoulee : le travailleur fait crédit de son travail au capitaliste. Comme le souligne Marx, « l'argent de celui-ci fonctionne comme moyen de paiement, c'est-à-dire le vendeur ne le reçoit qu'à un terme plus ou moins éloigné, quand sa marchandise a déjà servi de valeur utile [...] Le travailleur fait donc partout au capitaliste l'avance de la valeur usuelle de sa force ; il la laisse consommer par l'acheteur avant d'en obtenir le prix ; en un mot, il lui fait partout crédit » (Marx, *Le Capital*, Livre I, 1965, p. 723). De là, il n'est pas correct de prendre en compte le capital variable supplémentaire utilisé lors du cycle suivant pour calculer la valeur des biens de consommation qui seront consommés au cours d'un cycle.

En corrigeant cette erreur, et pour reprendre les schémas de Valier, on a donc :

Lors du premier cycle

$$\text{Secteur I } C1+V1+P11 = 44+11+11 = 66$$

$$\text{Secteur II } C2+V2+P12 = 16+4+4 = 24$$

$$P11 \text{ accumulée } = PIC1 + PIV1 = 4,4 C + 1,1 V$$

$$P12 \text{ accumulée } = PIC2 + PIV2 = 1,6 C + 0,4 V$$

En reprenant ces chiffres, nous obtenons, au cycle suivant :

$$\text{Secteur I : } 48,4 C1 + 12,1 V1 + 12,1 P11 = 72,6$$

$$\text{Secteur II : } 17,6 C2 + 4,4 V2 + 4,4 P12 = 26,4$$

Or, la demande de biens équivaut à :

-Pour les biens du Secteur I, nous comparerons la demande à l'offre du cycle précédent, car le capital constant consommé la deuxième année provient de la production de la première année : $C1 + C2 = 48,4 + 17,6 = 66$ (étant donné que l'offre est de 66, il n'y a pas de surproduction). Certes, le capitaliste consomme les biens de la section I alors que la production de celle-ci ne s'est pas complètement écoulée, et que par conséquent, la plus-value revenant au capitaliste de la section I n'a pas été réalisée dans sa totalité. Les revenus de ce capitaliste, qui lui permettent d'absorber une partie de la production de S1, sont donc extérieurs au système : c'est surtout le crédit qui permet de poursuivre le cycle en fournissant au capitaliste de quoi racheter une partie de sa production, alors qu'il n'a pas encore récupéré toute sa plus-value : c'est la raison pour laquelle nous parlons de **capital constant avancé**.

-Quant aux biens du Secteur II, la demande qui s'y adresse est de :

$V1 + V2 + R1 + R2 = 11 + 4 + 5,5 + 2 = 22,5$ (alors que l'offre est de 24). On observe donc des phénomènes de surproduction dans la section II, y compris lorsque la composition organique du capital reste constante. L'erreur de Jacques Valier corrigée, on retrouve donc bien les phénomènes de surproduction mis en évidence par Luxembourg grâce aux schémas de reproduction, et ce quelque soit la composition organique du capital.

Maintenant que nous avons confirmé la validité de la thèse de Luxembourg au niveau des schémas de reproduction, il est important d'insister sur les autres critiques qui lui ont été adressées, remettant aussi bien en cause sa vision de l'impérialisme (source de nouveaux débouchés pour la production excédentaire), que sa prétendue hypothèse de paupérisation de la classe ouvrière.

L'évolution du capitalisme réfutant la thèse de Luxembourg

Un commerce avec les « pays en développement » de plus en plus restreint

Le rôle limité de la Périphérie

Selon Luxembourg (1969), les zones situées en marge de la sphère capitaliste sont indispensables pour résoudre les problèmes rencontrés par l'économie des pays riches. Fournissant des matières premières bon marché à l'industrie de ces pays, et s'endettant également envers ces derniers, la Périphérie se procure des biens industriels auprès d'eux et contribue donc à lutter contre la production excédentaire. La critique la plus courante adressée à cette thèse est qu'aujourd'hui la plupart des échanges commerciaux se réalisent entre pays du Centre. Les trois pôles, Amérique du Nord, Japon et Europe de l'Ouest

réalisent en effet plus de 75% des échanges mondiaux Répliquons tout simplement à cela que cette observation ne fait que confirmer l'analyse de Luxembourg : le capitalisme ayant atteint ses dernières limites géographiques, les pays de la Périphérie ne sont plus en mesure d'absorber les excédents de production. Or, comme le répète quasiment chaque année la CNUCED¹³⁰, ces derniers se révèlent de plus en plus importants, et nuisent à la rentabilité de la sphère industrielle (ce qui explique d'ailleurs l'importance croissante des mouvements de spéculation).

Il n'en reste pas moins que durant la période d'essor de l'industrie du Centre, au XIX^e siècle, la Périphérie a considérablement contribué à absorber les excédents de production. Comment expliquer, sinon, les pressions exercées par l'Angleterre sur l'industrie de pays comme l'Inde ou le Brésil? La destruction de l'appareil productif de ces pays, notamment à partir du XVIII^e siècle, ne peut se comprendre qu'au travers de la volonté exprimée par l'Angleterre de réserver ces marchés afin d'absorber les excédents de production de l'industrie britannique. Pour Rosa Luxembourg (1969, p. 94), « la plus-value réalisée qui, faute de pouvoir être capitalisée, ne trouve pas d'emploi en Angleterre ou en Allemagne, est investie dans les chemins de fer, les canaux ou les mines en Argentine, en Australie, en Afrique ou en Mésopotamie, etc. [...] Le capital sans emploi n'avait pas la possibilité d'accumuler dans son pays d'origine faute de demande de produits additionnels. Mais à l'étranger, où la production capitaliste n'est pas encore développée, une demande additionnelle a surgi de gré ou de force dans les milieux non capitalistes. »

Lorsqu'on s'intéresse à l'industrie cotonnière anglaise, secteur moteur de cette économie, on remarque ainsi qu'au XIX^e siècle, « l'industrie textile britannique exportait 35% de ses produits vers l'actuel Tiers-Monde, et le taux atteignait même 67% pour les textiles de coton » (Giraud, 1996, p. 133). De plus, pour la période 1800-1938, le tiers-monde aurait absorbé 40% des exportations britanniques de produits manufacturés (Giraud, 1996, p. 133). Enfin, comme le remarque Tom Thomas (2003, p. 38), « les colonies et les semi-colonies n'absorbaient que moins de 1% de la production totale des pays développés, un peu plus de 8% des seuls produits manufacturés, mais environ 32% des produits issus des industries modernes. »

¹³⁰ D'après la CNUCED (*Rapport sur le commerce et le développement*, 2003, p. 18), « la déflation est un problème mondial : il y a pléthore de marchandises et de travailleurs », et « de nombreux pays qui avaient très bien réussi à l'exportation ont aujourd'hui des excédents de capacités et se font une concurrence féroce en réduisant leurs prix et en dévaluant leur monnaie, ce qui intensifie les pressions déflationnistes à l'œuvre dans l'économie mondiale. »

L'explication de cette évolution par la théorie de Luxembourg

Une fois les limites géographiques du monde atteintes, la Périphérie ne peut plus jouer son rôle. L'intégration au système capitaliste mondial pousse en effet celle-ci à adopter un mode de production capitaliste et à développer son industrie, c'est-à-dire à renforcer son indépendance vis-à-vis de la production des pays riches et à se confronter à ses propres phénomènes de surproduction. Les classes dominantes de la Périphérie décident effectivement de faire entrer leurs pays dans un processus d'industrialisation, ce qui accentue les capacités de production excédentaires au Centre. C'est ainsi que la première grande crise du système capitaliste, en 1929, s'analyse en partie comme le résultat logique des phénomènes de surproduction expérimentés par ces derniers. Cette production excédentaire pèse en effet sur le taux de profit de la sphère productive, car l'insuffisance de débouchés empêche la plus-value de se réaliser. Le système est donc obligé de s'adapter afin de relancer le processus d'accumulation.

Le mouvement d'expansion du mode de production capitaliste est donc limité, et la Périphérie ne peut servir durablement à absorber les excédents de production du Centre. Il est certain que ce dernier a su résoudre ses problèmes dans les débuts de la révolution industrielle, en expédiant ses marchandises excédentaires vers des pays situés en dehors du mode de production capitaliste, mais cette option n'est actuellement plus possible.

Le processus d'accumulation risque donc bien d'être freiné sur le long terme par cette survalorisation du capital pesant sur la rentabilité de la sphère industrielle, et l'évolution actuelle du commerce international, se réalisant majoritairement entre grandes zones économiques, tend plutôt à renforcer cette analyse, à rendre d'autant plus probable le risque d'une crise prochaine bouleversant l'ensemble du système capitaliste mondial.

La possibilité d'augmenter la demande intérieure*Une hausse des salaires pour lutter contre la surproduction*

Une deuxième critique revenant aussi régulièrement consiste à soutenir que Luxembourg semblait ignorer qu'une hausse des salaires était en mesure de remplacer le commerce international pour lutter contre les excédents de production. Ainsi, pour Fritz Sternberg (1958), les phénomènes de surproduction peuvent aussi bien être atténués par une politique impérialiste, que par des mesures visant à augmenter les salaires réels (dans la première moitié du XX^e siècle, la Grande-Bretagne aurait ainsi évité ces difficultés grâce à la politique sociale du Parti Travailleiste...).

Luxembourg affirme pourtant tout au long de son ouvrage qu'elle n'exclut pas la possibilité d'une hausse des salaires réels, bien au contraire (le rôle des syndicats consiste essentiellement à élever ces derniers). Cependant, dans le cadre d'une reproduction élargie,

cette hausse ne peut contribuer à absorber toute la production : il faudrait que la plus-value soit entièrement consommée (et non plus accumulée) par les capitalistes pour qu'il n'y ait plus de production excédentaire. Ainsi, selon les schémas ci-dessus, afin que la hausse des salaires soit suffisamment importante pour lutter contre la surproduction, il serait nécessaire de faire tendre vers zéro la part du revenu des capitalistes orientée vers le processus d'accumulation.

Nous comprenons donc difficilement de quelle manière une telle évolution pourrait empêcher la décadence du capitalisme. Evidemment, si nous restons dans l'étroite vision keynésienne, une augmentation de la demande relancerait quasi automatiquement l'accumulation. Cependant, à moins de se retrouver dans le cadre de la reproduction simple et de quitter ainsi le système capitaliste pour rejoindre un mode de production ahistorique et imaginaire, on imagine mal comment les capitalistes seraient en mesure, dans une telle situation, d'utiliser une part de leur plus-value pour stimuler le processus d'accumulation.

Notons également que pour Henryk Grossman, cette hausse des salaires ne peut être que temporaire, car la sphère industrielle se retrouve, au bout d'un certain temps, confrontée à des problèmes de suraccumulation, c'est-à-dire que les capitalistes ne discernent plus de secteurs dans lesquels la rentabilité serait suffisante pour justifier l'investissement. Une hausse des salaires signifie pourtant forcément une baisse de la plus-value récupérée par le capitaliste : or, nous verrons, avec Grossman, et évidemment avec Marx, que le mode de production capitaliste, de par l'utilisation croissante de « travail mort », connaît déjà une détérioration de son taux de profit, qui s'accompagne même, pour Grossman, d'une baisse de la masse de profit sur le long terme. Nous sommes donc face à un problème de valorisation du capital, qui se répercute sur les salaires jusqu'à ce qu'il ne soit plus possible, aussi bien au niveau physiologique que social, de baisser davantage ces derniers. Aujourd'hui, même s'il semble que les salaires aient augmenté en valeur absolue dans la plupart des pays du Centre, il n'en reste pas moins que relativement à la plus-value récupérée par les capitalistes, leur part a diminué considérablement, notamment depuis la crise économique des années 1970.

La consommation de personnes tierces

D'autres économistes ont également voulu résoudre le problème des phénomènes de surproduction engendrés par le système capitaliste, et ce en évoquant la consommation de personnes tierces situées en dehors de la sphère productive. Pour Gillman (1980, p. 158), les travailleurs improductifs permirent d'atténuer la récession des années 1930, « dans la mesure où, en tant que pouvoir d'achat de « tierces personnes » consommatrices, ils tendent à rendre plus facile la vente des biens de consommation et la réalisation de la plus-value

comme capital-argent »¹³¹. Les dépenses des travailleurs improductifs permettraient donc d'augmenter la demande de biens de consommation. Néanmoins, qu'il s'agisse des dépenses directes des improductifs, ou de celles de l'Etat, elles correspondent souvent à une exploitation accrue des travailleurs productifs, et donc à une baisse de leur demande. Comme le note Rosa Luxemburg, « le transfert d'une partie du pouvoir d'achat de la classe ouvrière à l'Etat signifie une réduction correspondante de la participation de la classe ouvrière à la consommation des moyens de subsistance » (Luxemburg, 1969, p. 121).

Certes, s'ils sont utilisés à la production de matériel de guerre, les impôts indirects extorqués aux ouvriers semblent offrir au capital un nouveau champ d'accumulation (Luxemburg, 1969). Nous pourrions objecter, contre Luxemburg, que le militarisme ne permet pourtant pas de résoudre les problèmes de surproduction, car au bout du compte ces dépenses dans l'industrie militaire n'ont fait, par le biais des impôts, que peser sur la plus-value des capitalistes (et donc ralenti le processus d'accumulation et/ou la consommation personnelle de ces derniers) et remplacer l'achat de biens de consommation par les salariés ayant subi une baisse de leur pouvoir d'achat. Ce que semble oublier Luxemburg, c'est que non seulement la consommation de biens ouvriers est réduite pour lancer l'investissement dans le secteur militaire, qui de son côté utilise des travailleurs et relève donc la demande de ces biens de consommation, mais finalement les achats militaires de l'Etat nécessitent encore de diminuer la demande des salariés : on retrouve en conséquence ici des phénomènes de surproduction accrus. Contrairement à la thèse de Baran et Sweezy (1968), le militarisme ne contribuerait donc pas à lutter contre les excédents de production.

Cependant, il est vrai que lorsque la production militaire sort du processus d'accumulation, et qu'elle ne se destine pas à la vente mais à la simple destruction, elle permet en partie de lutter contre ces phénomènes : ce secteur absorbe une partie des biens de production de la section I, ce qui ralentit le processus d'accumulation dans la section II et limite la formation d'une production excédentaire. Néanmoins, de cette manière l'industrie militaire permet certes de limiter les phénomènes de surproduction, mais elle risque de ralentir le processus d'accumulation et de peser par là sur le taux de profit : en effet le ralentissement du processus d'accumulation risquerait de freiner le rattrapage technologique du pays concerné, ce qui, en raison de la concurrence internationale, pourrait peser sur le taux de profit. Toutes les dépenses effectuées par l'Etat pour élever la consommation des classes improductives ou accentuer le militarisme ne font que déplacer les problèmes de

¹³¹ Néanmoins, pour Gillman, ce poids croissant des travailleurs improductifs pèse alors sur le niveau du taux de profit. « Quand l'investissement doit être de plus en plus lié à l'expansion de la consommation ; quand l'investissement ne peut plus trouver sa "raison d'être" dans l'accumulation du capital *per se*, le capitalisme a alors fini sa "mission historique" et doit cesser de croître en tant que système social de production » (Gillman, 1980, p.185).

surproduction (diminuer la consommation des salariés productifs pour élever celle des improductifs) ou les aggravent.

Enfin, comme le note Moseley (1991, p. 159-160), les politiques étatiques, même lorsqu'elles ne diminuent que la plus-value du capitaliste, et non plus les salaires, ne peuvent avoir que peu d'impacts sur le processus d'accumulation. En effet, les politiques expansionnistes tentant de réduire le chômage, si elles absorbent une partie de la plus-value des entrepreneurs, auront un impact positif sur les salaires réels mais un impact négatif sur le taux de plus-value, ce qui risquerait de bloquer l'accumulation. De même, les politiques étatiques ont un effet néfaste sur la composition organique du capital : les politiques expansionnistes permettent aux firmes les plus fragiles d'éviter la faillite, ce qui empêche le rétablissement du taux de profit par une restructuration de l'appareil productif et une baisse de la composition organique du capital (Moseley, 1991, p. 160).

De la même manière, Paul Mattick (1972) a longtemps décrié l'efficacité des politiques keynésiennes : pour lui, les politiques expansionnistes ne font qu'exacerber le problème d'une rentabilité trop faible, plutôt que de le résoudre (ces politiques retirant une partie de la plus-value du processus d'accumulation). Il suffit de relire Marx pour comprendre que les difficultés sont au contraire renforcées par la hausse des salaires ; les crises les plus graves de son époque étaient déjà précédées d'une telle évolution (comme la crise des années 1970...). En effet, cette hausse implique une baisse du taux d'exploitation, et donc une accélération de la baisse du taux de profit (nous le démontrerons dans la prochaine partie).

*« Dire que les marchandises restent invendues, cela signifie simplement qu'elles n'ont pas trouvé d'acheteurs susceptibles de les payer, c'est-à-dire des consommateurs solvables [...] Cependant, pour donner à cette tautologie l'apparence d'une justification plus profonde, on prétend que la classe ouvrière reçoit une part trop faible de son propre produit et que l'on pourrait remédier à cet inconvénient en lui accordant une part plus grande de ce produit, grâce à l'augmentation des salaires. Or, il suffit de remarquer que les crises sont chaque fois préparées précisément par une phase au cours de laquelle la hausse des salaires est générale, où la classe ouvrière obtient effectivement une part plus large du produit annuel destiné à la consommation. Si l'on écoutait ces chevaliers du sain et « simple » bon sens humain, il faudrait admettre que cette phase éloigne au contraire les crises. En somme, il apparaît que la production capitaliste renferme des conditions tout à fait indépendantes de la bonne ou la mauvaise volonté des capitalistes, et que ces conditions n'admettent que momentanément cette relative prospérité de la classe ouvrière, et ce, toujours comme le prélude d'une crise » (Marx, *Le Capital*, Livre II, 1968, p. 781).*

Pour conclure, il est donc important d'insister sur le fait que la thèse de Luxembourg est théoriquement acceptable : l'analyse des schémas de reproduction est pertinente, et l'évolution du mode de production capitaliste ne remet absolument pas en cause cette thèse datant du début du siècle. Il reste à voir maintenant si elle peut nous aider à mieux comprendre la situation de la Chine et du Brésil actuels.

C. La thèse de Luxembourg appliquée à la Chine et au Brésil

La théorie de Rosa Luxembourg est en mesure d'expliquer les phénomènes de surproduction en Chine et au Brésil. Surtout, les particularités de ces pays sont à l'origine d'une accentuation de ces problèmes de surproduction, et remettent d'actualité celle-ci. Le processus d'accumulation est d'autant plus fort dans le Brésil de l'après-guerre et dans la Chine actuelle que l'insertion internationale de ces pays réclame des taux d'investissement extrêmement élevés pour encourager leur rattrapage technologique, ce qui favorise l'essor de capacités de production oisives. Avant d'insister sur la vérification empirique de la théorie de Luxembourg, nous reviendrons donc sur l'évolution du processus d'accumulation dans ces deux pays afin de mieux comprendre leurs particularités au regard de cette théorie.

L'évolution particulière du processus d'accumulation en Chine et au Brésil

Une accumulation extrêmement forte

Entrée tardive dans l'industrialisation et rattrapage technologique

Dès le XVIII^e siècle, le Centre impose sa division internationale du travail aux pays de la Périphérie qui se trouvent sous sa domination. La destruction de l'appareil productif brésilien entraîne de fait le cantonnement du Brésil dans la production de matières premières. De même, la Chine commence à absorber une partie importante de la production industrielle européenne dès la signature des traités inégaux mis en place à partir de 1842, ce qui freine l'essor de sa propre industrie. Les « avantages comparatifs » détenus alors par ces deux régions du monde ne sont donc pas « innés » : ils résultent de la politique économique et commerciale exercée pendant la révolution industrielle par le Centre, et des rapports de force de l'époque.

Néanmoins, comme le remarquent Karl Marx¹³² ou Rosa Luxembour (1969), le secteur exportateur contribuait aussi, au XIX^e siècle, à stimuler l'industrie de ces pays. L'intégration de l'Inde à la division internationale du travail poussait ce pays à l'intérieur du système capitaliste, et engendrait une transformation profonde de son appareil de production. D'un côté, l'infrastructure mise en place pour favoriser les exportations de matières premières nécessitait l'instauration d'entreprises liées à ce secteur. De l'autre, il se constituait une demande croissante de produits industriels du côté de la main d'œuvre employée par le secteur exportateur.

Tout en ayant provoqué dans les premiers temps une désindustrialisation des pays maintenus sous sa domination, l'Angleterre a donc indirectement contribué à stimuler la réindustrialisation de ces mêmes pays. Mais ce ne sont qu'avec les ruptures d'approvisionnement, provoquées par les crises se déclenchant au Centre, qu'une réelle volonté d'industrialisation voit le jour. Le Brésil, ainsi que l'ensemble de l'Amérique latine, se retrouve rapidement confronté à des ruptures d'approvisionnement lors des grandes crises mondiales (guerres mondiales, crise de 1929...). A la fin de ces crises, bien que le Centre ait émis le souhait de récupérer ses anciens marchés, l'« Industrialisation par Substitution d'Importations » (ISI) apparaît désormais comme une solution pour de nombreux pays souhaitant bénéficier d'une plus large indépendance économique.

Cette industrialisation par substitution d'importations voit réellement le jour dans le Brésil des années 1930. De 1945 à 1980, le pays connaît une forte croissance économique reposant sur un développement industriel très rapide. Dans le cas de la Chine, le développement d'une industrie de biens de consommation ne se réalise que plus tard, car de la prise de pouvoir du Parti communiste en 1949 jusqu'à la fin des années 1970, l'accent fut plutôt mis sur l'industrie lourde liée au secteur militaire. Cette particularité chinoise se comprend notamment à travers la politique menée jusque là par le pays, et par sa fermeture économique observable jusqu'au début des années 1980. Le développement d'une réelle industrie nationale ne se produit donc que lorsque les pays concernés bénéficient d'une insertion minimale au commerce international, et souhaitent profiter de cette dernière pour miser davantage sur leur secteur exportateur tout en protégeant leur propre industrie.

Des moyens importants indispensables pour stimuler l'appareil productif

Une remontée extrêmement rapide de l'échelle industrielle apparaît alors indispensable pour défendre l'indépendance de ces pays. Afin de limiter le déficit de sa

¹³² Marx K., « La compagnie des Indes orientales. Son histoire et les conséquences de son activité », article du *New-York Daily Tribune* n° 3816 (11 juillet 1853), in Marx, Engels, *Textes sur le colonialisme*, Editions du Progrès, Moscou, 1977, pp. 48-59

balance commerciale, le Brésil fut obligé, quasiment dès le début des années 1950, de lancer un processus d'industrialisation par substitution des importations dans le secteur des biens de luxe. Cette remontée rapide de l'échelle industrielle résulte donc non seulement de la structure socio-économique du pays et de la nécessité de substituer les importations de produits de luxe consommés par les couches privilégiées, mais aussi de la volonté de jouer un plus grand rôle dans le commerce international. Quant à la Chine, l'accent mis sur une industrie fortement capitaliste, dès la prise du pouvoir par le Parti communiste, résulte d'une politique de défense nationale : le pays se focalise sur l'industrie lourde dans le but de se doter d'une défense efficace ; ces industries s'implantent surtout dans les régions de l'intérieur afin de protéger les zones les plus susceptibles d'être mises en danger par des attaques provenant de l'intérieur ou de l'extérieur du pays.

Evidemment, le choix effectué par ces deux pays de stimuler une industrie fortement capitaliste rend indispensable la présence de certaines inégalités sociales, et l'implication des classes dominantes du mode de production précédent devient absolument nécessaire. Etant donné l'intensité capitaliste requise par l'industrie chinoise et brésilienne, cette particularité de l'appareil productif implique qu'une nouvelle classe, s'opposant à l'ancienne classe dirigeante, ne serait pas en mesure de présenter des revenus suffisants pour lui permettre de participer au processus d'accumulation nationale. Pour affronter la concurrence, les entreprises sont effectivement poussées à élever continuellement leur intensité capitaliste, et à utiliser de nouvelles techniques leur permettant d'augmenter leur productivité. Une forte concentration des capitaux est donc nécessaire pour poursuivre alors le processus d'accumulation.

Pour en revenir à la thèse de Luxembourg, selon laquelle le processus d'accumulation est inéluctablement à l'origine de phénomènes de surproduction, il semble évident que, dans le cas des deux pays étudiés, une si forte accumulation ne peut qu'accentuer les problèmes analysés jusque là. Pour l'instant, nous ne prenons pas en compte le niveau des inégalités dans ces pays. Simplement, des phénomènes de surproduction apparaissent, car une part croissante de la plus-value des capitalistes est destinée au processus d'accumulation plutôt qu'à l'achat de biens de consommation pour leur plaisir personnel ; de là, alors que la production du cycle est accrue, du fait de la production supplémentaire engendrée par l'accumulation, le revenu des travailleurs, additionné à la part du revenu des capitalistes destinée à leur consommation personnelle, devient insuffisant pour absorber totalement cette production. Le processus d'accumulation « renforcé », engendré par le rattrapage technologique de la Chine et du Brésil, est donc à l'origine d'un volume de plus en plus important de marchandises invendues.

Une forte hausse de la composition organique du capital

Les secteurs concernés par cette forte accumulation

La remontée de l'échelle industrielle ne peut se réaliser qu'en utilisant davantage (relativement) de capital constant et moins de main d'œuvre, car plus un produit est sophistiqué, plus sa production nécessite de biens d'équipement. Or, insistons une nouvelle fois sur le fait que la plus ou moins grande utilisation de capital et de main d'œuvre dans les débuts du processus d'industrialisation dépend de la structure socio-économique du pays considéré.

Ainsi, la mise en place d'une réforme agraire en Corée et à Taiwan à la fin de la Seconde Guerre mondiale, permit d'instaurer une structure relativement égalitaire dans ces pays. Cette structure empêcha l'importation en masse de biens de luxe (contrairement au cas brésilien), et stimula une production industrielle s'adressant à l'ensemble de la population. Cette stimulation du secteur des biens non durables permit donc, dans un premier temps, une utilisation intensive de main d'œuvre et une certaine économie de capital. Au contraire, l'accent mis sur une industrie très capitalistique est, à l'origine, le résultat du poids de la politique de défense nationale en Chine, et celui de la nécessité de substituer les importations de biens de luxe consommés par les classes privilégiées au Brésil. L'utilisation plus ou moins importante de capital et de main d'œuvre résulte donc d'une volonté politique, et non de la prise en compte de soi-disant avantages comparatifs¹³³.

En Chine, l'accent est mis principalement, jusqu'en 1979, sur l'industrie lourde, et l'ensemble de la sphère productive n'est donc pas soumise alors à une élévation de la composition organique du capital. Les bureaucrates chinois ne présentaient pas, en 1949, la volonté de modeler leur mode de consommation sur celui des pays riches : seul comptait le maintien au pouvoir de leur classe. C'est ce qui explique que l'industrie de biens de consommation durables ne fut pas autant stimulée qu'au Brésil ; ce dernier bénéficiait d'un mode de production esclavagiste dont la légitimité reposait beaucoup plus sur le prestige et la consommation de biens de luxe par les plus riches.

La cohabitation beaucoup plus longue et plus intense, en raison de la colonisation, des classes privilégiées brésiliennes et des capitalistes du Centre, est en mesure d'expliquer

¹³³ Par ailleurs, la spécialisation d'un pays dans une production industrielle intensive en main d'œuvre risque de créer une dépendance de ce dernier envers des biens à forte valeur ajoutée en provenance du Centre. Un pays ne peut se créer une place dans le commerce international qu'en élevant son niveau de productivité, et en s'adaptant à la demande mondiale (Lall, 2005 ; Palma, 2005). Or, l'industrie intensive en capital apparaît comme la plus à même d'élever la productivité industrielle. C'est aussi ce qui explique la volonté de la Chine de remonter rapidement l'échelle industrielle et de se focaliser de plus en plus sur la production de biens sophistiqués, c'est-à-dire à fort contenu technologique et à haute valeur ajoutée. Comme l'explique Pierre Salama (2006a), il s'agit donc d'un retour des avantages absolus présentés par Adam Smith, et d'une remise en question des avantages comparatifs.

le désir des premières d'adopter le même mode de consommation que ces derniers. Au contraire, la Chine étant un pays fermé, n'ayant pas connu la colonisation et ayant clos ses frontières jusqu'en 1979, le mode de consommation occidental n'a pas été en mesure de susciter des désirs aussi forts qu'au Brésil, ce qui explique que l'industrie de biens durables n'ait pas, dans un premier temps, été encouragée. Les secteurs non liés à l'industrie lourde présentaient donc une faible intensité capitaliste. Mais aujourd'hui, face aux défis lancés par la concurrence internationale, le pays se voit contraint d'élever la productivité du travail dans l'ensemble de la sphère productive, dans tous les secteurs concernant la production de biens durables et non durables.

Dans les deux cas, le processus d'accumulation aboutit au même résultat, c'est-à-dire à une forte hausse de l'intensité capitaliste (stock de capital divisé par la quantité de travail). Or, pour réintégrer des concepts utilisés par Marx et Luxemburg, lorsque l'intensité capitaliste augmente, cela signifie le plus souvent que la composition organique du capital (correspondant au capital constant (valeur des biens d'équipement et des matières premières) divisé par le capital variable (valeur du travail des salariés)) s'élève également. Une telle hausse de la composition organique du capital est-elle responsable (comme dans la thèse de Jacques Valier (1971) et de Léon Sartre (1937)) de phénomènes de surproduction accrus ?

Hausse de la composition organique et surproduction

Pour en revenir aux schémas de reproduction, une hausse de la composition organique signifie que la part de plus-value que le capitaliste destine à l'achat de biens d'équipement s'accroît beaucoup plus rapidement que la part destinée à l'achat d'une force de travail supplémentaire.

Or, cette hausse de la composition organique serait responsable, selon Jacques Valier (1971) et Léon Sartre (1937), des phénomènes de surproduction. Pour ces derniers, prenant en compte le capital variable supplémentaire accumulé lors du cycle suivant pour calculer la demande de biens de consommation produite au cours d'un cycle, une hausse de la composition organique provoque des phénomènes de surproduction en diminuant justement ce capital variable supplémentaire. Cependant, nous ne nous attarderons pas longuement sur ce problème, car les salaires ne sont versés que lorsque la plus-value d'un cycle est réalisée, et non préalablement : de là, le capital variable d'un cycle doit être pris en compte dans sa totalité pour l'absorption des biens de consommation de ce même cycle, et non de ceux du cycle précédent. Partant de cette hypothèse, une hausse de la composition organique du capital (c'est-à-dire C/V) est-elle à l'origine d'une accentuation des phénomènes de surproduction ?

En réalité, une telle évolution de la composition organique est au contraire en mesure de remédier à ces phénomènes. Ainsi, elle tend à moins augmenter la valeur de la production que si elle était restée constante : la différence entre ces deux valeurs correspond en fait à la différence existant entre le capital variable utilisé si la composition organique était restée constante et le capital variable utilisé en cas de hausse de la composition organique. Effectivement, une hausse de la composition organique est à l'origine d'une baisse relative du capital variable, et de là, d'une baisse également relative de la plus-value recueillie par le capitaliste (dans l'analyse marxiste, la plus-value dépend uniquement du capital variable utilisé). Pour illustrer nos propos, reprenons les schémas de reproduction utilisés par Rosa Luxembour, et ajoutons-y une hausse de l'intensité capitalistique :

Cycle 1 :

Section I : $4000 c + 1000 v + 1000 pl = 6000$

Section II : $1500 c + 750 v + 750 pl = 3000$

En reprenant l'hypothèse que le capitaliste de la section I capitalise 500 de sa plus-value, et en y ajoutant celle que la composition organique de capital s'élève (de 4 à 9), cela signifie que le capitaliste achète 450 de nouveaux moyens de production et 50 de nouvelles forces de travail. On a alors :

Cycle 2 :

Section I : $4450 c + 1050 v + 1050 pl = 6550$ (au lieu de: $4400 c + 1100 v + 1100 pl = 6600$)

La section II produit des biens de consommation supplémentaires pour les nouvelles forces de travail, et achète en conséquence les 50 de moyens de production qui restent excédentaires dans la section I. Comme nouvelle hypothèse, le rapport entre le capital constant et le capital variable s'élève également, de 2 à 5 : en conséquence, 10 de capital variable supplémentaire est utilisé pour mettre en mouvement ces nouveaux moyens de production.

Section II : $1550 c + 760 v + 760 pl = 3070$ (au lieu de : $1600 c + 800 v + 800 pl = 3200$)

Pour le cycle 1, la consommation des biens de la section 2 correspond à :

$1000 v_1 + 750 v_2 + 500 pl_1 + 690 pl_2 = 2940$ (au lieu de 2850 s'il n'y avait pas eu de hausse de la composition organique). La valeur des marchandises excédentaires est donc de $3000 - 2940 = 60$

Cycle 3 : Le capitaliste de la section 1 souhaite accumuler de nouveau la moitié de sa plus-value, et la composition organique s'élève de 9 à 20 (accumulation de 525 : 500 c et 25v). Le capitaliste de la section 2 achète les moyens de production restants : 6550-4450-1550-500=50, et avec une composition organique s'élevant de 5 à 10, achète 5 de capital variable.

Pour le cycle 2, la consommation de biens de consommation équivaut donc à :

$1050v_1 + 760v_2 + 525p_1 + 705p_2 = 3040$. Donc, nous trouvons un excédent de biens de consommation de $3070 - 3040 = 30$.

La valeur des marchandises excédentaires est donc de moins en moins importante en raison de la hausse de la composition organique, contrairement à la conclusion de Jacques Valier et de Léon Sartre. Cela est évidemment dû à la moindre valeur (relativement à ce qu'elle serait si la composition organique était restée constante) des marchandises vendues. Certes, le capital variable utilisé est aussi relativement plus faible, mais la baisse relative de la valeur des marchandises correspond exactement à la baisse relative du capital variable utilisé. Ainsi, pour le cycle 2, le capitaliste de la section 1 utilise seulement 1050 de capital variable (au lieu de 1100, d'où un écart de 50), et la valeur de la production est de 6550 (au lieu de 6600, d'où un écart de 50). Quant à la section 2, pour ce même cycle, la valeur de la production est également moins importante, car le capitaliste de cette section est obligé de diminuer le rythme de son accumulation (car il ne peut consommer davantage de biens de production que ce qui reste excédentaire dans la section 1).

Les phénomènes de surproduction sont donc atténués lorsque la composition organique s'élève. C'est d'ailleurs la volonté de faire face à la concurrence qui pousse les capitalistes à élever la composition organique, et à trouver ainsi de nouveaux débouchés en diminuant leurs prix. En fait, une telle hausse de la composition organique correspond à une élévation de la productivité du travail (cette productivité pourrait s'appréhender comme le ratio valeur de la production/valeur du capital variable utilisé). Cette hausse de la productivité du travail permet, dans une situation concurrentielle, de diminuer la valeur de la production, et de là les prix. En conséquence, elle se traduit par une évolution similaire des salaires réels, et les phénomènes de surproduction sont évités. Une hausse de la composition organique, lorsqu'elle s'accompagne d'une baisse des prix, n'accentue donc pas les phénomènes de surproduction.

Les phénomènes de surproduction en Chine et au Brésil ne peuvent être mis sur le compte d'une hausse de la composition organique. Il s'agit plutôt de reprendre l'analyse de Luxembourg selon laquelle c'est davantage le rythme extrêmement soutenu de l'accumulation qui en est à l'origine. Le fait que les capitalistes utilisent une fraction de leur

plus-value pour renforcer le processus d'accumulation empêche que les marchandises (notamment les biens de consommation) ne soient consommées dans leur intégralité, ce qui explique en partie que les capacités de production excédentaires soient supérieures en Chine, du fait d'une accumulation beaucoup plus forte, qu'au Brésil.

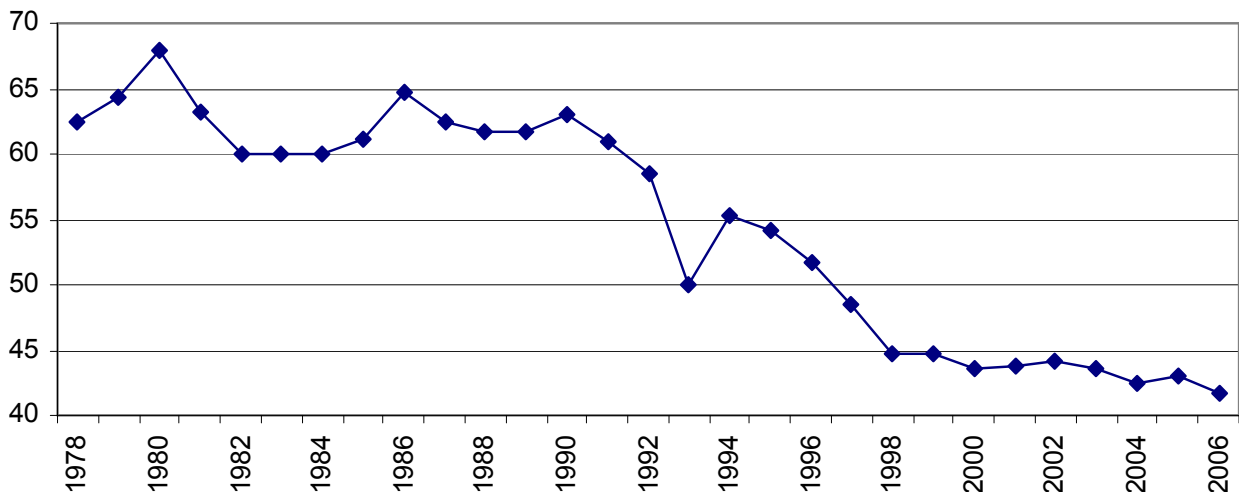
Des problèmes de surproduction renforcés

Inégalités et surproduction de biens durables

Evolution des salaires et de la productivité du travail

Dans le cas du Brésil et de la Chine actuels, il est pourtant nécessaire de prolonger encore davantage la thèse de Luxembourg. En effet, dans ces deux pays, la productivité du travail s'élève beaucoup plus vite que les salaires réels, et l'analyse précédente n'est donc plus valable. En réalité, une telle évolution ne peut s'expliquer que par une hausse du taux d'exploitation, causée notamment par le poids croissant des monopoles dans ces économies. Plutôt que de profiter de la hausse de la productivité du travail pour diminuer les prix, une partie des entreprises, situées en position monopolistique, cherchent plutôt à élever leur plus-value relativement au capital variable utilisé. Une telle évolution est donc à l'origine de prix plus élevés que ce qu'ils seraient si le taux d'exploitation était resté constant. Dans ce cas uniquement, les phénomènes de surproduction sont amplifiés.

Figure 51 : Masse salariale chinoise en pourcentage du PIB (1978-2006)



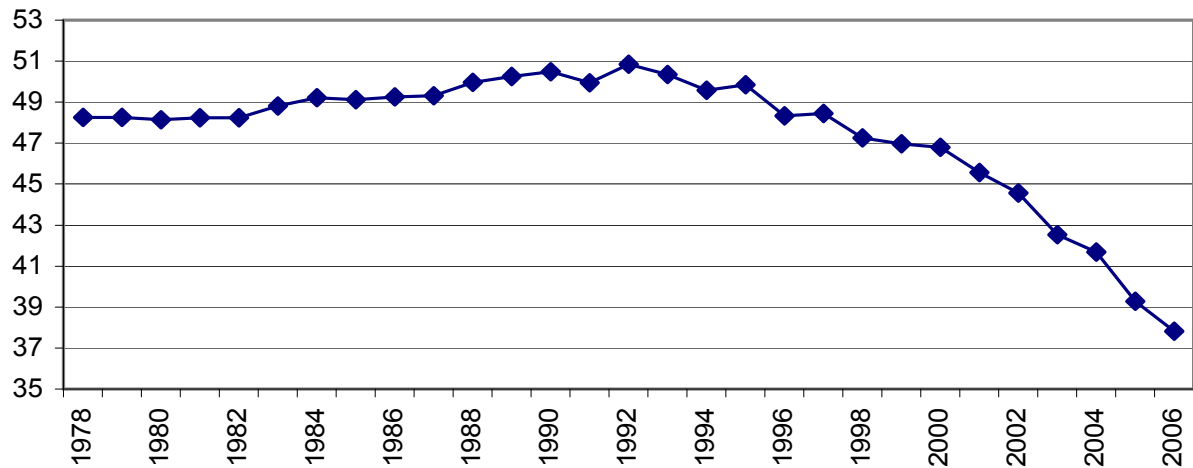
Source : China Statistical Yearbook ; Banque mondiale ; graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXVIII de l'annexe

En Chine, alors que la productivité du travail s'est élevée de 20% depuis 1998, les salaires ont augmenté de seulement 14% (Hofman et Kujis, 2006). La part des salaires dans l'économie chinoise passe alors de 53% à 41% du PIB de 1998 à 2006. La surproduction est

ainsi accentuée parce que la consommation des ménages ne cesse de diminuer relativement à ce qui est produit : elle représentait 46% du PIB en 2001, et cette part est descendue à 38% en 2006 (Palley, 2006). A titre de comparaison, dans les pays à faible et moyen niveau de revenu, ce ratio est de 63%, et dans les pays à haut revenu, il est de 62%. L'élévation de la productivité du travail en Chine ne s'accompagne pas d'une augmentation des salaires réels, et dans ce cas bien précis, la hausse de la composition organique du capital ne peut que s'accompagner de phénomènes de surproduction supplémentaires. Plutôt que de profiter de cette hausse pour baisser leurs prix, les capitalistes maintiennent ces derniers (ou ne les font pas baisser de façon proportionnelle), ce qui explique en partie que la consommation nationale ne suive pas l'évolution de la production.

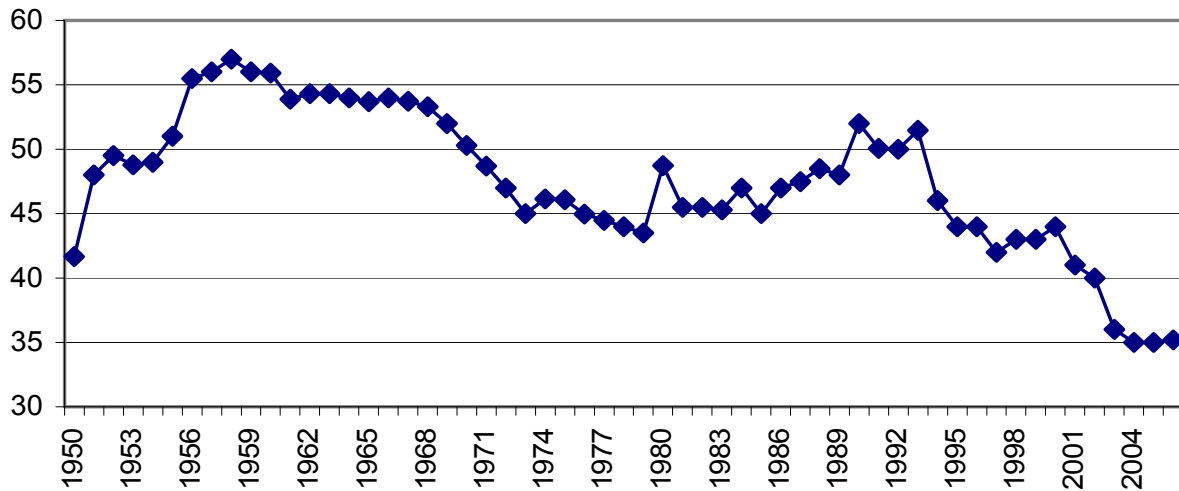
Figure 52 : Consommation des ménages chinois en pourcentage du PIB (1978-2006)



Source : China Statistical Yearbook ; Banque mondiale, graphique réalisé par l'auteur.

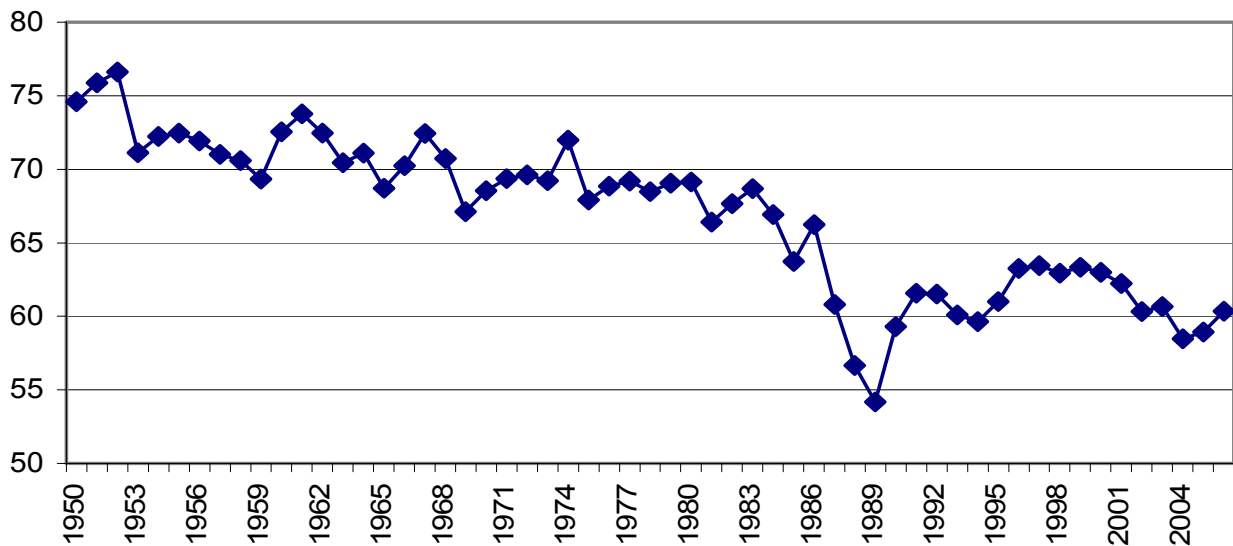
Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXVIII de l'annexe

Au Brésil également, les salaires réels diminuent de 0,4% entre 1980 et 2004 (Gonçalves, 2006), alors que la productivité du travail ne cesse de s'élever. Ainsi, la part des salaires dans le revenu national diminue de 56,5% en 1993 à 45% en 2006, de 50% du PIB en 1993 à 35% en 2006, et si la consommation des ménages en fonction du PIB est supérieure à celle de la Chine, il n'en reste pas moins qu'elle est passée, selon l'IBGE, de 75% en 1947 à 60% en 2007. Au contraire, depuis le début des années 1990, les profits bruts se sont élevés de 32 à 45% du revenu national (Gonçalves, 2006). C'est d'ailleurs ce qui pousse Pochmann à affirmer que les inégalités ne peuvent plus se mesurer en fonction des écarts de salaires, mais qu'il est nécessaire de prendre en compte, à défaut du patrimoine, les revenus financiers. Lorsque seuls les salaires sont pris en considération, les gains obtenus par les plus riches risquent d'être sous-estimés, car ne sont pas pris en compte tous les revenus liés au profit, comme par exemple les taux d'intérêt élevés permettant d'accroître le revenu des rentiers.

Figure 53 : Masse salariale brésilienne en pourcentage du PIB (1950-2006)

Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXIX de l'annexe

Figure 54 : Consommation des ménages brésiliens en pourcentage du PIB (1950-2006)

Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXIX de l'annexe

Pour résumer, dans les deux pays étudiés, la hausse de la productivité du travail, engendrée par une hausse de la composition organique du capital, est donc à l'origine de phénomènes de surproduction renforcés, car elle ne s'accompagne pas d'une hausse ni même d'un maintien des salaires réels. La consommation prend donc une part de moins en moins importante dans le PIB, ce qui risque d'être néfaste pour le processus d'accumulation, comme le prouve non seulement la baisse du taux d'investissement depuis la décennie perdue des années 1980 pour le Brésil, mais aussi, et surtout, les capacités de production excédentaires prenant une place de plus en plus importante en Chine.

Hausse du taux d'exploitation et inégalités en Chine et au Brésil

La thèse de Luxembourg doit donc être complétée : les phénomènes de surproduction sont non seulement dus au simple processus d'accumulation, mais ils sont également causés par l'augmentation du taux d'exploitation. Luxembourg prenait en effet l'hypothèse d'un taux d'exploitation constant, ce qui n'est pas correct dans le cas de la Chine et du Brésil. La thèse de Natalia Moszkowska (1978), moins connue que celle de Luxembourg, s'intéresse également aux phénomènes de surproduction, et prend justement en compte cette évolution particulière du taux d'exploitation. Selon cette économiste des années 1930, ayant beaucoup inspiré Paul Sweezy, le niveau atteint par la technique détermine le degré d'exploitation.

Lorsque la productivité du travail s'élève, le taux d'exploitation augmente également, car davantage de plus-value est créée avec moins de travail (Moszkowska, 1978, p. 30). La réduction des débouchés pour la production industrielle est donc une conséquence d'une répartition du revenu de plus en plus défavorable aux salariés. Comme chez Hobson (1988, p. 85), « ce n'est pas le progrès industriel qui demande l'ouverture de nouveaux marchés et de nouveaux domaines d'investissement, mais la mauvaise distribution du pouvoir d'achat qui empêche l'écoulement des biens et des capitaux à l'intérieur d'un pays. L'épargne excédentaire qui est la source économique de l'impérialisme est composée de rentes, de profits liés aux monopoles, et d'autres éléments du revenu, qui, n'étant pas gagnés par le travail de la tête ou des mains, n'a aucune raison d'être légitime »¹³⁴.

En raison de l'insuffisance de débouchés, les entreprises se retrouvent obligées de stimuler le travail improductif, comme celui des salariés implantés dans le secteur du marketing ou de la publicité. En conséquence, la productivité nationale moyenne diminue, ce qui remet en cause, selon Moszkowska, la survie du mode de production capitaliste. « La basse productivité du travail n'est pas basse par nature. La basse productivité du travail, malgré un niveau élevé de la technique, est due à la disproportion entre production et consommation, et est un symptôme de la récession de l'économie dans la période de déclin du capitalisme, c'est-à-dire un symptôme de décadence »¹³⁵ (Moszkowska, 1978, p.82).

Sur son analyse des phénomènes de surproduction, Moszkowska met donc assez judicieusement l'accent sur les progrès techniques qui élèvent de plus en plus le taux d'exploitation des travailleurs, et sur le fait que la plus-value est augmentée plus que proportionnellement au capital variable utilisé. Elle conclut de cette observation que, puisque la consommation des travailleurs connaît une évolution à la baisse, des phénomènes de surproduction sont inévitables.

¹³⁴ Traduction de l'auteur

¹³⁵ Traduction de l'auteur

Cette analyse complète donc la thèse de Luxembourg selon laquelle le seul processus d'accumulation est responsable des phénomènes de surproduction : pour Luxembourg, y compris avec un taux d'exploitation constant, une grande partie des biens produits se retrouve invendue. La Chine et le Brésil illustrent parfaitement les deux théories, ces pays ayant connu (ou connaissant toujours, en Chine) une accumulation extrêmement forte accompagnée d'une élévation du taux d'exploitation, ces deux éléments étant à l'origine de phénomènes de surproduction renforcés.

L'absence de Périphérie et de « fordisme périphérique »

Une Périphérie inexistante actuellement au niveau international et national

Pour en revenir aux prémices de la révolution industrielle dans les pays du Centre, les débouchés apparaissaient alors suffisants pour absorber la production, notamment parce que les salariés ne représentaient qu'une faible part de la population (Bairoch, 1974) : les agents économiques situés en dehors du processus d'accumulation constituaient donc une sorte de périphérie au niveau national pour absorber la production excédentaire. De même, comme dans la théorie de Rosa Luxembourg, le Centre bénéficiait de la présence de pays situés en dehors du processus d'accumulation, comprenant des populations également en mesure de remédier aux phénomènes de surproduction. Qu'en est-il aujourd'hui pour le Brésil et la Chine ? Peuvent-ils compter sur leurs exportations, et sur la présence de zones non encore parfaitement intégrées au système capitaliste, pour pallier les problèmes de surproduction ? Par ailleurs, observe-t-on, au niveau national, la présence d'une catégorie de la population ne participant pas au processus d'accumulation et en mesure de consommer les marchandises excédentaires ?

Aux XVIII^e et XIX^e siècles, les pays du Centre pouvaient se reposer sur la demande des couches de la population nationale non encore intégrées au mode de production capitaliste, puis, lorsque le capitalisme devint le mode de production national dominant, exporter vers la Périphérie non encore capitaliste ses excédents de production (cette deuxième étape correspondant à la thèse de Luxembourg). Dans un premier temps, insistons sur le fait que ce mode de production s'est répandu à l'ensemble de la planète, et les deux pays étudiés ne peuvent donc pas compter sur la présence d'une nouvelle Périphérie pour absorber leur production industrielle excédentaire. Qu'en est-il de la présence d'une « périphérie intérieure » ?

Aujourd'hui, en Chine et au Brésil, la population qui n'est pas intégrée au mode de production capitaliste n'est pas en mesure d'absorber les excédents de production. Ainsi, la production industrielle ayant rapidement atteint une forte valeur ajoutée, les catégories les

plus pauvres, situées en dehors du mode de production capitaliste et du salariat, ne réunissent pas les revenus suffisants pour se procurer ces biens. Quand bien même les classes populaires commencent à pouvoir s'offrir certains biens durables (télévisions, électroménager...), l'écart ne fait que se creuser entre leur maigre pouvoir d'achat et la forte valeur ajoutée des nouveaux produits sortant des industries nationales.

Enfin, il est important d'observer que si certains travailleurs chinois et brésiliens sont en apparence non encore intégrés au système du salariat, cela n'implique pas qu'ils aient le même rôle que les non-salariés du XIX^e siècle dans les pays du Centre. Dans ces derniers, le mode de production capitaliste s'est progressivement répandu, et, jusqu'à l'intégration de l'ensemble de la population à ce système, les non-salariés servaient essentiellement à absorber les produits à faible valeur ajoutée produits par l'industrie naissante, et à remédier ainsi aux phénomènes de surproduction (Lutz, 1990). Ensuite, si ces individus furent rapidement intégrés au salariat, c'est parce que l'accumulation continuait à être stimulée grâce à la demande des pays de la Périphérie. Au contraire, la Chine et le Brésil ne peuvent plus se reposer sur une demande extérieure suffisante pour stimuler leur processus d'accumulation, et de là, une part importante de la population reste mise à l'écart du mode de production capitaliste.

Par ailleurs, contrairement à ce qui s'est produit au Centre, ces travailleurs ne sont pas totalement déconnectés du mode de production capitaliste, car cette vaste armée industrielle de réserve permet d'exercer une pression sur les salaires. Dans *Le Capitalisme historique* (2002), Wallerstein affirme ainsi que cette « semi-prolétarisation » est indispensable au bon fonctionnement du capitalisme et à la valorisation du capital. « L'expansion géographique du système-monde capitaliste avait pour fonction de contrebalancer les effets sur le profit du processus de prolétarisation accrue, en y intégrant de nouvelles forces de travail vouées à la semi-prolétarisation » (Wallerstein, 2002, p. 40), car « dans les ménages semi-prolétarisés, il s'est donc trouvé que ceux qui produisaient des revenus réels non salariaux, c'est-à-dire, fondamentalement la production du ménage utilisée soit à l'autoconsommation, soit à la vente sur un marché local [...], créaient des surplus qui abaissaient d'autant le seuil de salaire minimal acceptable » (Wallerstein, 2002, p. 27). Plutôt que de remédier aux phénomènes de surproduction, ces « non-salariés » auraient donc plutôt tendance à les accentuer, contrairement à ce qui s'est produit au Centre au XIX^e siècle.

La possibilité d'un « fordisme périphérique » pour le Brésil et la Chine ?

S'il est aujourd'hui impossible de compter sur la présence d'une Périphérie pour absorber les marchandises excédentaires, serait-il envisageable d'éviter les phénomènes de

surproduction par l'instauration d'un « fordisme périphérique », pour reprendre la fameuse expression de Lipietz ? La hausse des salaires, du capital variable, ne ferait que diminuer la part de plus-value recueillie par le capitaliste. De là, soit ce dernier ralentirait le processus d'accumulation, ce qui s'oppose au bon fonctionnement du mode de production capitaliste, soit il diminuerait ses achats de biens de consommation, et renforcerait ainsi les phénomènes de surproduction de la section II. « L'augmentation du salaire n'indique donc au mieux qu'une diminution relative du travail gratuit que doit fournir l'ouvrier ; mais cette diminution ne peut jamais aller assez loin pour porter préjudice au système capitaliste » (Marx, *Le Capital*, Livre I, 1965, p. 1129). Quant à la hausse des prix que pourrait exiger l'entrepreneur pour relever le niveau de sa plus-value, en admettant que l'entreprise soit insérée dans une structure monopolistique et puisse décider librement de ses prix (Kalecki), elle diminuerait le salaire réel des travailleurs et accentuerait les phénomènes de surproduction.

Evidemment, il est possible aussi que ces phénomènes de surproduction soient atténués par la consommation des capitalistes qui verraient leur taux de plus-value s'élever en raison des faibles salaires. Dans le cas de la Chine et du Brésil, il est courant qu'on nous oppose l'argument d'un pouvoir d'achat croissant des classes supérieures, dont le nombre augmente sans cesse, pour réfuter l'analyse des phénomènes de surproduction dans ces pays. Avec un marché, parmi leurs couches privilégiées, atteignant 150 millions de personnes en Chine et 50 millions au Brésil, les débouchés seraient bien supérieurs à ce que l'on peut trouver dans certains pays européens. Cependant, cela ne résout absolument pas les problèmes observés dans les schémas de reproduction.

A partir du moment où il y a processus d'accumulation, des capacités de production excédentaires se créent quasi automatiquement, car la consommation des ouvriers, additionnée à la part de plus-value destinée à la consommation personnelle des capitalistes, n'est pas en mesure d'absorber tous ces produits. Ainsi, les retards accumulés vis-à-vis de l'industrie du Centre poussent ces pays à présenter un taux d'accumulation élevé : la faible consommation des travailleurs ne peut donc être que faiblement compensée par celle des classes privilégiées. La hausse de l'intensité capitaliste oblige ces dernières à relever le taux d'exploitation des travailleurs, non pour accroître leur consommation personnelle, mais pour stimuler l'accumulation. C'est également ce qui explique que le Centre et les anciennes réussites asiatiques, comme la Corée du Sud ou Taiwan, se confrontent aujourd'hui à une hausse des inégalités et à une diminution de la part des travailleurs dans le revenu national.

Comme l'affirme Natalia Moszkowska, les progrès techniques renforcent le taux d'exploitation et donc les phénomènes de surproduction, non seulement parce que les

travailleurs consomment moins, mais aussi parce que la consommation des capitalistes ne compense pas cette baisse, ces derniers devant réserver une part croissante de leur plus-value au processus d'accumulation. Pour éviter les capacités de production excédentaires, il faudrait que les capitalistes cessent d'accumuler afin de consommer l'intégralité de leur plus-value, ce qui nous ferait revenir dans le cadre de la reproduction simple, et remettrait en cause le fonctionnement même du mode de production capitaliste.

d. La « marche vers la maturité » de la Chine et du Brésil

Les phénomènes de surproduction observés en Chine, et dans une moindre mesure au Brésil, peuvent s'expliquer par la théorie de Rosa Luxembourg. En effet, d'après les schémas de reproduction, le processus d'accumulation est à l'origine de ces phénomènes, et ces derniers sont d'autant plus accentués en Chine et au Brésil que la hausse de la productivité du travail ne s'y accompagne pas d'une élévation proportionnelle des salaires réels.

Evidemment, le Brésil est aujourd'hui beaucoup moins concerné par ces problèmes, car même si l'évolution des salaires ne suit pas celle de la productivité du travail, le taux d'investissement y est beaucoup plus faible qu'en Chine, et de là, le ralentissement du processus d'accumulation depuis les années 1980 tend également à atténuer les phénomènes de surproduction. Il n'en reste pas moins que jusqu'à la décennie perdue, le taux d'investissement brésilien se maintenait à des niveaux plus élevés, ce qui était à l'origine de capacités de production excédentaires importantes.

Il s'agira maintenant de mieux comprendre l'évolution des salaires réels et de la productivité du travail dans ces deux pays : pourquoi, et surtout comment est-il possible d'augmenter le taux d'exploitation, et d'engendrer ainsi une évolution non proportionnelle de la productivité du travail et des salaires réels ? Afin de mieux appréhender ce problème, nous étudierons ici la responsabilité d'une structure industrielle de plus en plus monopolistique.

La formation de monopoles en Chine et au Brésil

La marche vers une structure monopolistique

La formation des monopoles dans la théorie marxiste

Dans un premier temps, nous chercherons à expliquer, de manière théorique, la formation d'une structure monopolistique, aussi bien dans l'industrie des pays du Centre que dans celle de la Périphérie. Marx, écrivant dans un XIX^e siècle encore concurrentiel, ne

s'est pas longuement attardé sur le problème des monopoles. Il faut attendre le XX^e siècle pour que ce thème soit abordé dans le prolongement des analyses économiques de celui-ci.

Pour Marx, ainsi que par la suite pour Kalecki, les innovations permettent d'élever la productivité du travail de certaines entreprises, en mesure alors de bénéficier d'un surprofit (leurs conditions de production dépassant les conditions moyennes de production, alors que ce sont de ces dernières dont dépendent les prix). L'adoption de telles innovations ne peut que profiter aux entreprises les plus monopolistiques, seules celles-ci ayant les moyens d'assumer des dépenses coûteuses en recherche et développement, et d'opter ensuite pour des techniques utilisant la plupart du temps davantage de capital constant. Notons également que l'utilisation croissante de capital constant est beaucoup plus risquée que celle du capital variable, car C est avancé par l'entrepreneur avant même que le cycle ne commence (alors que V est payé au cours du cycle¹³⁶). De plus en plus de capitaux sont donc nécessaires avant de commencer un nouveau cycle, ce qui risque d'ailleurs de bloquer l'accumulation sur le long terme (Grossman, 1979).

Une nouvelle technique tend à diminuer la valeur de la production une fois que l'ensemble des entreprises de la branche ont modifié leurs conditions de production (jusque là, seule l'entreprise à l'origine de ces nouvelles méthodes récupérait un surprofit, car la valeur de sa production était inférieure au prix de marché dépendant des conditions sociales moyennes de production). Les prix diminuant, la masse de plus-value récupérée par les capitalistes risquerait de diminuer si des efforts n'étaient pas effectués pour accroître les ventes. Les entreprises les plus compétitives se retrouvent encore privilégiées, car elles disposent de beaucoup plus de fonds que les autres pour élever leurs parts de marché. C'est ici que, pour Steindl (1952), la sphère productive s'oriente vers une structure monopolistique. Seules les entreprises les plus grandes sont en mesure d'assumer une baisse du taux de profit provoquée par une élévation des dépenses improductives, celles-ci étant destinées à récupérer une part croissante du marché.

La productivité supérieure engendrée par l'utilisation de nouvelles technologies offre aux entreprises dominantes la possibilité de produire avec moins de travail. Cette hausse de la productivité du travail influe négativement sur l'emploi et sur la demande (Moszkowska, 1978). Aussi bien pour Marx que pour Luxembourg et Moszkowska, les phénomènes de surproduction sont inéluctables sous un mode de production capitaliste. C'est donc cette réduction relative des débouchés qui pousse les capitalistes à accroître leurs

¹³⁶ « Dans tous les pays où règne le mode de production capitaliste, la force de travail n'est donc payée que lorsqu'elle a déjà fonctionné pendant un certain temps fixé par le contrat, à la fin de la semaine, par exemple. Le travailleur fait donc partout au capitaliste l'avance de la valeur usuelle de sa force ; il la laisse consommer par l'acheteur avant d'en obtenir le prix ; en un mot, il lui fait partout crédit » (Marx, *Le Capital*, Livre I, 1965, p. 723).

dépenses improductives (liées au marketing, à la vente etc) pour gagner des parts de marché supplémentaires (Moszkowska, 1978 ; Steindl, 1952). Pour Steindl, cette élévation des dépenses improductives pèse à son tour sur le taux de profit, et privilégie les entreprises les plus grandes et les plus modernes (en mesure d'assumer de tels coûts), au détriment des entreprises marginales qui disparaissent petit à petit. La demande diminuant, une compétition s'engage entre entreprises pour s'accaparer une plus grande part de ce marché (Steindl, 1952). Lorsque la compétition se traduit par une baisse des prix, le taux de profit moyen diminue, et une hausse des salaires réels peut être observée. Dans une industrie concurrentielle, des capacités excédentaires provoquent en effet une baisse des prix, ce qui lèse les firmes ayant les coûts de production les plus élevés, et diminue le taux de profit moyen. Dans cette phase de la compétition, on remarque donc que l'accumulation limite le taux de profit, et augmente les salaires.

Seules les entreprises les plus compétitives sont alors en mesure de supporter de telles pertes : suite à la disparition des plus faibles, se met donc en place une structure monopolistique dans laquelle le taux de profit augmente de nouveau, au détriment des salaires. L'importance croissante des monopoles du Centre dès la fin du XIX^e siècle vérifie cette analyse. C'est arrivé à ce stade, que la demande stagne, et qu'une dépression comme celle de 1929 voit le jour. Lors de cette phase de « maturité », l'accumulation est limitée pour éviter les capacités de production excédentaires, alors que dans la phase concurrentielle, l'accumulation s'effectuait automatiquement par le réinvestissement des profits.

Par ailleurs, n'oublions pas que Steindl explique ainsi la crise des années 1930 : l'entrée dans la phase de maturité de la sphère productive finit par peser sur le taux d'investissement, et sur les débouchés s'ouvrant à la production industrielle. L'entrée dans cette phase de maturité bloque sur le long terme le processus d'accumulation. Cette analyse peut être reprise actuellement dans le cas de la Chine et du Brésil.

Les particularités de la Chine et du Brésil

Alors que l'essor de la révolution industrielle en Europe s'est effectué dans le cadre d'une structure plutôt concurrentielle¹³⁷, l'industrialisation chinoise et brésilienne s'est caractérisée quasiment dès ses débuts par une attraction de la majorité des capitaux vers des secteurs extrêmement capitalistiques, ce qui ne pouvait que favoriser la concentration industrielle.

¹³⁷ Nous excluons de notre analyse les monopoles établis par les guildes, éléments relevant plutôt du mode de production féodal, et abolis lors de la prise en main de l'économie par la bourgeoisie, nouvelle classe dirigeante, à la fin du XVIII^e siècle...

Cependant, cette concentration fut beaucoup moins prononcée dans le cas de la Chine, car le développement industriel ne concernait au début que le secteur de l'industrie lourde, alors que le secteur des biens de consommation continuait à être délaissé par la classe dirigeante. L'élévation de l'intensité capitaliste ne s'appliquait donc qu'à un secteur de l'économie chinoise (du moins jusqu'à la fin des années 1970), et l'industrie des biens de consommation non durables continuait à être « *labour-using* ». Seule la fermeture économique du pays lui a permis de ne pas subir la concurrence des produits du Centre. Dans les secteurs de biens de consommation, le rattrapage technologique chinois fut donc beaucoup plus lent que celui du Brésil, car le pays n'avait pas à affronter la concurrence extérieure. C'est la raison pour laquelle l'évolution des inégalités en Chine fut beaucoup moins rapide qu'au Brésil jusqu'à la fin des années 1970, et que la concentration industrielle y est encore moins forte.

Insistons sur le fait que l'adoption d'une industrie très capitaliste en Chine et au Brésil est à l'origine de la concentration industrielle plus ou moins intense observée actuellement dans ces deux pays. L'élévation de l'intensité capitaliste nécessite en effet des apports de capitaux considérables que seules les plus grandes entreprises sont en mesure de garantir. De même, comme l'observe Steindl (1952) dans son étude de la structure industrielle américaine des années 1930, le besoin d'adopter des techniques de production de plus en plus modernes pour faire face à la concurrence, en élevant la productivité du travail et en pesant de cette manière sur les prix de production, mène à l'instauration d'une structure monopolistique. Suite à cette longue « marche vers la maturité » (pour reprendre l'expression de Steindl), la production s'accroît de façon spectaculaire, car l'utilisation croissante de capital fixe oblige les entrepreneurs à élever le niveau de leur production pour amortir ce coût. Afin d'écouler toute cette production, l'obtention d'une part de marché croissante devient impérative. Pour obtenir cette position monopolistique, les entreprises les plus solides diminuent donc les prix de marché afin d'évincer les plus fragiles (Steindl, 1952).

Evidemment, une telle stratégie industrielle requiert des ressources financières considérables. Or, l'industrialisation des pays étudiés ne date que de quelques décennies, et leur secteur industriel ne peut être à l'origine de cette classe d'entrepreneurs réussissant aussi rapidement à accélérer la concentration industrielle. Les ressources de ces individus ne peuvent donc provenir que de l'ancienne classe dominante de la période pré-industrielle. Aussi bien en Chine qu'au Brésil, l'utilisation d'une forte intensité capitaliste dans les premiers temps de l'industrialisation révèle parfaitement que les rapports de production y ont été modifiés sous l'impact de l'ancienne classe dirigeante. Au contraire, au Centre, une modification des forces productives fut à l'origine de la révolution industrielle. Alors que

les grands commerçants et les grands propriétaires fonciers orientaient plutôt leurs revenus vers le commerce ou les terres, l'investissement industriel fut plutôt le fait des classes moyennes européennes et américaines des XVIII^e et XIX^e siècles. Alors que la révolution industrielle européenne consistait à bouleverser tous les rapports de classes de l'époque, l'industrialisation chinoise et brésilienne contribuait plutôt à accentuer les inégalités sociales.

La concentration industrielle en Chine et au Brésil est donc le fruit d'un rattrapage technologique rapide dans certains secteurs de productions. La forte intensité capitaliste atteinte par l'industrie du Centre oblige à s'aligner sur ces nouvelles méthodes de production, ce que seules les plus grandes entreprises sont en mesure d'effectuer.

La structure monopolistique de l'appareil productif chinois et brésilien

La structure monopolistique brésilienne

Qu'il s'agisse du Centre ou de la Périphérie, la concentration industrielle est donc une caractéristique du mode de production capitaliste. Dans les pays du Centre, elle concerne tous les secteurs de production, alors qu'en Chine ou au Brésil, elle s'accompagne d'un bourgeonnement permanent de petites entreprises dans des secteurs caractérisés par une faible productivité. Alors qu'un mouvement de concentration industrielle se réalise dans les secteurs les plus sophistiqués, on assiste à une prolifération de micro-entreprises dans le reste de l'économie.

Ces dernières sont le résultat d'une inadaptation de la technologie utilisée à la demande nationale. En effet, le rattrapage technologique extrêmement rapide de l'industrie de ces deux pays s'est réalisé alors que la demande intérieure ne suivait pas cette évolution (Furtado, 1970). Les travailleurs rejetés par cette sphère productive, en raison non seulement de la forte intensité capitaliste, mais surtout à cause d'un volume de production insuffisant pour absorber toute la main d'œuvre nationale, s'orientaient alors vers des secteurs peu productifs. De 2000 à 2004, alors que la croissance moyenne du nombre de personnes employées dans l'industrie brésilienne était de 6%, celle des entreprises employant moins de 4 personnes atteignait 43% (Kupfer et Rocha, 2004). Surtout, ce poids croissant des micro-entreprises ne tend pas à élever leur part dans la création de valeur ajoutée, car elles se caractérisent par une productivité extrêmement faible. Selon le IEDI (2006a), 80% de l'augmentation de la production industrielle en 2005 n'aurait été réalisée que par les cinq secteurs les plus modernes de l'industrie brésilienne.

Reste à savoir si la concentration industrielle ne fait que s'appliquer à un groupe limité de produits, dont l'éventail de techniques est restreint et qui nécessitent l'utilisation

d'une forte intensité capitaliste. Ou bien, si cette concentration concerne toutes les gammes de biens de consommation, y compris ceux qui pourraient être produits avec des techniques « *labour-using* ». Selon Kupfer et Rocha (2004), au Brésil, les hausses de productivité concernent toutes les plus grandes entreprises du pays, quel que soit le secteur où elles sont implantées, et leurs parts de marché ne cessent de progresser. On notera par exemple qu'une partie du secteur agricole est extrêmement concentrée et bénéficie d'une forte intensité capitaliste : alors que les entreprises présentent ici des gains de productivité très élevés, une autre partie du secteur, la petite agriculture familiale, observe ses gains de productivité stagner, et perd des parts de marché de plus en plus importantes.

Ainsi, dans l'ensemble de l'économie brésilienne, les entreprises de plus de 500 employés ont connu une élévation de leur productivité annuelle de plus de 8,04%, alors que dans le reste de l'économie cette hausse était inférieure à 2% (Rocha, 2003). Ces entreprises ont également augmenté leurs parts de marché, ce qui montre bien l'existence d'une forte concentration industrielle. Entre 1993 et 2004, les parts de marché des quatre plus grandes firmes (dans chacun des secteurs cités) ont par exemple augmenté de 55 à 76% dans l'industrie agro-alimentaire, de 58 à 72% dans la métallurgie, et de 45% à 62% dans le textile (Baer, 2008, p. 372). L'augmentation de la productivité dont sont à l'origine ces entreprises oblige de nombreux travailleurs à se réfugier dans des secteurs peu productifs où la rémunération est beaucoup plus faible, ce qui accentue les inégalités. Ces inégalités (en baisse aujourd'hui, en raison d'une nouvelle orientation de l'appareil productif) reflètent les écarts de productivité entre les secteurs retardataires et les secteurs à la pointe de la technologie, et tendent à élargir le fossé séparant ces secteurs.

Le retard dans la « marche vers la maturité » de la Chine

En ce qui concerne la Chine, la marche vers une structure monopolistique est beaucoup plus lente qu'au Brésil. Quelques secteurs commencent à bénéficier d'un pouvoir de monopole, mais ils restent encore assez rares. Depuis la fin des années 1970, le pays cherche en effet à augmenter la productivité du travail agricole, ce qui est à l'origine d'un excédent, souvent évoqué par la presse chinoise, de plus de 150 millions de travailleurs ruraux (Lardy, 2007). Par ailleurs, face à la concurrence internationale, il est indispensable que le pays améliore ses techniques de production, et élève son intensité capitaliste pour bénéficier d'une productivité du travail rendant ses produits industriels compétitifs. Un mouvement de concentration industrielle est donc observé, avec toutes les conséquences négatives que cela peut poser pour l'économie. Cette évolution est pourtant moins accentuée qu'au Brésil, car elle ne date que de la fin des années 1970, lorsque le pays a ouvert ses frontières. Même alors, la multiplication des unités industrielles fut encouragée

par le pouvoir croissant des autorités locales, s'opposant ainsi aux autorités nationales qui souhaitent accentuer la structure monopolistique de l'industrie afin d'élever la compétitivité des produits chinois (Batisse, 2005). Selon Dougherty (2005), la Chine présenterait un processus de concentration lent, mais tout de même visible.

Seules les entreprises éloignées des grands marchés nationaux réussissent à maintenir une structure concurrentielle grâce à la protection que leur offrent les fonctionnaires locaux. Pour Jean-François Huchet (1999), le mouvement de concentration s'effectue très lentement, mais sûrement. Depuis le début des années 1990, les autorités chinoises cherchent à renforcer la concentration industrielle pour promouvoir des groupes industriels à dimension internationale. C'est le passage d'un marché dominé par l'offre à un marché dominé par la demande qui favorise cette concentration. Les phénomènes de surproduction récurrents obligent en effet les entreprises les plus fragiles à fermer leurs portes. Dans le secteur des téléviseurs, des machines à laver, des réfrigérateurs, des climatiseurs ou des VCD, les 100 plus grandes entreprises occupent désormais une part de marché supérieure à 80%.

Le contrôle des circuits de financement favorise également cette concentration, car les entreprises les plus grandes, et les plus rentables, sont avantagées en ce qui concerne l'offre de crédit. Il n'en reste pas moins que ces entreprises privilégient surtout l'autofinancement¹³⁸, et que la corruption tend à dévier les offres de crédit vers des entreprises peu productives, notamment les entreprises d'Etat (Barnett et Brooks, 2006). Par ailleurs, des pressions sont exercées sur les grandes firmes par les autorités, afin qu'elles rachètent des entreprises d'Etat peu rentables¹³⁹. Ce phénomène, en diminuant la rentabilité de ces firmes, risque de ralentir légèrement le processus de concentration (Huchet, 1999).

Monopoles et phénomènes de surproduction

Un marché intérieur restreint

Monopoles et restriction du marché intérieur au Centre

L'entrée dans la phase de « maturité » peut devenir dangereuse, car elle s'accompagne d'une réduction de la part des salaires dans le revenu national. Les innovations économisant le travail permettent ainsi d'élever le taux de plus-value de façon plus importante que le capital variable utilisé (Moszkowska, 1978). Cette utilisation de

¹³⁸ Il existe également une autre source de financement pour les entreprises chinoises : le système bancaire informel. Il assurerait près de 20% du financement de l'investissement, mais ne concernerait que les entreprises les plus rentables, car les taux d'intérêt y sont élevés, proches de 30% (Artus, 2008, p. 33).

¹³⁹ Un exemple récent est celui de la firme Kelon, fabriquant des réfrigérateurs, qui fut obligée par les autorités du Guangdong de racheter à un prix exorbitant, à la fin des années 1990, un producteur déficitaire de climatiseurs (Henry, 2006, p. 122).

« techniques inappropriées », selon Joan Robinson (1972, 1980), risquerait pourtant de bloquer l'accumulation sur le long terme en restreignant les débouchés intérieurs. Dans une structure concurrentielle, selon Robinson, il existe un mécanisme régulateur qui lie l'essor démographique et le rythme d'adoption des innovations. Lorsqu'il y a pénurie de main d'œuvre, les salaires s'élèvent, ce qui pousse les entrepreneurs à introduire des méthodes de production économisant du travail. Au contraire, lorsque la main d'œuvre est excédentaire, il devient plus rentable d'utiliser des techniques intensives en main d'œuvre¹⁴⁰.

Pendant, dans le cadre d'une structure monopolistique, les pénuries de main d'œuvre ne se traduisent pas forcément par une hausse des salaires réels. Selon Kalecki, les monopoles répondent à une hausse des salaires nominaux par une élévation des prix pesant sur les salaires réels. Rappelons que pour ce dernier, la part des salaires dans la valeur ajoutée du secteur manufacturier dépend du degré de monopole et du niveau de l'investissement (Kalecki, 1965, p. 18). Le degré de monopole détermine ainsi la répartition du revenu national, et une structure monopolistique peut peser sur la demande intérieure en raison des bas salaires dont elle est à l'origine

Consciente des problèmes posés par une structure industrielle monopolistique, Joan Robinson est considérée, avec Chamberlin, comme la première théoricienne de la concurrence imparfaite. Durant les années 1930, le poids croissant des grandes firmes fut à l'origine d'une remise en question des hypothèses de la concurrence parfaite à la fois aux Etats-Unis avec Chamberlin (1933), mais aussi en Angleterre avec Robinson (1933). Pour Chamberlin, l'imperfection du marché s'analyse comme la volonté de la firme d'affirmer la spécificité de ses produits : le concept de différenciation est donc très important chez Chamberlin, et anticipe les analyses futures concernant l'importance du marketing.

Joan Robinson insiste davantage sur le concept d'exploitation : pour elle, seule la concurrence parfaite pourrait mettre fin à l'exploitation du travail en rémunérant le travail à sa productivité marginale¹⁴¹. Au contraire, lorsqu'une situation monopolistique entraîne une hausse des prix au-delà du coût marginal du produit, les profits augmentent au détriment des salaires réels, et les travailleurs sont rémunérés en deçà de leur productivité marginale. Face à une pénurie de main d'œuvre, les monopoles peuvent très bien ne pas subir de pression, et maintenir de faibles salaires : la demande risque pourtant de ne pas suivre le processus

¹⁴⁰ Le mode de production capitaliste tend plutôt à adopter des techniques intensives en capital. Par la suite, nous remettons en cause la thèse de Robinson, notamment en observant une élévation constante de l'intensité capitalistique dans l'ensemble des pays capitalistes.

¹⁴¹ Contrairement à cette analyse de Robinson, nous considérons ici que le principe même du mode de production capitaliste repose sur l'exploitation des travailleurs, et la moindre baisse du taux d'exploitation risquerait de freiner le processus d'accumulation. Le concept de productivité marginale, censé déterminer le niveau des salaires, est également à remettre en question : pour nous, et d'après une approche marxiste, le salaire n'est pas égal à « l'apport productif d'une unité de travail supplémentaire » (productivité marginale du travail), mais il dépend du coût de reproduction de la force de travail.

d'accumulation. De même, si l'accroissement de la population est supérieur au taux d'accumulation, une baisse des salaires n'entraînera pas forcément de baisse des prix (Robinson, 1972, p. 72) : de là, on observe également un ralentissement de l'accumulation.

Dans un marché de vendeurs classique (demande supérieure à l'offre), les prix augmentent pour supporter des coûts marginaux plus élevés. En conséquence, les quantités produites augmentent plus rapidement que la demande, ce qui transforme ce marché en un marché d'acheteurs (idem, pp. 165-185), et peut freiner l'accumulation : c'est alors la récession (idem, p. 191). Au contraire, en cas de concurrence monopolistique, le marché de vendeurs ne se transforme jamais en marché d'acheteurs : le monopole maintient le même niveau de production malgré la hausse de la demande.

Dans *Maturity and stagnation in American capitalism (1952)*, Joseph Steindl démontre que la concentration du capital états-unien est responsable d'une attitude léthargique des entrepreneurs vis-à-vis de l'investissement et de la concurrence. Le maintien de prix élevés empêche également l'élimination des capacités de production oisives. Les monopoles pouvant se permettre, en l'absence de concurrence, de pratiquer des prix élevés malgré la présence d'une demande restreinte, des capacités de production peuvent se retrouver inutilisées, ce qui pèse sur la rentabilité économique et la croissance de l'économie nationale. D'où la crise des années 1930 aux Etats-Unis, selon Steindl... Cette analyse sera également reprise par Baran et Sweezy (1968), qui voient dans la montée des dépenses militaires une réponse aux problèmes de surproduction engendrés par cette structure monopolistique.

Un problème accentué en Périphérie en raison du choix des techniques

Joan Robinson observe que les pays de la Périphérie sont souvent confrontés à des contradictions quant aux techniques utilisées. Elle insiste sur le cas des pays colonisés dans lesquels des techniques sophistiquées, inadaptées au volume de main d'œuvre et de capital de ces pays, sont utilisées, ce qui est responsable d'un sous-emploi important (Robinson, 1972, p. 143). En conséquence de la faiblesse de la demande intérieure, on risque d'observer dans ces pays une capacité de production inemployée¹⁴², notamment dans l'industrie des biens d'équipement nécessitant de vastes échelles de production (Robinson, 1980, p. 35). Il serait donc nécessaire de développer des industries à forte intensité en main d'œuvre (et qui économisent donc du capital) fonctionnant sur la base de petites échelles de production¹⁴³ (idem, p. 40) pour stimuler le développement de ces pays. Les techniques utilisées seraient ainsi en adéquation avec leurs conditions économiques (abondance de

¹⁴² Voir la théorie sur la tendance à la stagnation de Furtado exposée précédemment.

¹⁴³ Contrairement aux affirmations de Robinson, la Chine ne s'est jamais trouvée dans cette situation, sauf durant la période dramatique du « Grand Bond en avant »...

main d'œuvre, coût élevé du capital). Evidemment, cela s'oppose à ce que nous avons vu dans le premier chapitre : les pays de la Périphérie sont contraints d'adopter des techniques extrêmement sophistiquées afin de s'adapter à la demande mondiale, ainsi que pour rester compétitifs sur la scène internationale. Nous rejetons donc le concept de « technologies appropriées », et s'il est vrai que des techniques très capitalistiques sont responsables de l'accentuation des phénomènes de surproduction, il n'en reste pas moins que ces techniques sont indispensables pour que le pays poursuive son processus d'accumulation.

L'adoption non progressive de techniques « *capital intensive* » engendre donc nécessairement la formation d'une sphère industrielle plus monopolistique qu'au Centre, et crée un fossé bien plus large entre la production industrielle et le marché intérieur. Quand bien même les classes privilégiées de ces pays contribuent à absorber une partie de la production, le besoin de renforcer le processus d'accumulation empêche l'absorption de l'ensemble des biens de consommation excédentaires. La structure de plus en plus monopolistique de la sphère productive tend en effet à diminuer le pouvoir des salariés, et à réduire la part des salaires dans le revenu national. Cela engendre alors des phénomènes de surproduction dans la section II, les capitalistes orientant une part croissante de leurs revenus vers l'achat de biens de production. Ce phénomène est d'autant plus accentué dans les pays de la Périphérie qu'une majorité de leur population est exclue du processus d'accumulation ainsi que de la sphère de consommation.

Ces capacités de production oisives engendrées par la structure monopolistique de l'appareil productif représentent un sérieux danger pour la poursuite du processus d'accumulation. Pour Kalecki et Steindl, les monopoles finissent par restreindre l'investissement afin de se reposer sur leurs capacités de production excédentaires, ce qui engendre une chute de la demande, et donc une nouvelle chute de l'investissement etc. On en revient ici au concept de « demande effective » étudié par Keynes : prévoyant une demande insuffisante, les entrepreneurs diminuent leur taux d'investissement, et renforcent ainsi les phénomènes de surproduction. « L'augmentation de la part relative des profits dans le revenu national signifie que la production globale croîtra à un taux inférieur à l'investissement et aux profits », et ce notamment en raison de la présence de capacités de production oisives (Kalecki, 1965, p. 130).

Un processus d'accumulation ralenti

Capacités de production oisives et baisse de l'investissement

Pour Steindl (1952) et Kalecki (1965), l'investissement est fonction de quatre facteurs : le taux de profit, le niveau des fonds propres (réinvestissement des profits), le degré d'endettement, et le degré d'utilisation des biens d'équipement. Si l'entreprise

bénéficie d'un taux de profit élevé, et de fonds propres importants, l'endettement lui sera d'autant plus accessible, et l'investissement plus élevé. De même, si le degré d'utilisation des biens d'équipement est faible, l'investissement sera freiné afin de pouvoir utiliser ces capacités de production.

La crise de 1929 s'explique, pour Steindl, par l'arrivée au stade de « maturité » de la sphère productive ; la structure devenue monopolistique de celle-ci est à l'origine d'un faible taux d'investissement destiné à résorber les capacités de production excédentaires. Dans une industrie compétitive, l'excédent de capacité aurait au contraire été éliminé par une baisse des prix, et non par une chute du taux d'investissement. Celle-ci est également responsable d'une montée du chômage et d'une pression à la baisse sur les salaires. De là, les capacités de production excédentaires s'accroissent, ce qui renforce la crise à laquelle se confronte le processus d'accumulation. La montée en puissance des monopoles dans l'économie états-unienne serait donc responsable de la crise de 1929. La finance joue aussi un rôle considérable chez Steindl et Kalecki : lorsque les capacités de production sont insuffisamment utilisées, l'entrepreneur préfère se procurer des actifs financiers, et délaisser la sphère productive.

En raison d'un marché intérieur de plus en plus restreint (relativement à l'élévation de la production), des phénomènes de surproduction apparaissent. Pour Steindl, l'entrée dans la phase de maturité des entreprises tend finalement à limiter le taux d'investissement. Les capacités de production excédentaires, créées notamment dans la phase de transition vers la période de maturité, sont utilisées au détriment de l'expansion de l'investissement. Par ailleurs, pour redresser leur taux de profit, ayant fortement chuté lorsque la structure de la sphère productive était encore concurrentielle, les entreprises augmentent les prix, ce qui diminue les salaires réels et restreint les débouchés. Le processus d'accumulation se retrouve donc dans un cercle vicieux : la baisse de l'investissement freine l'expansion de la demande, ce qui accroît les capacités de production excédentaires et ralentit encore davantage l'investissement etc. De même, pour Kalecki, les entreprises utilisent leurs capacités de production oisives pour redresser leur rentabilité de court terme, et finalement se confrontent sur le long terme à des phénomènes de surproduction accrus.

La structure de plus en plus monopolistique de la sphère productive finit donc par bloquer l'accumulation du capital. Surtout, la possibilité pour ces entreprises de maintenir des prix élevés, et de lutter ainsi contre une rentabilité décroissante, bloque au final la volonté d'innover. Pour Jean Duret (1933, p. 138), le maintien de prix élevés empêche le capital de se dévaloriser pour redresser le taux de profit, et ne fait qu'accroître les phénomènes de surproduction.

La baisse du taux de profit

Dans le cas de l'Inde, Dutt (1984) observait, au début des années 1980, que la structure monopolistique, ainsi que le développement des inégalités, était à l'origine d'une stagnation économique. Cela s'expliquait notamment par la présence de capacités de production excédentaires. De même, Corey (1935), dans son analyse de la crise de 1929, met en évidence les méfaits de la concentration industrielle. Si le maintien de prix élevés dans une structure monopolistique permet de redresser la rentabilité des entreprises soumises à une baisse de leur taux de profit, celle-ci ne peut cependant être évitée sur le long terme.

La baisse du taux d'investissement et le maintien de faibles salaires engendrent de graves problèmes de surproduction. Au bout d'un certain temps, la volonté de lutter contre ces phénomènes peut inciter les monopoles à baisser leurs prix. Par ailleurs, le rythme d'adoption des innovations ralentit dangereusement face à ce déclin de l'investissement. Or, selon Kalecki, seules ces innovations sont en mesure de remédier à la stagnation de l'économie capitaliste en luttant contre la baisse du taux de profit. Un ralentissement de la croissance des économies capitalistes est donc observé en raison du déclin de l'intensité des innovations (Kalecki, 1965, p.132).

Celui-ci est donc en partie le résultat d'une structure de plus en plus monopolistique de la sphère productive. Selon Steindl, la crise de 1929 et la déflation qui en résulte s'expliqueraient aussi par la baisse du taux d'investissement engendrée par la structure monopolistique de l'époque, ralentissement ne faisant qu'aggraver les phénomènes de surproduction. La crise des années 1970 ne se serait pas soldée par une situation déflationniste, mais plutôt par une forte inflation, mais ce en raison du poids d'une industrie encore plus monopolistique. Il n'en reste pas moins que les phénomènes de surproduction ne peuvent qu'en sortir renforcés... Sur le long terme, ceci ne peut que remettre en cause la survie du mode de production capitaliste.

Pour résumer, la croissance est freinée (ou risque de l'être, dans le cas de la Chine) par la structure de plus en plus monopolistique de la sphère productive. Au Brésil, l'ouverture du pays¹⁴⁴ et la volonté des classes supérieures de modeler leur consommation sur celle des pays du Centre, stimulent quasiment dès les premiers temps de l'industrialisation (années 1950) le secteur des biens de consommation durables. La concurrence extérieure pousse alors l'ensemble des entrepreneurs de la sphère productive à

¹⁴⁴ La politique d'industrialisation par substitution d'importations, mise en place des années 1930 jusqu'à la fin des années 1980, ne faisait pas alors du Brésil un pays aussi fermé que la Chine. Les investissements étrangers y étaient encouragés (alors qu'ils étaient interdits en Chine, jusqu'au début des années 1980), et les exportations tenaient alors un rôle majeur, notamment dès la fin des années 1960, dans l'économie brésilienne.

élever rapidement l'intensité capitaliste de l'industrie. L'entrée de celle-ci dans la phase de maturité est donc extrêmement brève, plus rapide que celle connue par le Centre depuis le début du XIX^e siècle. L'analyse effectuée précédemment s'applique donc au cas brésilien : la concurrence pousse l'industrie à accélérer le rythme des innovations, et à éliminer les entreprises les plus faibles ; cette structure monopolistique est alors à l'origine d'un blocage de l'accumulation dans les années 1980, lié à la volonté d'utiliser les capacités de production oisives (atteignant alors, dès la fin des années 1970, 30 à 40% de l'ensemble des capacités de production (Bresser Pereira, 1977 ; Serra, 1982)), et restreint ainsi la dimension du marché intérieur, ce qui explique notamment la faiblesse actuelle de l'investissement.

Si la Chine réussit encore aujourd'hui à échapper au ralentissement de son processus d'accumulation, contrairement au cas brésilien, c'est que son industrie n'est pas encore totalement entrée dans la phase de maturité. Le pays ayant connu une fermeture de ses frontières jusqu'au début des années 1980, l'appareil productif n'était pas encouragé à accélérer le rythme des innovations. L'industrie « *labour-intensive* » était délaissée au profit de l'industrie lourde destinée à renforcer les défenses militaires du pays. Ce n'est qu'à partir de l'ouverture économique du pays, dans les années 1980, que la sphère productive commence enfin, dans son ensemble, à s'orienter vers une structure monopolistique.

Pour s'intégrer au marché international, la Chine est désormais obligée d'accélérer le rythme d'adoption de nouvelles techniques, ce qui renforce la structure monopolistique naissante, et risque de mener le pays vers une phase de maturité caractérisée par un faible taux d'investissement. Ainsi, les capacités de production excédentaires apparaissent de plus en plus importantes dans ce pays (dans certains secteurs, le taux d'utilisation des capacités de production atteint à peine 50% (Minqi Li, 2004), et il est probable que le taux d'accumulation ralentisse dans les années à venir pour résorber ces dernières.

Les phénomènes de surproduction sont donc accentués en Chine par la structure de plus en plus monopolistique de son appareil productif. Cependant, ces capacités de production oisives risquent de peser sur le taux de profit, et de freiner ainsi le processus d'accumulation. Maintenant que nous avons établi un lien entre phénomènes de surproduction et rentabilité industrielle, nous chercherons à mieux cerner les différentes théories ayant évoqué l'impact du taux de profit sur le processus d'accumulation, ainsi qu'à présenter l'évolution de ce taux dans les deux pays étudiés.

II. Les inégalités, entraves au processus d'accumulation

B. La baisse du taux de profit en Chine et au Brésil

1. La baisse tendancielle du taux de profit

- a. La baisse du taux de profit et ses critiques**
- b. Les crises économiques au Centre**
- c. Des rapports différents à l'investissement en Chine et au Brésil**
- d. La baisse du taux de profit en Chine et au Brésil**

II. Les inégalités, entraves au processus d'accumulation

B. La baisse du taux de profit en Chine et au Brésil

1. La baisse tendancielle du taux de profit

a. La baisse du taux de profit et ses critiques

En France, peu d'économistes semblent encore s'intéresser à la baisse tendancielle du taux de profit étudiée par Karl Marx. Cependant, Marx n'est pas le seul à avoir évoqué cette tendance à la baisse. Adam Smith (1776) notait déjà au XVIII^e siècle que la rentabilité du capital serait de plus en plus faible : tant que le capital est rare, sa rémunération est élevée, mais elle diminue lorsque celui-ci devient plus abondant¹⁴⁵. Selon Smith, il est donc nécessaire de trouver de nouveaux débouchés afin que les capitaux puissent s'investir de façon rémunératrice¹⁴⁶.

De même, pour David Ricardo (1817), l'accroissement de la demande de biens de subsistance (dû à l'augmentation de la population) engendre une élévation de la surface des terres cultivées ; or, les terres étant de moins en moins fertiles, il en résulte une hausse du prix des biens de subsistance qui se répercute sur les salaires ; de là, la hausse des salaires diminue la valeur restant disponible pour la rémunération du capital, d'où la baisse du taux de profit...Le commerce extérieur, lorsqu'il permet d'importer des biens de consommation à moindre coût, ainsi que le progrès technique, sont alors nécessaires pour contrer cette baisse. La baisse du taux de profit est donc un concept assez ancien, mais nous insisterons ici essentiellement sur l'analyse de Marx.

¹⁴⁵ « L'accroissement du capital, qui élève les salaires, tend à diminuer les profits. Quand les capitaux de beaucoup de riches marchands sont engagés dans le même type d'activité, leur concurrence mutuelle tend naturellement à diminuer leur profit ; et lorsqu'il y a une augmentation semblable du capital dans toutes les activités qui sont menées au sein de la société, la même concurrence doit produire le même effet sur l'ensemble », Adam Smith, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Livre II, Chapitre 9, Gallimard, Paris, 1976.

¹⁴⁶ « Quand le capital d'un pays s'est accru à un point tel qu'il ne peut pas être entièrement utilisé à fournir la consommation et à entretenir le travail productif de ce pays, le surplus de ce capital se déverse naturellement dans le négoce international, et est utilisé à remplir les mêmes fonctions pour d'autres pays. Le négoce international est l'effet naturel et le symptôme d'une grande richesse nationale », Adam Smith, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Livre II, Chapitre 5, Gallimard, Paris, 1976.

La baisse tendancielle du taux de profit et ses critiques

La présentation de la loi de Marx

La loi de baisse du taux de profit chez Marx

Dans cette partie, nous analyserons la loi de baisse tendancielle du taux de profit, avec notamment ses contre-tendances, ainsi que son application dans le cas de la Chine et du Brésil. Rappelons au préalable le fonctionnement de cette loi, et les principes sur lesquels elle repose. Selon Marx, la concurrence pousse les entreprises à utiliser davantage de capital constant C (désignant la valeur des biens d'équipement et des matières premières, éléments n'apportant en eux-mêmes aucune valeur supplémentaire à la production, ce qui explique leur caractère « constant ») et proportionnellement de moins en moins de capital variable V (correspondant à la valeur de la force de travail, apportant une valeur supplémentaire à la production), c'est-à-dire à recourir de plus en plus au « travail mort » des machines au détriment du « travail vivant » des hommes : cette évolution permet ainsi d'élever la productivité et de peser sur la valeur de la production. Cette dernière équivaut à la somme du capital constant réellement utilisé (et non avancé), du capital variable et de la plus-value dégagée (dépendant de l'évolution du capital variable).

En raison des hausses de productivité, le capital constant avancé augmente plus que proportionnellement au capital variable, mais cette évolution permet de produire davantage pour un coût de production inférieur. En effet, grâce à la possibilité d'utiliser les biens d'équipement de plus en plus longtemps (afin d'amortir leur coût), le capital constant utilisé (correspondant au capital constant avancé divisé par le nombre d'années durant lesquelles il est employé) est de plus en plus faible. De là, la valeur de la production diminue lorsque la productivité du travail augmente, ce qui permet, dans un premier temps, d'affronter la concurrence en dégageant une plus-value extra (le prix proposé par l'entreprise la plus productive s'aligne sur le prix moyen de ce produit, dépendant de la valeur moyenne de la production et tenant donc compte de la faible productivité des entreprises concurrentes). Une fois la nouvelle technique généralisée, une baisse du taux de profit serait observée en raison de la diminution de la part du capital variable, pourtant le seul en mesure de créer une plus-value. Ainsi, le taux de profit correspond à la formule suivante :

$$\text{Taux de profit} = PL / (C + V),$$

avec PL la plus-value (différence entre la valeur créée par l'emploi de la force de travail et la valeur de cette force de travail correspondant au coût de reproduction de celle-ci), C le capital constant (valeur des biens d'équipement, des matières premières) et V le capital variable (valeur de la force de travail). On introduit alors le taux d'exploitation (PL / V) et

la composition organique du capital (C / V) dans la formule ; on obtient alors, en divisant chaque élément par V :

$$\begin{aligned} \text{Taux de profit} &= (PL / V) / ((C / V) + (V / V)) \\ &= (PL / V) / ((C / V) + 1) \end{aligned}$$

On observe donc que lorsque la composition organique du capital (C / V) augmente, à taux d'exploitation constant, le taux de profit diminue. La baisse tendancielle du taux de profit est donc un élément constitutif du capitalisme, car il est extrêmement difficile de lutter contre une hausse de C/V . Cependant, pour Marx, il existe différentes manières de remédier à cette baisse du taux de profit. Ces contre-tendances sont principalement :

- L'augmentation du taux d'exploitation (hausse de PL / V) : baisse des salaires, allongement de la durée du travail...
- La diminution de la valeur du capital constant (baisse de C / V) : baisse de la valeur unitaire des matières premières et des machines, résultant notamment des gains de productivité obtenus dans les branches qui produisent ces dernières...(Marx, *Le Capital*, Livre III, 1968, p. 1015-1047)

Notons que le commerce extérieur, qui entraîne une diminution du coût du capital constant ainsi qu'une baisse des salaires (liée notamment à l'affaiblissement du prix des biens de subsistance), allie les deux contre-tendances précédentes. Ces dernières seront ici mises en évidence, les prochains paragraphes portant essentiellement sur les remises en cause qui ont été réalisées à partir de ces contre-tendances de la loi de baisse tendancielle du taux de profit.

Une remise en cause par John Weeks ?

Selon Weeks (1981), il serait possible de contrecarrer la baisse du taux de profit grâce à l'augmentation de la durée de vie des moyens de production. Cela permettrait de relever le taux de profit en diminuant la valeur du capital constant dépensé. Cependant, chez Marx, le taux de profit se calcule non grâce au capital constant dépensé (dépendant du nombre d'années d'utilisation des biens d'équipement), mais en fonction du capital constant avancé. Néanmoins, il pourrait sembler plus logique d'intégrer uniquement le capital constant dépensé dans le calcul du taux de profit. Comme le remarque Joan Robinson (1951), il serait peut-être plus rigoureux de prendre en compte la valeur du capital constant dépensé au cours d'une seule période de production pour mesurer le taux de profit de cette période, plutôt que de prendre l'ensemble du capital constant avancé. Dans l'analyse de Marx, seul le capital constant dépensé est d'ailleurs en mesure, en l'additionnant au capital variable et à la plus-value, de donner la valeur d'une marchandise : c'est cela qui permet d'engendrer des baisses de prix dès que des gains de productivité sont obtenus.

Weeks modifie donc « légèrement » la loi de Marx, et trouve en cela un remède à la baisse du taux de profit. Cependant, pour ce même auteur, les capitalistes se confrontent lors de la découverte d'un progrès technique à des problèmes de réalisation, car les moyens de production ne sont pas rentabilisés jusqu'au bout : il faut soit supporter des baisses de prix liées à l'élévation de la productivité des autres entreprises et accepter de vendre la production à un prix inférieur à sa valeur, soit adopter les nouvelles techniques et se débarrasser des anciens moyens de production alors que leur coût n'a pas encore été amorti. Or, la concurrence caractérisant le mode de production capitaliste tend à accélérer le rythme d'adoption des innovations et raccourcit donc la durée de vie des moyens de production. Les entreprises ne bénéficiant pas des derniers progrès techniques doivent alors supporter des coûts plus élevés, car les prix de marché sont inférieurs à la valeur de leur production. Cette dévalorisation du capital engendre alors une baisse du taux de profit et un ralentissement de l'accumulation.

Weeks en revient donc finalement à la loi originale énoncée par Marx, et il nous semble plus pertinent, de ce fait, de prendre en compte le capital constant avancé dans le calcul du taux de profit. Pour Marx, « la plus-value résulte aussi bien de la partie du capital avancé qui entre dans le coût de la marchandise que de la partie qui n'y entre pas ; bref, elle résulte également des éléments fixes et des éléments circulants du capital employé. Le capital total entre matériellement dans le processus de travail réel bien qu'il n'entre que partiellement dans le processus de libéralisation. C'est peut-être pour cette raison qu'il ne contribue qu'en partie à la formation du coût de production, alors que c'est dans sa totalité qu'il contribue à la formation de la plus-value [...] On pourrait abrégé encore davantage le raisonnement en employant le langage aussi brutal que simple de Malthus : “ le capitaliste attend le même profit de toutes les parties du capital qu'il avance” » (Marx, *Le Capital*, Livre III, 1968, p. 887).

Il s'agit maintenant d'analyser les critiques, s'appuyant sur la présence de contretendances (mises en évidence par Marx lui-même), énoncées contre cette loi. Les auteurs ayant contesté la validité de la loi de baisse tendancielle du taux de profit se sont appuyés essentiellement sur deux arguments : une hausse du taux de plus-value (P/V) peut compenser l'augmentation de la composition organique du capital ; surtout, cette dernière peut baisser malgré une élévation de la composition technique (et non de la composition valeur) du capital.

Les critiques de la loi

Une critique logique de la loi : Okishio

Dans son article de 1961, Okishio fut l'un des premiers à remettre en cause la logique interne de la loi de baisse tendancielle du taux de profit. Selon l'économiste japonais (Okishio, 1961), si la nouvelle technique employée diminue le coût de production, alors le taux de profit doit forcément augmenter. Celui-ci pourrait éventuellement chuter si les salaires augmentaient plus que proportionnellement à la hausse de la productivité. Mais pourquoi les capitalistes investiraient-ils si ce n'est pour élever leur taux de profit ?

Nous pourrions répondre à ceci que les capitalistes évoluent dans le cadre d'une structure concurrentielle, et n'ont pas le choix d'investir ou non dans de nouvelles technologies : cet investissement est indispensable afin de garder ou gagner des parts de marché. Surtout, selon Marx, une baisse du taux de profit n'est pas considérée immédiatement comme un danger par les entrepreneurs, car cette baisse peut être compensée par une élévation de la masse de profit grâce au gonflement de la production, et surtout, dans un premier temps l'utilisation d'une nouvelle technique permet à l'entreprise de bénéficier d'un surprofit en vendant ses marchandises à un prix supérieur à la valeur de sa production (les prix s'établissant en fonction des conditions moyennes de production).

Pour Anwar Shaikh (1978), il existe également deux critères de décision dans la recherche du taux de profit. Tout d'abord, il y a le critère d'optimalité, le seul pris en compte par Okishio, selon lequel une nouvelle technique de production est adoptée si elle augmente le taux de profit (calculé par rapport à l'intégralité du capital avancé dans la production) ; ce critère s'oppose au critère de compétitivité selon lequel le choix d'une nouvelle technique dépend de la marge de profit (calculée par rapport au capital réellement utilisé dans la production). Il semble qu'une augmentation de la marge de profit peut parfaitement s'effectuer alors même que le taux de profit diminue. Cependant, le calcul de cette marge de profit ne repose que sur le court terme, alors que les décisions d'investissement se prennent sur le long terme. La loi de baisse tendancielle du taux de profit risque donc de finir par bloquer le processus d'accumulation.

Il n'en reste pas moins que pour les auteurs que nous allons étudier maintenant, certaines contre-tendances viennent contredire cette loi. Evidemment, ces contre-tendances étaient déjà évoquées dans *Le Capital*, mais elles ne restaient que des contre-tendances qui s'évanouissaient sur le long terme. Qu'en est-il réellement ?

La baisse du capital constant pour contrer la hausse de la composition organique

Selon Paul Sweezy (1946), Joan Robinson (1971) ou Natalia Moszkowska (1978), l'augmentation de la productivité du travail, engendrée par l'adoption d'une nouvelle

technique de production, tend à faire baisser la valeur des biens produits ; or, cette baisse, lorsqu'elle concerne le secteur des biens d'équipement, provoque une diminution de la valeur de ces biens, et donc de celle du capital constant. Avec le progrès technique, la composition organique du capital aurait donc tendance à diminuer, contrairement à l'analyse de Marx. Pour Rosdolsky (1976), la baisse du prix des biens d'équipement pousse les capitalistes à utiliser davantage de ce « travail mort » au détriment du « travail vivant », et à accroître la masse de biens d'équipement, ce qui au final se ressent sur la composition organique : l'auteur oublie ici que la composition organique correspond au rapport du capital constant sur le capital variable, et qu'une hausse de la masse de capital constant s'accompagne d'un accroissement proportionnel du capital variable. Il paraît donc difficile d'augmenter la part de C en réponse à une baisse du prix des biens d'équipement : ces derniers auront toujours besoin d'une main d'œuvre supplémentaire pour les faire fonctionner. Une baisse de C pourrait donc réellement peser sur la composition organique du capital, et élever ainsi le taux de profit.

Cependant, il n'y a aucune raison de penser que les innovations mises en œuvre pèsent particulièrement sur la composition organique du capital, car un entrepreneur utilise des techniques économisant aussi bien du capital constant que du capital variable. « Les capitalistes les plus compétitifs, dans tous les secteurs, seront ceux qui introduisent le plus d'innovations. A un niveau donné de connaissance scientifique et technique, certaines d'entre elles seront évidemment "capital-saving". Mais, lorsque toutes ces techniques seront utilisées, d'autres innovations ne pourront être obtenues qu'en élevant le niveau d'investissement dans les biens de production [...] Si un capitaliste peut augmenter le ratio capital constant/capital variable, il sera capable d'investir dans des innovations qui nécessitent plus de capital aussi bien que dans celles qui nécessitent plus de travail. S'il ne peut pas élever ce ratio, il ne bénéficiera alors que des innovations qui nécessitent plus de travail (et il deviendra moins compétitif que ceux qui le peuvent) » (Harman, 1984, p. 22)¹⁴⁷.

Pour que cette contre-tendance se mette en place de façon durable, il faudrait que les gains de productivité soient essentiellement obtenus dans le secteur des biens d'équipement. En effet, si le secteur des biens de consommation connaît des gains de productivité équivalents, la valeur de la force de travail, dépendant de son coût de reproduction, pourrait diminuer en raison d'une pression exercée sur le niveau des prix des produits destinés aux travailleurs. Cette pression permet d'élever la plus-value relative, mais élève également la composition organique du capital (C/V) étant donné que V diminue. Stephen Cullenberg (1994, pp. 42-43) admet donc trois cas de figures :

¹⁴⁷ Traduction de l'auteur

- 1) Si l'augmentation de la productivité du travail est supérieure dans le secteur des biens de consommation, alors la composition organique du capital s'élève forcément.
- 2) Si elle est inférieure dans le secteur des biens de consommation, alors la composition organique s'élève si et seulement si une forte hausse de la composition technique compense la baisse de valeur du capital constant.
- 3) Si elle est équivalente dans les deux secteurs de production, alors C diminuera dans les mêmes proportions que V , et la hausse de la composition organique du capital sera équivalente à celle de la composition technique.

Une orientation plus ou moins accentuée des capitaux vers le secteur I ou le secteur II

L'évolution de la composition organique du capital dépend donc de l'orientation plus ou moins accentuée des capitaux vers le secteur I (biens de production) ou vers le secteur II (biens de consommation), et des gains de productivité qui y sont ainsi obtenus. Or, est-il possible de contrôler l'évolution de ces deux secteurs ?

Selon Joan Robinson (1972), si les entrepreneurs considèrent que la part des salaires dans la valeur ajoutée est trop élevée et s'oppose à l'établissement du taux de profit requis, davantage de capital s'orientera vers le secteur des biens de production. Ainsi, chez Robinson, l'utilisation de techniques « labour-saving » vise à augmenter la part des profits dans le partage de la valeur ajoutée. Certaines objections peuvent cependant s'élever contre la validité de cet argument :

- 1) Si le partage de la valeur ajoutée s'effectue en faveur des salariés, le secteur des biens de consommation risque d'être fortement stimulé pour répondre à l'élévation de la demande. Rien ne permet d'affirmer que le secteur des biens de production sera favorisé. Durant les Trente Glorieuses, Hugues Bertrand (in Boyer, 1986, p. 75) remarque ainsi que la section II se développa d'une façon plus que proportionnelle à la section I (cette tendance fut inversée à partir de 1978, lorsque la part des salaires dans la valeur ajoutée commença à baisser, ce qui s'oppose radicalement à l'analyse de Joan Robinson).
- 2) En admettant que les capitaux s'orientent davantage vers le secteur des biens de production, le secteur des biens de consommation bénéficiera aussi des gains de productivité obtenus : le prix des biens de production diminuant, celui des biens de consommation baissera également. De là, V risque de décroître de façon proportionnelle à C , et la hausse de la composition organique ne sera que faiblement contrée. Au contraire, une baisse de V , liée à une diminution du prix des biens de consommation, ne se répercute pas automatiquement sur les prix des biens de production, car cette baisse

se réalisant au niveau national, les capitalistes sont en mesure de bénéficier d'une plus-value relative : ils ne répercutent pas la diminution de leurs coûts de production sur les prix.

- 3) Enfin, que les capitaux s'orientent vers le secteur I ou le secteur II, cet accroissement de l'investissement ne signifie pas que la productivité augmentera dans le secteur concerné, et surtout que cette évolution de la productivité se traduira par une baisse du prix des biens d'équipement ou des biens de consommation. Dans le cadre d'une structure monopolistique, la recherche de gains de productivité ne relève que d'une volonté d'élever le taux de plus-value en ne répercutant pas ces gains sur le niveau des prix. Dans ce cas précis, la baisse du taux de profit est donc plutôt contrée par une hausse du taux d'exploitation qui présente pourtant certaines limites. Or, le secteur des biens d'équipement, du fait de l'importance des capitaux qu'il requiert, est en général plus monopolistique que le secteur II. Les gains de productivité qui y sont obtenus ne se traduisent donc pas automatiquement par une baisse du capital constant dans l'ensemble de la sphère productive. Il est vrai qu'en raison de certains acquis sociaux, le capital variable réagit moins à la baisse du prix des biens de consommation que le capital constant face à la baisse des prix dans le secteur des biens d'équipement : cependant, cette dernière ne s'effectue que rarement en raison de la structure monopolistique de la section I.

Il semble donc très difficile de diminuer la composition organique du capital. Une diminution du prix des biens d'équipement, plus que proportionnelle à celle des biens de consommation, reste extrêmement rare. En revanche, une pression pourrait-elle être exercée sur le taux de plus-value pour relever le taux de profit ?

Une hausse de la plus-value absolue et relative

L'augmentation du taux d'exploitation

Pour Dobb (1969), la baisse du taux de profit proviendrait surtout de la hausse des salaires accompagnant le mode de production capitaliste. Cette interprétation de la loi de baisse tendancielle du taux de profit revient régulièrement. L'élévation du volume de la production impliquerait d'utiliser davantage de main d'œuvre, ce qui pousserait à la hausse les salaires. Cette évolution pesant sur le taux de profit, le cycle de prospérité se terminerait alors par un ralentissement de l'accumulation, et par la recherche de nouvelles techniques de production utilisant moins de main d'œuvre. Les besoins en main d'œuvre sont ainsi freinés, ce qui ralentit l'évolution à la hausse des salaires, jusqu'à ce que l'élévation du taux

de profit qui s'ensuit stimule l'investissement au point de créer de nouveau des pénuries de main d'œuvre. Et ainsi de suite...

Cette analyse se rapproche de celle de Robinson, selon laquelle le partage de la valeur ajoutée reste stable, sur le long terme, en raison des techniques plus ou moins « capital-saving » utilisées. Alors que dans l'analyse précédente, le taux d'exploitation se maintient relativement constant, un autre argument visant à réfuter la loi fait reposer la deuxième contre-tendance à la baisse du taux de profit sur l'élévation du taux de plus-value (Robinson, 1971). Selon Paul Sweezy (1946), le mode de production capitaliste se caractérise ainsi par une hausse permanente du taux d'exploitation (consistant à élever le niveau de plus-value plus que proportionnellement à V), ce qui permet au taux de profit de continuer sur une pente ascendante. Une telle hausse du taux d'exploitation est-elle si facile à obtenir ?

Chez Meek (1960), le taux de profit évolue selon une courbe en U inversé. Les hausses de productivité permettraient d'élever la plus-value plus que proportionnellement à V . Pour cet auteur, une augmentation de la productivité du travail et du capital devrait engendrer une diminution du capital variable et du capital constant utilisés tout en continuant à produire autant, si ce n'est plus. Le taux de plus-value augmenterait alors, en raison d'une hausse de PI plus que proportionnelle à celle de V . Nous pourrions ici nous interroger sur la nécessité d'élever la productivité : s'agit-il de baisser les prix pour gagner des parts de marché ? Ou d'élever la plus-value afin d'accroître le taux de profit ?

Certes, dans un premier temps, les hausses de productivité permettent de bénéficier d'une plus-value extra, mais celle-ci n'est que temporaire, et disparaît lorsque la nouvelle technique s'est généralisée, ce qui permet de faire baisser les prix dans l'ensemble de la branche. On pourrait se dire que des gains de productivité extrêmement élevés permettent tout de même de baisser les prix, malgré le maintien ou la hausse de PI . Cependant, la concurrence pousse en général le taux de plus-value à revenir à son niveau initial, surtout lorsqu'on se trouve dans une structure industrielle très concurrentielle. Dans une telle structure, les prix baissent proportionnellement à l'augmentation de la productivité de C et V , et donc à la baisse de C et V .

En revanche, si, dans une structure monopolistique, V diminue plus que proportionnellement à la baisse des prix (tel que le propose Meek), il sera de plus en plus difficile pour les travailleurs d'assumer le coût de reproduction de leur force de travail ; il se peut aussi que la baisse de C soit suffisante pour engendrer une baisse des prix plus que proportionnelle à la baisse de V (malgré le maintien ou la hausse de PI), mais une telle baisse de C reste rare, nous le verrons. Une hausse du taux de plus-value semble donc difficile à obtenir pour les raisons suivantes :

- 1) La concurrence contraint les capitalistes à transmettre les gains de productivité sur le niveau des prix, et ne permet donc pas d'augmenter la plus-value en réponse à de tels gains.
- 2) Une baisse des prix moins que proportionnelle à la baisse des salaires risquerait d'empêcher de faire face au coût de reproduction de la force de travail, et pourrait engendrer des phénomènes de surproduction.
- 3) Une baisse des prix proportionnelle à celle des salaires, lorsqu'elle s'accompagne d'une élévation du taux de plus-value, signifie que cette baisse est essentiellement permise par la baisse de C , phénomène qui reste très rare. Néanmoins, si cette baisse résulte réellement d'une hausse de productivité de C , alors les entrepreneurs risquent d'accélérer le rythme de substitution de C à V , ce qui diminuerait V et augmenterait C : nous nous retrouverions alors dans la situation 2). Cependant, cet argument, énoncé par Rosdolsky, est réfuté plus haut, car l'accroissement de la demande de biens d'équipement s'accompagne alors forcément d'une consommation croissante de force de travail. Une hausse du taux d'exploitation peut donc s'effectuer lorsque la productivité du capital s'élève, phénomène qui ne s'est observé que durant les périodes de rattrapage technologique.

Plus-value absolue et plus-value relative

Afin de finir sur le lien noué entre taux d'exploitation et taux de profit, il apparaît important d'insister sur les possibilités d'accroître la plus-value, et ce en reprenant non seulement les arguments présentés précédemment mais en utilisant également les concepts de plus-value absolue et relative de Marx :

- 1) Une diminution de V peut être engendrée par une élévation de la plus-value relative. Cette dernière consiste en effet à baisser le coût de reproduction de la force de travail, c'est-à-dire, à diminuer V en élevant les gains de productivité dans le secteur des biens de consommation. Ceux-ci permettraient de diminuer les prix de ces biens, et donc le coût de reproduction de la force de travail dont dépend V . Cependant, une baisse de V risquerait d'élever la composition organique du capital (C/V), à moins qu'il n'y ait également une hausse de la productivité du capital et une baisse de C . Surtout, si la valeur de la production augmente de plus en plus rapidement par rapport à V (en raison de la hausse du taux de plus-value Pl/V), alors les biens de consommation risquent d'être de plus en plus inaccessibles pour les travailleurs, ce qui remettrait en cause la reproduction de la force de travail, et risquerait d'accentuer les phénomènes de surproduction déjà étudiés dans la théorie de Rosa Luxembourg.
- 2) Enfin, une hausse de la plus-value absolue consiste à allonger la durée du travail, et à rendre celui-ci beaucoup plus intensif. Cependant, la réalisation d'une telle plus-value devient de plus en plus difficile à obtenir lorsque le capital constant se met à remplacer

progressivement le capital variable. Cette substitution du « travail mort » au « travail vivant » répond à la nécessité pour les entreprises capitalistes d'élever leur productivité du travail afin d'affronter la concurrence. La plus-value qui peut être produite par un travailleur présente pourtant certaines limites. Pour reprendre un exemple de Marx¹⁴⁸ employé par Meek (1967), supposons qu'une entreprise emploie 20 salariés qui travaillent 12 heures par jour, et que la valeur de la force du travail est de 8 heures. Chaque travailleur produit 4 heures de plus-value par jour, et 80 heures de plus-value résultent de tout ce travail. Si l'accumulation se déroule de telle manière que le capital constant remplace du capital variable, et que seulement 3 salariés sont désormais nécessaires, il sera beaucoup plus difficile de produire de la plus-value. Même si la valeur de la force de travail est réduite à 0, et que la journée de travail s'étend sur 24 heures (faits inconcevables dans la réalité, bien évidemment), seulement 72 heures de surplus seront produites.

L'augmentation de la plus-value présente donc certaines limites. Terminons par un petit raisonnement mathématique : si V tend vers 0, alors C/V tend également vers l'infini, ce qui pèse fortement sur le niveau du taux de profit. Certains pourraient répliquer que lorsque V tend vers 0, le taux d'exploitation tend également vers l'infini. Néanmoins, en introduisant L (valeur créée par la force de travail, en fonction du nombre d'heures travaillées), on obtient un taux de profit tendant vers L/C (Cullenberg, 1994, p. 46) :

$$\lim_{v \rightarrow 0} P (\text{profit}) = \lim_{v \rightarrow 0} \frac{P}{C+V} = \lim_{v \rightarrow 0} \frac{L-V}{C+V} = L/C$$

Y compris Okishio, dans son article de 1961, reconnaît que lorsque l'intensité capitalistique (C/L) augmente, L/C qui est le taux de profit vers lequel le système tend, diminuera également. Il n'est donc pas possible de freiner la baisse du taux de profit par une augmentation du taux d'exploitation, et ce contrairement aux affirmations de Sweezy ou de Robinson. Au niveau théorique, il semble donc que la loi de baisse du taux de profit se justifie parfaitement. Reste à voir si sur le plan empirique, dans le cas de la Chine et du Brésil, elle peut constituer un facteur explicatif de la situation actuelle. Avant de

¹⁴⁸ « Deux ouvriers travaillant douze heures par jour ne peuvent fournir la même quantité de plus-value que vingt-quatre qui ne travaillent que deux heures, même s'ils pouvaient vivre de l'air du temps et n'avaient pas besoin de travailler pour eux-mêmes [...] A cet égard, la compensation de la réduction du nombre d'ouvriers par l'accroissement du degré d'exploitation se heurte à certaines limites qu'elle ne peut franchir ; donc, si elle peut entraver la baisse du taux de profit, elle ne saurait la faire cesser » (*Le Capital, Livre III*, Editions Sociales, tome 1, 1971, p. 260).

comprendre la situation de ces deux pays, il nous faudra revenir sur ce qui se passe au Centre depuis la mise en évidence de cette loi par Marx.

b. Les crises économiques au Centre

« On compare fréquemment l'histoire à un ouvrage tissé par de nombreuses mains qui, sans se concerter, ni savoir exactement ce qu'elles font, mêlent des fils de toutes les couleurs jusqu'à ce que la toile révèle une succession de figures à la fois familières et énigmatiques. Du point de vue de la « courte durée », les figures ne se répètent pas : l'histoire est création incessante, nouveauté, le royaume de l'unique et du singulier. Mais du point de vue de la « longue durée », on perçoit des répétitions, des ruptures, des recommencements ; bref, des rythmes. Les deux visions sont justes », in Paz O., *Une planète et quatre ou cinq mondes*, Folio, 1985

Dans cette partie, nous étudierons les faiblesses du mode de production capitaliste au Centre pour mieux comprendre ce qui se produit aujourd'hui en Chine et au Brésil. Nous montrerons ainsi que si les pays du Centre se sont confrontés pendant longtemps à des crises de surproduction, la théorie sur la baisse tendancielle du taux de profit de Marx reste pertinente pour expliquer l'évolution économique de ces pays.

Les crises de surproduction

L'essor du capitalisme et plus-value absolue

Les fondements de la révolution industrielle en Europe et aux Etats-Unis

D'après les conclusions de notre première partie sur l'accumulation primitive dans les pays du Centre, la révolution industrielle fut lancée aux XVIII^e et XIX^e siècles par la moyenne bourgeoisie du Centre. C'est la transformation des forces productives qui a permis cette industrialisation. Alors que les classes dominantes du mode de production féodal préféraient investir leurs revenus dans le commerce ou les terres, les petits artisans prenaient le risque de mobiliser leurs ressources en vue d'investir dans l'industrie. Nous ne reviendrons pas ici sur les raisons de cette modification des forces productives, cette dernière faisant l'objet de notre premier chapitre ; mais, rappelons qu'à la fin du Moyen Age, lorsque de grandes épidémies et famines créèrent des pénuries de main d'œuvre chez les paysans, ces derniers en profitèrent pour gagner un certain pouvoir, et le servage fut remplacé par le salariat. Ceux qui ne supportaient pas l'exploitation accrue exercée par le

seigneur, se réfugiaient alors dans les villes, ce qui finit par former une nouvelle classe sociale, la bourgeoisie. Les nouveaux besoins engendrés par l'essor du commerce international renforcent alors cette nouvelle classe, qui prend finalement les rênes du pouvoir politique à la fin du XVIII^e siècle.

Dans les premiers temps de l'industrialisation, les inégalités entre la ville et la campagne connaissent une période d'expansion. Néanmoins, les secteurs les plus productifs de l'époque ne requièrent pas beaucoup de capitaux. Pour cette raison, contrairement à la situation actuelle de la Périphérie, l'écart entre les différents secteurs de la sphère productive tend à se résorber progressivement. Il apparaît donc de plus en plus difficile de profiter d'une plus-value extra liée aux gains de productivité engendrés par l'adoption de nouvelles techniques, car ces dernières se généralisent rapidement à l'ensemble des entreprises de la branche concernée.

Tout au long du XIX^e siècle, le profit se stabilise pourtant à des niveaux élevés grâce à l'augmentation du taux d'exploitation et de la plus-value absolue. Selon Paul Bairoch (1977), les taux de profit dégagés par les entreprises d'Europe de l'Ouest atteignent au XIX^e siècle des niveaux inégalés depuis lors, et dépassent souvent les 30% du capital engagé. Le dualisme économique connu à l'époque par ces pays permet de maintenir des salaires extrêmement faibles. Ces derniers s'alignent sur le niveau de vie moyen, et sont déterminés par les faibles coûts de reproduction de la force de travail. La majorité des travailleurs de l'époque se situent en effet majoritairement dans le secteur agricole, et présentent des besoins limités. Comme l'indique Marx (*Le Capital*, Livre I, 1965, p. 720), « le nombre même des besoins dits naturels, aussi bien que le mode de les satisfaire, est un produit historique, et dépend ainsi, en grande partie, du degré de civilisation atteint. Les origines de la classe salariée dans chaque pays, le milieu historique où elle s'est formée continuent longtemps à exercer la plus grande influence sur les habitudes, les exigences, et par contrecoup les besoins qu'elle apporte dans la vie. La force de travail renferme donc, au point de vue de la valeur, un élément moral et historique. »

Ces faibles salaires, résultant des besoins limités de l'époque, permettent donc aux entrepreneurs d'obtenir des taux d'exploitation extrêmement élevés, et donc de forts taux de profit. Précisons également que l'industrie implantée dans les campagnes offre aux travailleurs l'opportunité de bénéficier de denrées alimentaires bon marché, en raison non seulement de l'absence de frais de transport, mais également de la possibilité de cultiver leur propre potager. A cause du poids excessif de la plus-value absolue, selon Lorenzi, Pastré et Toledano (1980), la période 1860-1930 se caractériserait par une accumulation extensive. Les faibles gains de productivité créent alors des pénuries de main d'œuvre, et poussent les entrepreneurs à orienter leurs ressources vers les secteurs les plus

capitalistiques (surtout vers le secteur des biens d'équipement). La section I (biens de production) se développe indépendamment de la section II (biens de consommation), ce qui provoque l'essor de capacités de production excédentaires. Par ailleurs, la consommation ne s'élève pas aussi vite que la production industrielle, puisque l'augmentation des salaires est inférieure à celle de la productivité du travail, ce qui renforce les phénomènes de surproduction.

Les dangers de la plus-value absolue

Cette augmentation du taux de plus-value n'est donc pas sans danger pour la poursuite du processus d'accumulation. Dès le XIX^e siècle, des auteurs comme Malthus ou Sismondi reprochent au mode de production capitaliste d'être à l'origine des phénomènes de surproduction. Les gains de productivité engendrés par l'augmentation de la plus-value absolue sont à l'origine d'un décrochage entre le volume de la production et la consommation des travailleurs. La consommation croissante des plus riches n'est-elle pourtant pas en mesure de freiner ces phénomènes de surproduction ? Il est vrai que si V n'augmente pas proportionnellement à la valeur de la production, il n'en est pas de même pour la plus-value. Le revenu des capitalistes pourrait-il contribuer à absorber les produits excédentaires ?

En réalité, une part croissante de cette plus-value se destine au processus d'accumulation. Par ailleurs, il existe une contrainte physique à l'augmentation de celle-ci, la journée de travail étant limitée, et la reproduction de la force de travail présentant un coût minimum. Ni les revenus des capitalistes, ni ceux des travailleurs ne peuvent donc contribuer à absorber la production excédentaire. D'après les schémas de Rosa Luxembour, les phénomènes de surproduction sont inhérents au mode de production capitaliste, et cette hausse de la plus-value absolue tend donc à empirer la situation. En temps normal, le capitaliste doit stimuler le processus d'accumulation, et il ne peut donc absorber à lui seul les biens de consommation excédentaires de la section II. Y compris lorsque ce processus ne repose pas sur une augmentation de la plus-value absolue, la valeur de la production s'accroît plus que proportionnellement aux dépenses des capitalistes et des travailleurs, car les premiers réservent une part croissante de leurs revenus à l'achat de biens de production plutôt que de consommer l'intégralité de leurs revenus pour leur « plaisir personnel ».

Dès la fin du XIX^e siècle, on assiste donc aux premières crises de surproduction du mode de production capitaliste. Au début des années 1880, la construction de voies ferrées est stimulée afin de profiter des gains de productivité engendrés par une production de masse. Cependant, une fois la période d'investissement terminée, des phénomènes de surproduction apparaissent dans ce secteur. Les entreprises les plus modernes pouvaient profiter, au début

de la période d'investissement, d'une plus-value extra, et ce grâce à leurs gains de productivité élevés. Une fois que les nouvelles techniques de production sont appliquées dans l'ensemble de la branche, les prix baissent, ce qui pèse sur le taux de profit (Aftalion, 1913). La présence d'une forte plus-value absolue ne fait que renforcer le problème, car ni la consommation des capitalistes, ni celle des travailleurs n'est désormais suffisante pour lutter contre la crise. C'est la raison pour laquelle la révolution industrielle s'est reposée en partie sur la consommation de pays non encore intégrés au capitalisme (Luxembourg, 1969) ; cela permettait d'amoindrir les phénomènes de surproduction jusqu'à ce que ces pays soient intégralement incorporés au système capitaliste et développent leur propre industrie.

Du XIX^e siècle à nos jours, la plupart des crises économiques furent précédées par une baisse du taux de profit dans la sphère productive. Comme chez Schumpeter (1964), l'apparition d'un nouveau secteur de production, ou l'introduction d'innovations, permet aux premières entreprises installées de bénéficier d'un taux de profit élevé récompensant l'originalité et la nouveauté. Une fois que cette innovation se répand parmi un grand nombre d'entreprises, le taux de profit diminue en raison non seulement de la perte de cette « prime à l'originalité », mais en raison surtout d'une forte élévation de l'offre alors que la demande reste stable. Pour reprendre des termes marxistes, une hausse de la productivité du travail, engendrée par la mise en place de nouvelles techniques de production, permet au capitaliste concerné de retirer une plus-value extra : la valeur de la production est alors inférieure au prix de marché, s'établissant en fonction du travail socialement nécessaire pour la production de ce bien. Lorsqu'il s'agit d'un nouveau bien industriel (exemple des chemins de fer au XIX^e siècle), les entreprises du secteur prélèvent également une plus-value extra car elles bénéficient d'une position monopolistique. Ce n'est qu'une fois que les capitaux affluent vers ce secteur que les prix rejoignent la valeur de la production, ce qui supprime la plus-value extra et finit par révéler la présence de capacités de production excédentaires.

La crise de 1929

Une crise de surproduction ?

Un auteur comme Jean Duret (1933) explique également la crise des années 1930 par l'afflux antérieur de capitaux vers les secteurs les plus rentables. Suite à la Première Guerre mondiale, certaines entreprises bénéficient en effet d'un pouvoir de marché, et maintiennent des prix supérieurs à la valeur de leur production. Durant les années 1920, les capitaux s'orientent donc vers ces secteurs extrêmement rentables, ce qui finit par peser sur les prix de production. Surtout, le niveau élevé du taux d'exploitation pèse sur la consommation des salariés. Le taux de profit de l'époque est maintenu par la formation

d'une plus-value absolue permettant de relever le taux d'exploitation. Cette pression exercée sur la part du capital variable relève cependant la composition organique du capital, ce qui empêche toute hausse du taux de profit. Le secteur des biens d'équipement étant par nature plus monopolistique que le secteur des biens de consommation (en raison d'un apport initial en capital beaucoup plus élevé), les baisses de prix y sont moins importantes. De là, la baisse du capital variable est supérieure à celle du capital constant. La pression exercée par cette hausse de la composition organique sur le taux de profit empêche donc les revenus des entrepreneurs destinés à la consommation de s'élever proportionnellement à la valeur de la production, ce qui renforce les phénomènes de surproduction.

Alors que la crise économique de la fin du XIX^e siècle ne remet pas en cause le fonctionnement du mode de production capitaliste, il n'en est pas de même pour celle de 1929. A la veille de la crise, les inégalités sociales ont atteint un niveau extrêmement élevé. Bien que de 1919 à 1929, le rendement par travailleur dans l'industrie se soit accru de 43%, les salaires et les prix restent stables (Galbraith, 1988, p.200), ce qui révèle un taux d'exploitation élevé. Pourtant, d'après les études réalisées à l'époque, aussi bien par Corey (1935) que par Grossman (1929), ou un peu plus tard par Gillman (1957), le taux de profit diminue dangereusement dans l'appareil productif, et ce non pas seulement en raison des phénomènes de surproduction. Pour Jean Duret (1933), la déflation des années 30 s'expliquerait par la généralisation des nouvelles techniques de production à l'ensemble des entreprises, et à la disparition consécutive de la plus-value extra. Comme chez Lescure (1932), les coûts d'établissement finissent donc par augmenter plus vite que les prix de vente, ce qui pèse sur le taux de profit. Cette baisse de la valeur des marchandises peut contribuer à expliquer les difficultés de remboursement de la sphère productive et la crise d'endettement qui en découle. Comme l'observe John Weeks (1981), le progrès technique est responsable d'une chute du taux de profit, dans la mesure où ce progrès ne cesse de dévaloriser le capital constant en place, et pousse à remplacer ce capital constant avant même que son coût n'ait été amorti.

Malgré ces difficultés rencontrées par l'appareil productif, la production de biens de luxe continue d'être stimulée durant toute la décennie 1920, alors que celle des biens ouvriers stagne, ce qui démontre l'importance de la consommation des classes privilégiées comparée à celle des travailleurs. Les capitalistes réussissent donc à limiter les phénomènes de surproduction en se focalisant sur les couches les plus riches de la population. Mais d'où proviennent les revenus de ces classes ? « Etrangement », les revenus en hausse ne proviennent pas directement de la sphère productive. Il semble qu'un nouveau secteur se développe extrêmement vite à l'époque, celui de la finance. Selon John Weeks (1981), en raison du poids croissant des capitaux nécessaires pour s'installer dans la sphère productive,

l'endettement devient rapidement indispensable dans le fonctionnement de l'économie capitaliste. Surtout, la baisse du taux de profit dans la sphère productive pousse les capitalistes à investir chaque jour davantage dans la sphère financière. Pour Magdoff et Sweezy (1987, pp.148-149), l'expansion de la finance donne des opportunités d'investissement rentable dans l'immobilier et les communications. Galbraith (1988) observe aussi que la bourgeoisie états-unienne a bénéficié de réductions d'impôts considérables durant les années 1920, ce qui lui permit d'orienter davantage de capitaux vers la sphère financière.

Les revenus provenant de la sphère financière pourraient donc expliquer l'essor de la consommation de biens de luxe. Pour Corey (1935, p. 189), « la spéculation contribuait à remettre à plus tard la crise, en stimulant l'industrie de luxe, et en empêchant la surproduction de biens de capital¹⁴⁹ ». Alors que de 1919 à 1929, aux Etats-Unis, la production de biens de consommation durables (comprenant à l'époque une majorité de biens dits de luxe, réservés à une couche privilégiée de la population) s'est élevée de 5,9%, celle des biens non durables ne s'est accrue que de 2,8% (Galbraith, 1988, p. 200). Cependant, la consommation de biens de luxe est soumise à de plus grandes fluctuations que celle des biens ouvriers, car le moindre retournement de situation économique se ressentira dans un premier temps sur ce secteur dont les produits ne sont pas indispensables. De même, les revenus en provenance du secteur financier sont extrêmement instables, et ce dernier risque, par les fluctuations qu'il engendre, d'être à l'origine du déclenchement d'une crise économique.

La financiarisation de l'économie ne serait pourtant pas à l'origine de la crise de 1929 : cette dernière résulterait plutôt de la baisse du taux de profit dans la sphère productive. La finance permettrait au contraire de maintenir le taux de croissance à un niveau supérieur à celui auquel il devrait normalement se trouver. Cependant, l'augmentation de la demande est artificielle, et ne peut être durable, car la moindre crise d'endettement déclenchée par la sphère productive (en raison de la baisse du taux de profit) provoque un éclatement de la bulle financière, comme cela s'est passé en 1929. Ce n'est qu'une fois que la sphère productive apparaît incapable de produire suffisamment de profits qu'une crise se produit, notamment suite à l'éclatement de la bulle financière. Les taux d'intérêt augmentent alors pour s'adapter à un environnement de plus en plus risqué, et la

¹⁴⁹ Traduction de l'auteur. Contrairement à l'analyse keynésienne, « un nouvel investissement, une élévation de la production de biens de capital, ne dépend pas du taux d'intérêt. Cet investissement dépend de la capacité industrielle à absorber de nouveaux biens de capital, de disposer de biens de consommation à des prix profitables, et de bénéficier d'un taux de profit satisfaisant » (Corey, 1935, p. 189).

crise d'endettement s'aggrave, provoquant des baisses brutales du taux d'investissement et une forte augmentation du chômage.

Johsua (1999) insiste ainsi sur le fait que la crise de 1929 n'est pas, contrairement à l'analyse régulationniste, la conséquence du décrochage entre les gains de productivité de la sphère productive et l'évolution des salaires. Au contraire, on note une certaine constance dans l'évolution relative de ces deux grandeurs (Johsua, 1999, p. 28). La hausse de la plus-value absolue présente certaines limites physiques, et depuis le début du XX^e siècle, les entrepreneurs peuvent difficilement compter sur une exploitation accrue pour augmenter leur taux de profit. C'est notamment la raison pour laquelle Kuznets (1955) observe une diminution des inégalités dès les années 1920, aussi bien en Europe qu'aux Etats-Unis. A la veille de 1929, les capacités de production excédentaires cessent donc de croître, car non seulement la consommation des riches s'élève grâce à la formation d'une bulle financière, mais aussi parce que l'écart entre la consommation des travailleurs et la valeur de la production cesse désormais de se creuser.

Néanmoins, la baisse du taux de profit expérimentée par la sphère productive finit par provoquer une crise d'endettement, ce qui est à l'origine des phénomènes de surproduction accrus observés dans les années 1930, accentués non seulement par la baisse de consommation de plus riches, mais aussi par celle des travailleurs observant leurs revenus décroître en raison du chômage. Selon Johsua (1999), la crise aurait été d'autant plus forte aux Etats-Unis que l'ensemble des travailleurs américains se trouvaient intégrés au salariat : le moindre retournement de situation risquait d'accroître la crise en diminuant brutalement la consommation de ces derniers.

Contrairement aux apparences, la crise de 1929 ne serait pas une crise de sous-consommation, mais plutôt une crise de suraccumulation liée à la baisse du taux de profit (Johsua, 2006, p. 210). La crise financière, déclenchée, rappelle-le, par des difficultés dans la sphère productive, tend à aggraver ces dernières. La consommation des classes privilégiées diminue en raison de la perte de leurs revenus financiers. Par ailleurs, de nombreuses entreprises font faillite car elles ne peuvent plus rembourser leurs dettes, ce qui freine l'investissement et élève le chômage.

Les réponses à la crise

Reste à examiner maintenant les solutions proposées pour lutter contre la crise des années 1930. Dans un premier temps, la baisse de l'investissement est à l'origine de la formation d'une vaste armée industrielle de réserve. Le taux d'exploitation est donc relevé grâce à une nouvelle augmentation de la plus-value absolue, ce qui permet de redresser le taux de profit. Cette augmentation semble pourtant extrêmement difficile à obtenir, car la

valeur de la force de travail ne peut s'abaisser en dessous du coût de reproduction. Or, ce niveau semblait être atteint dès les années 1920. Il n'en reste pas moins que durant cette période, on observe réellement un processus de paupérisation absolue dans la classe ouvrière : au début des années 1930, un travailleur français était moins bien nourri qu'à la fin du XIX^e siècle (Duret, 1933).

Surtout, ce qui permet de redresser le taux de profit, c'est la disparition des entreprises les plus fragiles, et la dévalorisation du capital permise par ce phénomène. Les firmes les plus solides récupèrent les nouvelles parts de marché, et augmentent ainsi leur masse de profit. Dès lors, les monopoles jouent un rôle de plus en plus important dans le fonctionnement du mode de production capitaliste. Le taux de profit peut ainsi être relevé dans les secteurs les plus monopolistiques par une augmentation des prix (Duret, 1933). Cette hausse des prix s'oppose à la déflation générale, atteignant surtout le secteur agricole, extrêmement concurrentiel. La baisse des prix agricoles permet de peser sur le coût de reproduction de la force de travail, et donc sur les salaires. Cependant, ce nouveau fonctionnement de la sphère productive désormais contrôlée par des entreprises monopolistiques, tend à renforcer les phénomènes de surproduction engendrés par la réalisation d'une plus-value absolue (Baran et Sweezy, 1968). Pour Baran et Sweezy, c'est là que l'Etat intervient, en absorbant les excédents de production, notamment par le biais des dépenses militaires.

Dans les années 1930, Polanyi (1944) observe ainsi sa « grande transformation » : l'action de l'Etat devient progressivement indispensable pour réguler le mode de production capitaliste. Néanmoins, contrairement à Baran et Sweezy, on peut douter du fait que l'Etat puisse contribuer réellement à absorber directement les excédents de production. En effet, les dépenses étatiques ne peuvent reposer que sur un prélèvement préalable d'une partie de la plus-value ou d'une partie des salaires : ces dépenses ne sont donc réalisées qu'au détriment d'autres dépenses. A la fin des années 1930, une fois que le taux de profit eut retrouvé un certain niveau, il devenait pourtant primordial de lutter contre les phénomènes de surproduction accentués essentiellement par la hausse du taux d'exploitation ; or, c'est cette dernière qui permettait justement de rétablir le taux de profit à un niveau « acceptable ». Comment lutter contre la surproduction tout en empêchant la baisse du taux de profit ?

Dans un premier temps, il est important d'observer, et ce durant toutes les périodes de crise, un essor de l'investissement direct étranger dans les pays de la Périphérie. Durant la Grande Dépression, à la fin du XIX^e siècle, la part de l'investissement direct étranger dans la formation nette de capital est passée de 29% entre 1877-1884, à 51% entre 1885-1894 (Andreff, 1982, p. 11). De même, la crise de 1929 s'est accompagnée d'un essor de la

« multinationalisation » des entreprises (le stock d'investissements américains à l'étranger est passé de 6,6 millions de dollars en 1927 à 8,1 millions en 1931) (Andreff, 1982, p.11). Dans les pays de la Périphérie, le taux d'exploitation est plus élevé, et le taux de profit y est donc supérieur. En raison de ce fort taux d'exploitation, les prix restent plus faibles qu'au Centre, ce qui permet aux travailleurs des pays riches de s'approvisionner en produits meilleur marché¹⁵⁰. Par ce biais, il est donc possible de lutter un certain temps contre les phénomènes de surproduction tout en augmentant le taux de profit.

Cependant, cette solution ne peut être appliquée que durant les périodes de crise ; l'investissement étranger implique souvent une délocalisation ou une simple baisse de l'investissement sur le territoire national, phénomènes qui sont déjà présents durant les crises, mais qui risqueraient de provoquer une baisse de la demande en temps normal. Il faut attendre la fin de la Seconde Guerre mondiale pour trouver une solution un peu plus durable.

Ou des crises liées à la baisse du taux de profit ?

La crise de 1929 et ses réponses

Le choix réfléchi d'un nouveau « mode de régulation » ?

Selon les économistes de l'Ecole de la Régulation, la fin de la Seconde Guerre mondiale marque l'achèvement de la mise en place d'un « nouveau mode de régulation ». La crise de 1929 apparaît ainsi comme le point de passage d'un mode de régulation concurrentiel, caractérisant le XIX^e siècle, à un mode étatique de régulation qui accompagne le fordisme jusqu'à la crise des années 1970. Sous le mode de régulation concurrentiel, il existe une grande flexibilité des salaires ; combinée à une structure industrielle très concurrentielle et à la recherche d'un profit élevé, cette flexibilité permet d'obtenir une croissance économique assez forte. Mais dès la fin du XIX^e siècle, le mode de régulation concurrentiel entre en crise. Le caractère extensif de l'accumulation est à l'origine de phénomènes de surproduction, les travailleurs n'étant pas en mesure d'absorber la part de production qui leur est destinée.

Les régulationnistes ignorent totalement la baisse du taux de profit mise en évidence durant les premières décennies du XX^e siècle, et ayant provoqué la crise de 1929. Pour eux,

¹⁵⁰ Cependant, il n'est pas possible d'affirmer, comme le fait Arghiri Emmanuel, que « ce sont les revendications de la classe ouvrière qui deviennent l'élément moteur de l'antagonisme économique mondial », et que « la solidarité internationale des travailleurs des prolétaires devient un contre-sens historique » (Emmanuel, 1969, p. 218). En effet, l'échange inégal ne bénéficie pas qu'aux travailleurs du Nord : cette exploitation du Sud sert surtout à freiner la baisse tendancielle du taux de profit. Comme le note Benot, « le système impérialiste tente d'utiliser simultanément la pression de la Périphérie contre le Centre et du Centre contre la Périphérie ; donc de susciter des heurts entre les exploités, des contradictions et conflits à l'abri desquels les capitaux pourront continuer à prospérer » (Benot, 1973, p.115).

la crise des années 1930 est le résultat d'un décrochage entre le volume de la production et la consommation des travailleurs. Dès les années 1920, les salaires commencent pourtant à s'élever, et les capacités de production oisives à diminuer (Johsua, 2006). Si une crise de surproduction avait dû survenir, elle aurait dû le faire dès la fin de la Première Guerre mondiale, lorsque l'écart entre la production et la consommation des travailleurs avait atteint son maximum¹⁵¹. Ce qui permet de mieux comprendre la crise, c'est d'observer la baisse du taux de profit qui la précède, et l'impossibilité devenue de plus en plus visible pour les entrepreneurs de rembourser leurs dettes. Là demeure la première erreur des régulationnistes, lorsqu'ils insistent essentiellement sur les phénomènes de surproduction pour expliquer 1929.

Selon les régulationnistes, la crise de 1929 aurait donné naissance au mode de régulation monopoliste, caractérisant surtout la période des « Trente Glorieuses ». Durant les années 1930, les entreprises connaissent effectivement un processus de concentration, et les conditions de la concurrence s'effacent alors progressivement. Les Etats interviennent massivement dans le fonctionnement des économies, et les salaires deviennent rigides à la baisse. Au sortir de la Seconde Guerre mondiale, la « croissance fordiste » ainsi obtenue est le résultat d'une forte croissance des gains de productivité dégagés par la production de masse ; ces gains engendrent non seulement des augmentations importantes de salaires (permettant de contrer les phénomènes de surproduction), mais aussi une forte croissance des profits ainsi que du taux de profit.

Mais d'où proviennent ces profits, s'il n'est plus possible de compter sur une augmentation de la plus-value absolue pour augmenter le taux d'exploitation ? En principe, le passage d'une croissance extensive à une croissance intensive, dans laquelle les progrès techniques permettent de bénéficier de gains de productivité élevés, est à l'origine d'une plus-value relative. La baisse du prix des biens de consommation ouvriers pèse sur les salaires. Cependant, une augmentation de la plus-value, qu'elle soit relative ou absolue, renforce les phénomènes de surproduction, car elle creuse un écart entre l'évolution de la production et la consommation des travailleurs.

Or, au contraire, il semble que durant toute la période des Trente Glorieuses, les salaires ont augmenté au moins aussi vite que la productivité du travail, ce qui empêche de voir se développer alors des phénomènes de surproduction. Dans le cas de la France, la part des profits est ainsi passée de 42% de la valeur ajoutée en 1960 à 31% en 1982, alors que les salaires se sont élevés, de 58% à 69%. Ce qui semble surtout avoir engendré une hausse du taux de profit dans les années d'après-guerre, c'est plutôt la hausse de la productivité du

¹⁵¹ La présence d'une bulle financière permettait également d'accroître les revenus des plus riches, et d'augmenter la demande en provenance de ces couches de la population.

capital. Celle-ci permet d'augmenter le taux de plus-value, lorsqu'elle ne se répercute pas sur les prix de production ; surtout, elle aide à faire baisser le coût du capital constant, et donc la composition organique du capital si cette baisse est supérieure à celle du capital variable (ce qui semble ici une évidence, car les luttes salariales empêchent V de diminuer plus que C). C'est donc le rattrapage technologique, permis par la dévalorisation du capital entraînée par la Seconde Guerre mondiale, qui est à l'origine de la forte croissance économique de l'après-guerre (Johsua, 2006).

Pour les régulationnistes, il s'agirait plutôt d'expliquer la forte croissance des Trente Glorieuses par la présence d'un nouveau mode de régulation, et du poids croissant de l'Etat dans l'économie. Cependant, aucun de ces économistes n'explique rationnellement l'origine des hausses de productivité observées. Celles-ci proviendraient de la possibilité de produire sur de larges échelles de production, en raison du développement d'une vaste consommation de masse. A la fin de la Seconde Guerre mondiale, cette dernière permettrait d'élever la production de la section II (il faut attendre 1978, selon Hugues Bertrand (1986), pour que le taux d'investissement dans la section II rejoigne celui de la section I).

Or, d'où provient cette consommation de masse, si ce n'est de la possibilité de répercuter les hausses de productivité sur les salaires ? Ces hausses seraient-elles antérieures à la consommation de masse, et dans ce cas, elles restent encore à expliquer ? Ou bien, la consommation de masse leur est-elle plutôt antérieure, et dans ce cas, il faudrait que les salaires aient augmenté plus que proportionnellement à la valeur de la production : les profits en auraient été gravement atteints, ce que ne révèle pas la courbe du taux de profit, celui-ci s'élevant jusqu'au début des années 1960 dans le cas européen et jusqu'à la fin de la décennie pour les Etats-Unis (Duménil et Lévy, 2002).

Ou un simple rattrapage technologique ?

Selon Johsua, ce qui aurait permis la forte croissance économique européenne, à la fin de la Seconde Guerre mondiale, c'est le rattrapage technologique. En 1945, toutes les conditions d'un nouvel investissement rentable sont réunies : le capital installé nécessite d'être remplacé, et des procédés de fabrication plus efficaces sont disponibles. Si le taux de profit a réussi à se maintenir jusqu'aux années 1960 (Johsua, 2006), c'est surtout grâce à l'accroissement de la productivité du capital permettant à la fois de relever le taux de plus-value et de peser sur la composition organique du capital. La part des profits dans la valeur ajoutée ne diminue, à partir des années 1960, que lorsque la productivité du capital connaît une évolution à la baisse. Cette baisse s'explique par la fin de la phase de rattrapage technologique (Johsua, 2006) : les profits se mettent donc à chuter, non seulement à cause d'une hausse de la composition organique du capital, mais également en raison de

l'impossibilité d'élever la plus-value. Cette impossibilité est liée à la fois au pouvoir de négociation des salariés forçant les entreprises à répercuter les gains de productivité du travail sur les salaires, mais s'explique également par la structure encore relativement concurrentielle de l'industrie obligeant les prix de production à baisser en cas de hausse de la productivité.

Les hausses de productivité du capital qui ont permis aussi bien de peser sur la composition organique du capital que de maintenir le taux d'exploitation (en augmentant PI sans augmenter proportionnellement le capital variable), sont donc une conséquence du rattrapage technologique. Ce dernier s'effectue dans l'ensemble des entreprises et dans l'ensemble des branches, ce qui permet d'élever le taux de plus-value. En raison des luttes sociales¹⁵², les salaires augmentent proportionnellement à la productivité du travail, ce qui évite de renforcer les phénomènes de surproduction. Cependant, l'évolution des prix et des salaires ne tient pas compte de l'augmentation de la productivité du capital due au rattrapage technologique. Cette productivité s'appliquant uniformément dans l'ensemble des entreprises, chacune en profite pour élever sa plus-value le temps que dure cette hausse. Les gains de productivité obtenus grâce à la baisse du capital constant ne sont pas répercutés dans leur intégralité sur le niveau des prix, ce qui permet d'élever la plus-value et le taux d'exploitation.

En dehors d'une phase de rattrapage, les hausses de productivité s'effectuent progressivement, ne concernant au début que la poignée d'entreprises à l'origine de la nouvelle technique : ces dernières bénéficient donc d'une plus-value extra, qui disparaît lorsque les techniques se généralisent et finissent par être adoptées par l'ensemble des entreprises de la branche. La concurrence entre toutes ces entreprises les pousse à baisser progressivement les prix de production afin de nuire à celles qui ne se sont pas encore modernisées. Ces dernières voient ainsi s'instaurer des prix inférieurs à la valeur de leur production, et sont contraintes soit d'adopter les nouvelles techniques quand elles en ont les moyens, soit de disparaître.

Au contraire, dans la période d'après-guerre, les entreprises les plus fragiles ont déjà été éliminées, et seules subsistent celles qui ont les moyens d'adopter les nouvelles techniques de production déjà en place dans un pays tel que les Etats-Unis. Le rattrapage technologique se réalise donc simultanément, et ces entreprises profitent ensemble de l'opportunité de ne pas répercuter l'ensemble des gains de productivité sur les prix de production, ce qui permet d'augmenter le taux d'exploitation, mais sans trop remettre en cause le pouvoir d'achat des salariés (étant donné que ce dernier évolue

¹⁵² Le « fordisme » est aussi la réponse nécessaire à l'homogénéisation (salarisation) croissante de l'économie, et découle des leçons reçues de la crise de 1929 (Johsua, 2006).

proportionnellement à la hausse de productivité du travail). Il est possible de produire plus avec moins de travail, mais les travailleurs peuvent aussi consommer plus. On évite ainsi de recréer les phénomènes de surproduction du début du siècle. Cependant, une fois le rattrapage technologique terminé, la productivité du capital se remet à chuter, ce qui pèse à nouveau sur le taux de profit. Le système économique finirait donc par retrouver un aspect extensif, s'opposant au côté intensif reposant sur une hausse de la productivité du capital. L'opposition extensif/intensif effectuée par les régulationnistes n'est pourtant guère pertinente, car, comme le remarque Johsua (2006), l'accumulation intensive n'est que le résultat du rattrapage technologique de l'après-guerre, et ne résulte pas du choix conscient d'un nouveau mode de régulation.

Les conséquences du « nouveau mode de régulation »

La crise des années 1970

Souvent, l'évolution de la productivité du capital n'est pas expliquée par les régulationnistes. Certains économistes verraient même dans la crise des années 1970 le résultat des luttes sociales poussant les profits à la baisse (Glyn et Sutcliffe, 1972 ; Bowles, Gordon et Weisskopf, 1983). Cependant, les salariés n'ont pas exercé une pression plus intense dans les années 1970 que vingt ans auparavant. On évoque aussi souvent le ralentissement du progrès technique, et la nécessité de stimuler la recherche pour mettre en place une nouvelle révolution technologique capable d'élever la productivité du capital et le taux de profit. Cependant, une telle révolution n'a jamais existé. Y compris les grandes inventions des XVIII^e et XIX^e siècles n'ont pas permis de profiter durablement de ces gains de productivité.

En réalité, l'adoption de nouvelles techniques se réalise progressivement : dans un premier temps, les entreprises les plus modernes bénéficient d'une plus-value extra, car elles peuvent écouler leur production à un prix supérieur à la valeur ; ensuite, lorsque la majorité des entreprises de la branche décide d'utiliser ces techniques, les prix diminuent. La pression exercée par la concurrence oblige les capitalistes à répercuter les hausses de productivité sur les prix, ce qui les empêche de profiter de ces gains pour élever leur plus-value et le taux d'exploitation. Chez Lorenzi, Pastré, et Toledano (1980)¹⁵³, l'accumulation intensive correspond à une dévalorisation permanente du capital, s'opposant à une

¹⁵³ Pour Lorenzi, Pastré et Toledano (1980), comme pour la plupart des régulationnistes, la crise d'un mode d'accumulation intensif résulte plutôt de l'affaiblissement des gains de productivité provoqué par l'épuisement des normes de consommation (saturation des besoins en biens de consommation durables, et élévation de la part des services caractérisés par une faible productivité). Il s'agirait donc d'insister « simplement » sur le progrès technique, la recherche et développement, pour retrouver de nouveaux domaines d'accumulation caractérisés par une forte productivité.

dévalorisation s'effectuant de façon séquentielle, pendant les crises, en cas d'accumulation extensive.

A la fin de la Seconde Guerre mondiale, ou plus généralement dans une période de rattrapage technologique (comme en Chine ou au Brésil), il est plus simple d'élever le taux d'exploitation et de profiter ainsi des gains de productivité. L'ensemble des entreprises bénéficiant presque simultanément de ce rattrapage, les capitalistes sont alors en mesure d'augmenter le taux d'exploitation en ne baissant pas les prix, ou en ne rehaussant pas les salaires proportionnellement aux gains de productivité. Dans le cas de l'Europe, les luttes sociales ont cependant permis que les hausses de productivité soient en partie répercutées sur les salaires. C'est cela qui a limité les phénomènes de surproduction. Cependant, la hausse de la productivité du capital n'était pas retransmise sur le niveau des prix ou des salaires, et les entrepreneurs pouvaient recueillir une plus grande plus-value, ce qui augmentait le taux d'exploitation.

Dès le milieu des années 1960, lorsque les gains de productivité du capital s'estompent, le taux de profit commence à diminuer, alors que les salaires suivent toujours l'évolution de la productivité du travail. De là, les profits finissent par prendre une part de moins en moins importante dans la valeur ajoutée, contrairement aux salaires, ce qui est à l'origine d'une réduction des inégalités. Cependant, la baisse du taux de profit résulte surtout de la baisse de la productivité du capital, liée à la stagnation du progrès technique et à l'absence de nouvelle révolution technologique. Le rapport capital/PIB n'a pas cessé d'augmenter depuis la fin des années 1960 (Feu, 2001 ; Duménil et Lévy, 2002), ce qui illustre parfaitement nos propos.

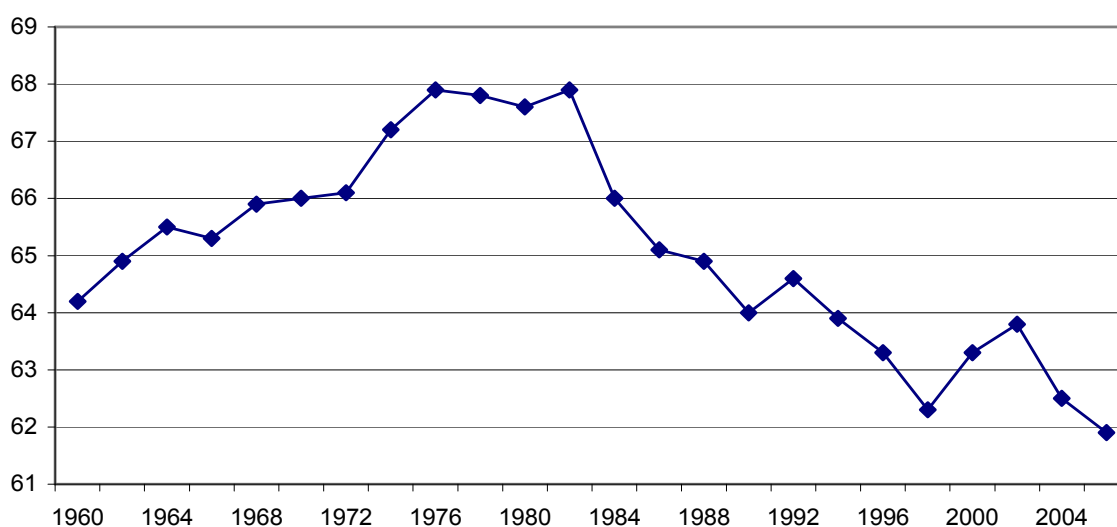
Pour Ernest Mandel (1980, p. 22), une révolution technologique aiderait à freiner la hausse de la composition organique du capital et à relever le taux de plus-value. A la fin d'une phase expansionniste, l'introduction de nouvelles techniques de production permettrait de briser la résistance ouvrière et de relever le taux de profit (Mandel, 1980, p.45), et seules des causes externes pourraient être à l'origine d'une nouvelle phase expansionniste. Or, Robert Gordon¹⁵⁴, ainsi que Patrick Artus (2005), insistent bien sur le fait que les nouvelles technologies de l'information et de la communication ne sont pas des techniques de production permettant de lancer aujourd'hui une nouvelle révolution industrielle et d'élever la productivité du capital. La section I (biens de production) se caractérise par une structure de plus en plus monopolistique, ce qui empêche de répercuter sur les prix les gains de productivité obtenus dans cette section, et empiète de plus en plus

¹⁵⁴ Pour Gordon (2004), le paradoxe de Solow serait toujours d'actualité. Malgré l'introduction des nouvelles technologies dans la plupart des entreprises, l'accélération de la productivité globale des facteurs reste limitée.

sur la possibilité d'obtenir une élévation de la productivité du capital dans l'ensemble de l'appareil productif. Par ailleurs, selon John Weeks, reprenant les analyses de Karl Marx, la baisse du taux de profit proviendrait même du progrès technologique dans la mesure où celui-ci ne cesse de dévaloriser les techniques de production précédentes, et empêche que le coût de ces techniques ne soit amorti entièrement en les évacuant du cycle de production avant la fin de leur durée de vie. La baisse de la productivité du capital semblerait donc aujourd'hui irrémédiable pour les pays du Centre.

Les réponses à la crise

Figure 55: Part des salaires dans la valeur ajoutée des pays du G7, en pourcentage (1960-2006)



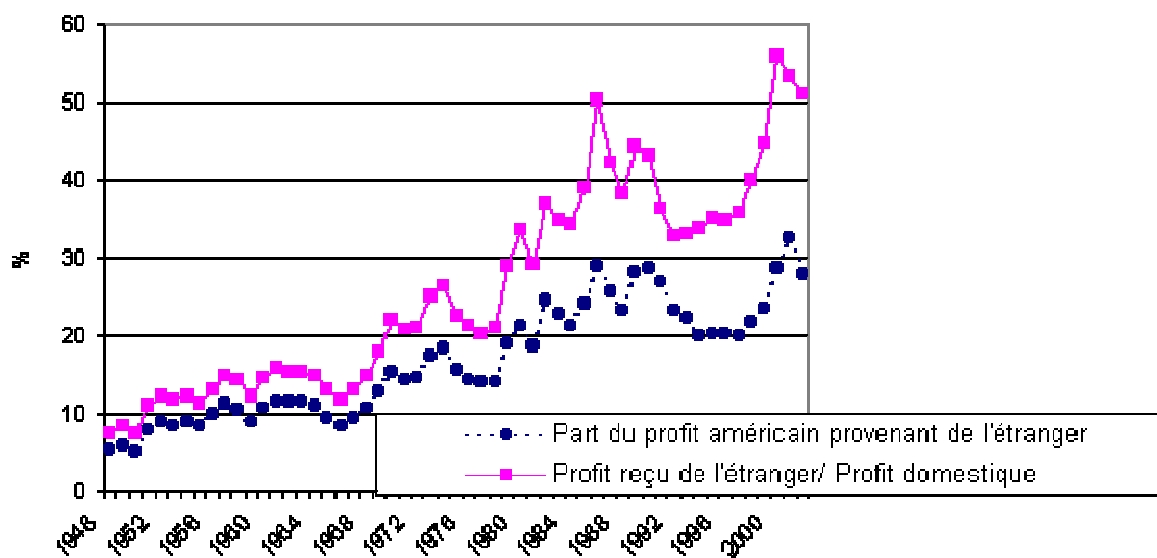
Source : Husson, 2008, <http://hussonet.free.fr>

Dans les années 1980, le taux de profit s'est pourtant à nouveau élevé, car le taux d'exploitation se trouvait sur une pente ascendante, ce qui explique la baisse de la part des salaires dans le partage de la valeur ajoutée (figure n°55) : les hausses de productivité ne sont plus répercutées entièrement sur les prix ou sur les salaires, ce qui permet d'élever PI plus que proportionnellement à V . Alors qu'en France, à la fin des années 1970, la part des salaires dans la valeur ajoutée était de 70%, elle chute à 60% au début du XXI^e siècle (notamment en raison du moindre pouvoir de négociation des salariés, et d'une structure industrielle de plus en plus monopolistique en mesure d'imposer ses prix). Selon Artus (2005), la hausse des profits proviendrait donc à moitié de cette déformation du partage des revenus en faveur du capital, et à moitié de la baisse des coûts engendrée par la mondialisation.

Cependant, la baisse des revenus tend aujourd'hui à créer des capacités de production oisives. Notamment dans le secteur des nouvelles technologies, le taux

d'utilisation des capacités de production diminue dangereusement : il est passé de 88% en 1995 à 63,4% en 2002 (Husson, 2002, p. 176). Depuis la fin des années 1970, les profits ne sont plus réinvestis dans leur intégralité (ce qui explique que la productivité du capital retrouve une pente légèrement ascendante, notamment en raison d'un moindre accroissement de la composition technique), et les entreprises se reposent sur un fort taux d'autofinancement, ce qui met évidemment en péril le processus d'accumulation du capital, et pourrait faire chuter la masse des profits.

Figure 56 : Part du profit américain en provenance de l'étranger (1948-2004)



Source : Le Masne, « Mondialisation, profit et nouvelles formes d'exploitation et de dépendance », Actuel Marx, 2004

Par ailleurs, la période de crise des années 1970 voit aussi s'accroître l'importance des multinationales. Ainsi, entre 1966 et 1969, la part des profits commence à décliner considérablement aux Etats-Unis (Andreff, 1982, p. 72). Cependant, ce processus est enrayer après 1969, alors que la part des salaires continue à augmenter jusqu'en 1974. Cela s'explique en fait par l'évolution des profits à l'étranger (par rapport au revenu net américain, le poids de ces profits a doublé de 1966 à 1974). Le profit des filiales étrangères des multinationales américaines est passé de 11,3% à 26,2% du revenu net américain de 1966 à 1979 (Andreff, 1982, p. 71), et cette part est aujourd'hui de 53%... Ces investissements permettent de peser sur le coût de la force de travail, et lorsqu'on affirme que les pays de la Périphérie attirent une part restreinte de l'ensemble des investissements directs étrangers, on mélange deux logiques différentes : la stratégie d'accès au marché de ces firmes, et leur objectif de minimisation du coût du travail. Certes, de 1989 à 1994, les IDE vers la Périphérie représentaient 41% de l'ensemble des IDE, alors que de 1994 à 2000, cette part était de seulement 19% ; mais, entre 1994 et 1999, les pays « développés »

regroupaient 85% des fusions-acquisitions (stratégie d'accès au marché qui n'engendre aucune accumulation de capital).

Ainsi, entre 1985 et 1998, le nombre de salariés dans les multinationales augmente de 12 millions à la Périphérie, alors que cette augmentation est de seulement 9 millions dans les pays du Centre ; en proportion de l'emploi total de la Périphérie, la part des multinationales est ainsi passée de 11% à 22% (Pottier, 2003, p. 72). Cette évolution permet donc de bénéficier d'un taux de profit supérieur grâce à la plus forte exploitation et aux bas salaires observés dans les pays de la Périphérie. Les investissements étrangers permettent donc de lutter contre la baisse du taux de profit, mais ils renforcent aussi les phénomènes de surproduction. Les gains de productivité obtenus dans les pays de la Périphérie ne s'accompagnent pas d'une hausse des salaires correspondante, ce qui permet de maintenir un taux d'exploitation et un taux de profit élevé. Cependant, les phénomènes de surproduction ne peuvent qu'en être accentués.

Enfin, la « financiarisation » de l'économie est également, comme durant la décennie 1920, une réponse à la faible rentabilité de la sphère productive, notamment parce qu'elle écarte le capital de la sphère productive devenue peu rentable et qu'elle permet à certaines couches sociales d'accroître leurs revenus. Dans cette logique de financiarisation, le capital propriété (actionnaires) s'oppose au capital fonction (entrepreneurs). Selon Johsua (2006, p. 159), le poids du capital propriété s'est accru dans les années 1980, en raison de la crise de valorisation du capital. L'impossibilité devenue de plus en plus flagrante pour les entrepreneurs de rembourser leur dette pousserait les taux d'intérêt et les revendications des actionnaires à la hausse (Weeks, 1981).

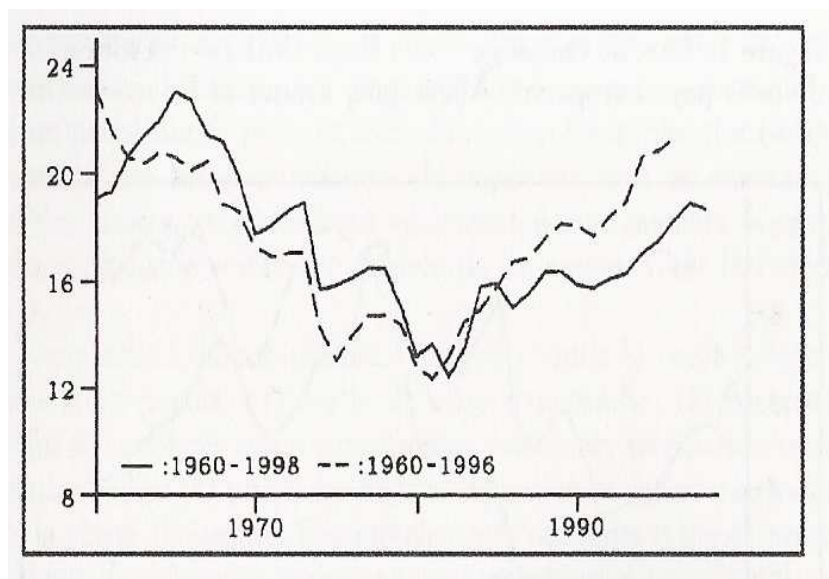
Cependant, la crise actuelle n'est pas la conséquence d'un comportement plus agressif des « rentiers ». Selon Wicksell (1936) ou Keynes (1936), pour relancer l'accumulation, il suffirait de créer un écart positif entre le taux de rendement attendu du capital et le taux d'intérêt, et donc de baisser les taux d'intérêt. Cependant, si le taux de profit est faible, rien ne pourrait relancer l'accumulation : au contraire, la hausse des taux d'intérêt est une réponse à la faible rentabilité de la sphère productive. Ainsi, la part des intérêts dans la valeur ajoutée des sociétés non financières est plus faible à la fin des années 1990 qu'en 1978, et se rapproche de la situation des années 1920 : les années 1950, avec leurs faibles taux d'intérêt, seraient donc une période exceptionnelle (Johsua, 2006, p. 164).

Il est vrai néanmoins que les actionnaires sont aujourd'hui beaucoup plus revendicatifs, et les revenus en provenance de la finance sont en constante augmentation. En France, les dividendes représentaient ainsi 21,9% des salaires nets en 2006, contre 5,9% en 1978 ; surtout, en 2006, alors que les dividendes versés par les entreprises non financières françaises atteignaient 8% de la valeur ajoutée, le résultat net de ces entreprises était de

seulement 6%. Si cette financiarisation permet d'élever les revenus des catégories les plus aisées, cette hausse n'est que temporaire : lorsque les capitalistes de la sphère productive se verront dans l'incapacité de dégager un taux de profit suffisant pour rembourser leurs dettes et/ou satisfaire leurs actionnaires, la bulle financière éclatera. Néanmoins, la capacité d'autofinancement est aujourd'hui élevée, et représente au moins 80% de l'investissement des entreprises dans la majorité des pays du Centre (contre 50% à la fin de la Seconde Guerre mondiale).

Contrairement à 1929, ce n'est pas tant le financement externe des entreprises qui risque de plonger le mode de production capitaliste dans la crise, mais plutôt l'endettement des ménages, notamment américains (endettés à plus de 130% de leurs revenus), permettant actuellement d'atténuer les phénomènes de surproduction. Le crédit aide en effet à « garder plus longtemps séparés les actes de l'achat et de la vente », ce qui favorise la surchauffe, et risque de déboucher sur des phénomènes de surproduction (Johsua, 2006). Dans le cas des Etats-Unis, l'endettement élevé des ménages risquerait d'accroître les effets d'une crise économique, car la consommation de ces ménages, si récession il y a, diminuerait plus rapidement que leur pouvoir d'achat. La crise risquerait encore une fois de provenir d'une incapacité des entreprises à réaliser un taux de profit suffisant, non pas pour rembourser leur dette, mais pour satisfaire leurs actionnaires et poursuivre leur activité. De là, le chômage augmenterait, et les capacités de remboursement des ménages seraient remises en cause...

Figure 57 : Taux de profit en pourcentage aux Etats-Unis (—) et dans trois pays européens : Allemagne, France, Royaume-Uni (---)



Source : Duménil et Lévy (2002, p. 88)

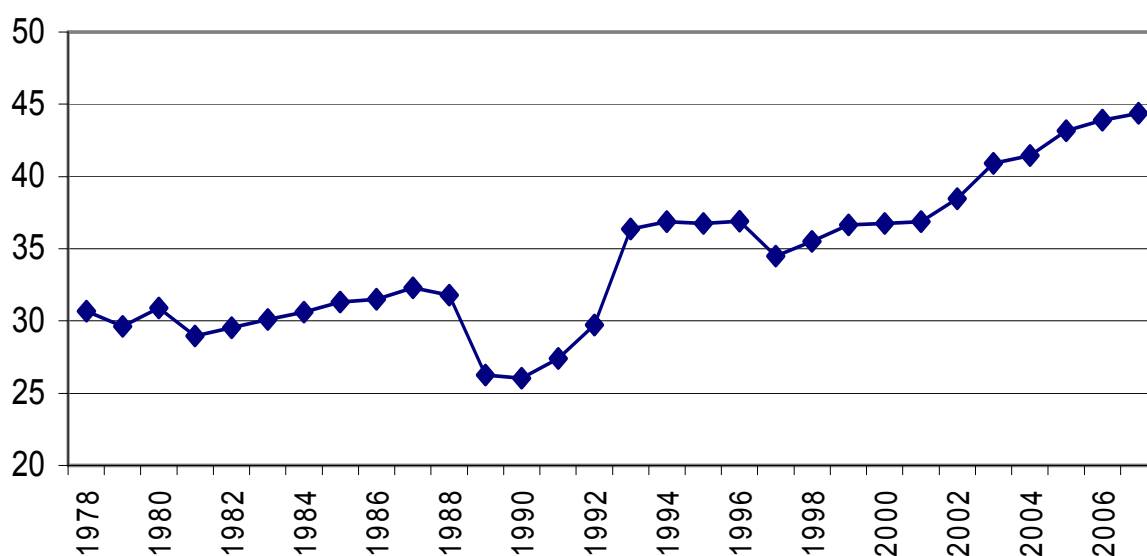
Les pays du Centre se sont donc confrontés, du milieu de la décennie 1960 au début des années 1980, à une baisse du taux de profit ayant caractérisé la majorité des crises

économiques dans ces pays durant tout le XX^e siècle. Actuellement, on y observe un ralentissement du processus d'accumulation qui apparaît comme le moyen de contrer cette baisse : ainsi, le taux d'investissement moyen dans l'OCDE est passé de 24,5% en 1972 à 17,75% en 2006. Ce ralentissement, lié à une élévation du taux d'exploitation, permet aujourd'hui de relever le taux de profit (figure n°57), mais ce au prix d'une faible croissance. Qu'en est-il pour le Brésil et la Chine ? Quel est l'impact du processus d'accumulation sur le taux de profit de ces pays ?

c. Des rapports différents à l'investissement en Chine et au Brésil

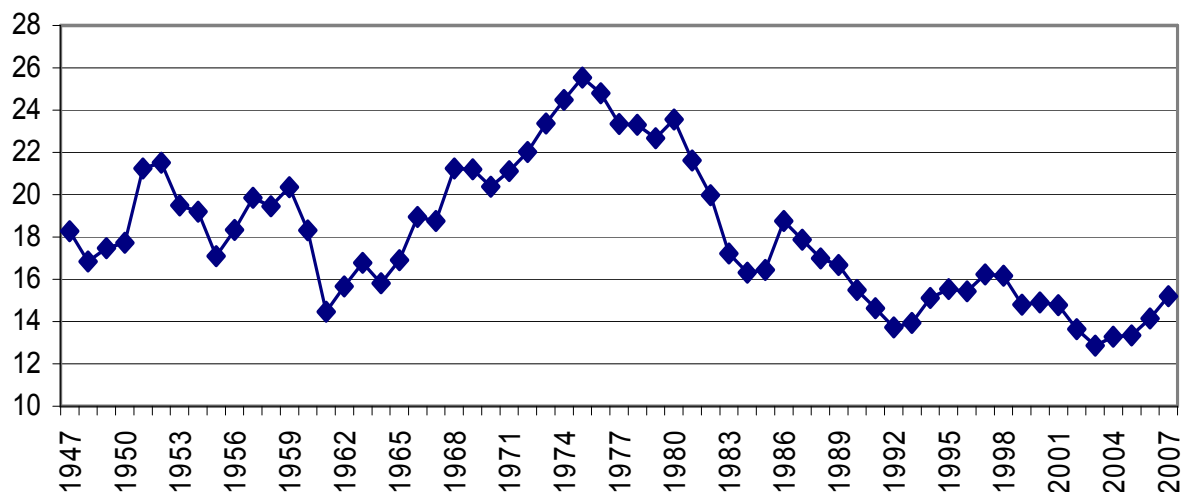
Dans cette partie, nous évoquerons de nouveau brièvement le processus d'accumulation de la Chine et du Brésil afin de comprendre l'impact que la baisse du taux de profit peut avoir sur ces pays. Ainsi, les deux pays ont des rapports à l'investissement différents : la Chine présente, selon certains économistes, un taux d'investissement trop élevé, alors qu'au contraire, le Brésil connaîtrait un processus d'accumulation beaucoup trop faible. Nous insisterons sur les différentes analyses qui cherchent à expliquer les problèmes rencontrés par les deux pays dans leur rapport à l'investissement, puis nous en reviendrons finalement à la théorie sur la baisse tendancielle du taux de profit, théorie qui semblerait être en mesure d'expliquer la situation expérimentée par ces deux géants économiques.

Figure 58 : Taux de formation brute de capital fixe, en pourcentage du PIB, en Chine (1978-2007)



Source : China Statistical Yearbook, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXX de l'annexe

Figure 59 : Taux de formation brute de capital fixe, en pourcentage du PIB, au Brésil (1947-2007)

Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur.

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXXI de l'annexe

Un investissement trop élevé en Chine ?

L'analyse du taux d'investissement chinois : un investissement trop élevé ?

Un problème de productivité ?

En Chine, le taux d'investissement atteint 45% du PIB, un record mondial. Cependant, plutôt que de se féliciter d'une accumulation du capital aussi forte, les autorités chinoises commencent à s'en inquiéter. En effet, depuis 2006, le Président Hu Jintao et le Premier ministre Wen Jiabao réclament une réduction des investissements. Selon la Commission Nationale de Développement et de Réforme, « si l'ampleur de l'investissement est trop importante, si la croissance de l'investissement est trop rapide et si la composition de l'investissement est irrationnelle, alors la solidité et le rythme de la croissance de l'économie seront affectés ». Sur quels éléments se fondent les autorités pour décréter que l'investissement est trop élevé ? C'est ce que nous chercherons à comprendre dans ce qui suit.

Pour de nombreux économistes, « les taux d'épargne et d'investissement sans cesse croissants, pour un taux de croissance stable autour de 8% par an, sont un symptôme patent de la difficulté de la Chine à allouer efficacement ses ressources » (Cieniewski et Benaroya, 2004, p. 9). Comme l'avait analysé Paul Krugman (2000, pp. 39-57) dans le cas des nouveaux pays industrialisés asiatiques avant la crise de 1997, la croissance économique chinoise reposerait en Chine sur la seule accumulation des facteurs de production, et non sur une hausse de la productivité. Le maintien de la croissance ne serait donc pas soutenable sur le long terme. Ainsi, les travaux de Young et de Lau montrent qu'entre 1960 et 1994, la productivité globale des facteurs n'expliquerait qu'entre 20 et 30% du taux de croissance

des nouveaux pays industrialisés asiatiques (Corée du Sud, Taiwan, Singapour et Hong-Kong), alors que l'accumulation du capital en expliquerait entre 50 et 70%. Pour Yanrui Wui (1996), la croissance chinoise serait aussi aujourd'hui obtenue par la seule accumulation massive des facteurs de production (capital et travail). Déjà au début des années 1980, à Shanghai, alors que la production des entreprises d'Etat augmentait de 6,1% par an, la productivité globale des facteurs baissait de 0,8%. La croissance économique chinoise n'est donc pas soutenable, et la place de la Chine sur la scène internationale risque d'être, selon ces théories, remise en question. En effet, la simple accumulation de facteurs de production, si elle ne s'accompagne pas de réels gains de productivité, pèse sur la rentabilité du capital.

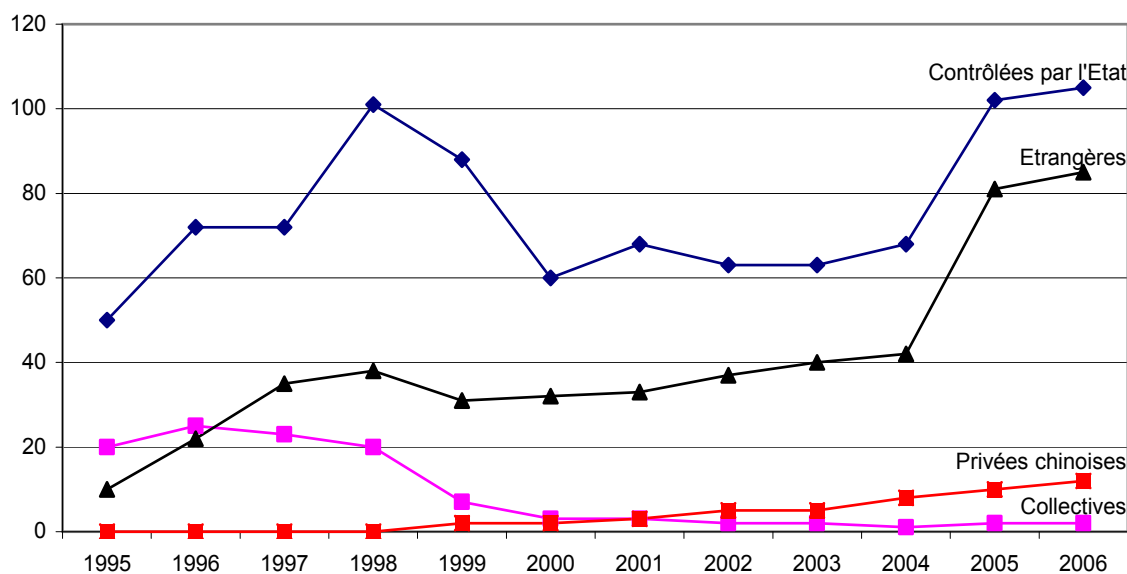
En 2006, Diana Hochraich et Benjamin Delozier publient pourtant un article intitulé « l'investissement en Chine est-il excessif ? », et selon ces deux économistes, la réponse à la question posée est négative. Le taux d'investissement serait excessif si on observait une baisse de rentabilité du capital et un ralentissement de la productivité globale des facteurs¹⁵⁵ dans les entreprises chinoises. Or, ces phénomènes ne seraient observables que dans les entreprises d'Etat, et en dehors de celles-ci, il n'y aurait pas, au sens de Hochraich et Delozier, d'investissement excessif. Le risque proviendrait donc surtout des entreprises d'Etat¹⁵⁶, entreprises qui présentent des taux d'endettement supérieurs à 80%, alors que

¹⁵⁵ La productivité globale des facteurs (PGF) est l'accroissement de richesse qui n'est pas expliqué par un usage renforcé des facteurs de production, capital et travail. L'élément principal de la PGF est le progrès technique qui, avec une combinaison donnée de facteurs de production, permet de créer plus de richesse. La PGF correspond à la différence entre la croissance de la productivité du travail et celle de l'intensité capitaliste, différence ensuite multipliée par 0,4 pour prendre en compte la baisse systématique de la part du travail dans le processus d'accumulation (Aglietta et Landry, 2006, p. 26). Evidemment, le calcul de cette productivité globale, en raison de son aspect extrêmement complexe, soulève de grandes divergences non seulement dans les résultats obtenus mais également dans le simple fait de s'interroger sur la possibilité et la pertinence d'effectuer un tel calcul. Bien qu'acceptant les reproches qui sont adressés à ces études, nous présentons ici les analyses les plus importantes qui furent réalisées sur cette productivité globale, car elles permettent d'introduire notre étude sur le taux de profit en Chine et au Brésil. En effet, dans le cas de la Chine, la majorité de ces études concluent sur l'observation d'une productivité du capital de plus en plus faible, ce qui rejoint ce que nous exposerons par la suite.

¹⁵⁶ L'investissement public représente 40% de l'investissement total de la Chine, et 17% des entreprises installées sur le territoire chinois sont des entreprises d'Etat. La faible rentabilité de celles-ci est parfois mise sur le compte de leur rôle social : les salaires y sont plus élevés que dans le reste de l'appareil productif, et des sommes importantes y sont dépensées pour assurer aux employés des conditions de vie « décentes ». Il est courant que des Chinois reçoivent toujours des salaires de la part de leur ancienne entreprise alors qu'ils en ont été licenciés (World Bank, 1997, p. 47). De même, on considère qu'environ 20% des employés des entreprises d'Etat sont en sureffectif (Perotti et Sun, 1998, p. 13). Les entreprises d'Etat ne peuvent donc pas être considérées comme des entreprises comme les autres : la recherche de la rentabilité économique n'est pas leur seul objectif. Il a été estimé que 40% de la différence de profitabilité entre les entreprises d'Etat et les entreprises de bourgs et de villages (TVE) peut être attribuée au coût de la protection sociale offerte par les premières. Chez les paysans chinois, il est courant d'affirmer que le socialisme n'a été instauré que dans les zones urbaines et les entreprises d'Etat. Celles-ci sont aussi implantées dans des secteurs où les prix sont maintenus à un niveau très bas afin de faciliter l'accumulation nationale. Ainsi, 80% de la production énergétique est assurée par ces entreprises (Eyraud, 1999, p.154), qui sont donc souvent contraintes de vendre à perte (Perotti et Sun, 1998, p. 15). Loin de

leurs performances sont beaucoup plus faibles que la moyenne nationale. Longtemps à l'abri de toute concurrence, et recevant de nombreuses subventions de l'Etat, les dirigeants ne cherchaient pas à accroître la productivité de ces entreprises, et celles-ci se caractérisaient par une redoutable inefficacité¹⁵⁷. Encore aujourd'hui, les créances douteuses ne cessent de s'y multiplier, bien que le gouvernement prenne régulièrement des mesures pour freiner cet endettement, et ait créé des organismes spécifiques pour se charger des créances douteuses accumulées tout au long des années 1990. Selon la société de notation Moody's, il faudrait 620 milliards de dollars (25% du PIB chinois) pour recapitaliser le système bancaire. Certes, en dehors des entreprises d'Etat, dans les années 1990 la productivité globale des facteurs ralentissait, mais elle augmenterait, selon Hochraich et Delozier, de 4% entre 2002 et 2004. Quant à la productivité du capital, elle serait en baisse depuis la fin des années 1980, mais cela serait dû à la hausse de la productivité du travail (substitution du capital au travail), et non à l'accumulation excessive de capital.

Figure 60 : Pertes des entreprises chinoises en milliards de yuans (1995-2006)



Source : Mission Economique de Pékin, Direction des Relations Economiques Extérieures, 2006.

Graphique réalisé par l'auteur.

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXXII de l'annexe

privilégier seulement la rentabilité économique, ces entreprises jouent donc un rôle social et économique indispensable à la poursuite de l'accumulation nationale.

¹⁵⁷ Notons également que jusqu'au début des années 1980, les entreprises d'Etat devaient transférer l'intégralité de leurs profits à l'Etat chinois, et le réinvestissement de ces profits, décidé par l'Etat central, ne s'effectuait que rarement dans les entreprises les plus performantes : il n'y avait donc aucune incitation pour les dirigeants des entreprises d'Etat à améliorer la rentabilité de l'entreprise qui leur était confiée (Eyraud, 1999, p. 249).

Ce travail de Hochraich et Delozier aboutit pourtant à des conclusions contraires à ce qui est régulièrement affirmé dans les différentes études réalisées sur la productivité chinoise. Cela est sûrement dû au fait que les deux auteurs écartent un élément majeur : l'investissement public correspond à 40% du PIB de la Chine, et il est donc nécessaire de prendre en compte les résultats du secteur public pour mesurer l'évolution de la productivité chinoise. Par ailleurs, les entreprises privées semblent également présenter des pertes financières importantes (figure n°60), qu'il sera aussi nécessaire d'expliquer par la suite.

Ainsi, selon Kujis et Wang (2006), de 1978 à 1993, la productivité du travail s'est accrue en moyenne de 7% par an : 50% de cette croissance était liée à la hausse de la productivité globale des facteurs, et le reste à la baisse de la productivité du capital. Or, de 1993 à 2004, la productivité du travail s'est élevée en moyenne de 7,8% par an, et seulement 1/3 de cette croissance était due à la hausse de la productivité globale des facteurs. Par ailleurs, selon Gérard-Marie Henry (2006, p. 78), la productivité globale des facteurs aurait même tendance à diminuer depuis 2000, diminution de près de 0,5% par an. Il rejoint ainsi dans ses conclusions les travaux de Hay et Yunnan Shi (2006). Le tableau n°14 résume les résultats trouvés par Aglietta et Landry (2007), sur l'évolution des différentes productivités en Chine : on observe ainsi une stagnation de la PGF depuis 10 ans, et une forte hausse de l'intensité capitaliste, la baisse de la productivité du capital jouant un rôle majeur dans la hausse de la productivité du travail chinoise (Aglietta et Landry, 2007). En réalité, comme nous allons tout de suite le démontrer, la productivité des nouveaux actifs en capital diminue du fait du surinvestissement mais également du « mal-investissement ».

Tableau 14 : Productivité du travail, intensité capitaliste et productivité globale des facteurs en Chine (1980-2004)

	Productivité du travail	Intensité capitaliste	PGF
1980-1984	6,6	4	5,2
1985-1989	2,4	5,7	0,5
1990-1994	10,4	9,4	7
1995-1999	6,1	11,7	2,2
2000-2004	11,5	22,5	2,5

Source : Aglietta et Landry (2007, p. 25)

Ou un problème de surproduction ?

Depuis 1949, la productivité du travail chinoise ne cesse d'augmenter, et cette évolution fut dès le départ stimulée par la forte accumulation des entreprises d'Etat. En 1949, juste avant l'arrivée au pouvoir du Parti communiste chinois, l'industrie ne

représentait que 10% du PIB, alors que cette part était de 35% en 1978, avant l'ouverture économique. Cette industrialisation s'est réalisée par l'utilisation intense de capital fixe. Alors que la Chine bénéficie depuis toujours d'une main d'œuvre abondante, les entreprises d'Etat se caractérisaient, dès les années 1950, par une intensité capitalistique très élevée. Encore en 1999, les entreprises d'Etat utilisaient 53% du capital fixe et seulement 41% de la population active du pays (Chang, 2001, p. 54). Les entreprises chinoises, et notamment les entreprises d'Etat, utilisent beaucoup de capital aux dépens de travail¹⁵⁸.

Par ailleurs, la forte intensité capitalistique des entreprises d'Etat est aussi en partie responsable du fait que ces entreprises ont depuis toujours fonctionné sur de grandes échelles de production inadaptées au volume de la demande nationale. Ce mode de gestion entraînait des capacités de production oisives, du fait d'une insuffisance de demande : en 1980, seulement 66% des capacités de production étaient utilisées (Boutillier et Uzinidis, 1989, p. 19). Aujourd'hui, la multiplication des investissements est encore responsable de phénomènes de surproduction.

L'investissement demeure à des niveaux extrêmement élevés en Chine, notamment en raison de la prolifération d'entreprises industrielles présentant une forte productivité du travail, ce qui provoque des problèmes très sérieux de surproduction. La concurrence dans de nombreux secteurs pousse les entreprises à diminuer leurs prix, et parfois à faire appel à des réseaux mafieux pour se débarrasser des concurrents les plus dangereux (He Qinglian, 1999). Les capacités de production excédentaires augmentent, ce qui pèse sur le profit. Par exemple, dans le secteur de l'acier, on enregistre aujourd'hui plus de 120 millions de tonnes de production excédentaire (ce qui est supérieur à la production totale du second producteur mondial, le Japon) (Lardy, 2006). Il est donc indéniable que la Chine se confronte à un investissement excessif.

La sur-utilisation de capital engendre une diminution de la productivité du capital et une stagnation de la productivité globale des facteurs. De plus, ce mode d'accumulation est aussi responsable d'un niveau de chômage élevé, et de là, de la formation d'une main d'œuvre excédentaire de plus en plus abondante. Evidemment, dans de telles conditions, la demande intérieure ne peut que décliner, ce qui renforce les phénomènes de surproduction. Non seulement le fort taux de croissance de la Chine s'explique davantage par une suraccumulation de capital que par le progrès technique, mais surtout, l'investissement s'accompagne de phénomènes de surproduction importants. On peut donc affirmer que ce taux est aujourd'hui excessif.

¹⁵⁸ Selon Justin Lin, 1 milliard de yuans investis dans les entreprises d'Etat créent 100 000 opportunités d'emplois, alors que cet investissement engendre 5 fois plus d'emplois dans les entreprises non étatiques (Lin, 2000, p. 55).

L'explication de ce taux d'investissement, et « remèdes »

Le rôle de la bureaucratie régionale

Reste à étudier, maintenant que nous avons vu les impacts négatifs sur l'économie de ce taux d'investissement excessif, les raisons qui font que le système est incapable de s'autoréguler et de diminuer le taux d'investissement pour rétablir une certaine rentabilité dans les entreprises, lutter contre les phénomènes de surproduction, et enrayer la baisse de la productivité du capital.

En 1979, lorsque la Chine décide de libéraliser son économie, les entreprises d'Etat se voient confrontées à la concurrence d'entreprises privées beaucoup plus performantes, et leur poids dans l'économie chinoise se met à diminuer fortement. Alors qu'elles étaient à l'origine de 80% de la production industrielle en 1979, cette part ne représentait plus que 40% en 2006. Cela ne signifie pourtant pas que les entreprises d'Etat qui subsistent aujourd'hui soient rentables : en 2006, on considère que 40% d'entre elles sont déficitaires. De nombreuses raisons peuvent expliquer le maintien d'entreprises aussi peu compétitives. Dans un premier temps, il apparaît que le gouvernement central, ainsi que les gouvernements locaux reçoivent toujours les deux tiers de leurs revenus des entreprises d'Etat (Eyraud, 1999, p. 154). Leur taux d'imposition est en effet supérieur à celui des autres entreprises, car elles ne peuvent pas faire pression et négocier avec les autorités centrales ou locales en les menaçant de partir s'installer ailleurs (Perotti, 1998, pp. 13-14).

L'ensemble des entreprises d'Etat, malgré leur faible productivité, continue donc de rapporter des revenus au gouvernement, ce qui n'incite pas ce dernier à les fermer. Avec son image de la cage et de l'oiseau (Eyraud, 1999, p. 251), Chen Yun déclarait que l'Etat chinois devait conserver une part de son emprise sur l'industrie chinoise et sur l'ensemble de l'économie : « Stimuler l'économie doit se faire sous la direction du plan. C'est comme la relation entre l'oiseau et la cage. Vous ne pouvez pas simplement tenir l'oiseau dans vos mains, sinon il meurt. Vous devez le laisser voler mais vous pouvez seulement le laisser voler dans une cage. Sans cage, il s'envole ailleurs. ». Malgré la privatisation de nombreuses entreprises publiques depuis le milieu de la décennie 1990, l'Etat ne souhaite pas s'en débarrasser totalement. Des entreprises d'Etat peu productives sont également conservées afin de limiter les risques sociaux entraînés par la libéralisation de l'économie (World Bank, 1997, p. 29).

Surtout, le pouvoir des fonctionnaires repose sur ces entreprises, car elles leur permettent de bénéficier d'une image positive du côté de la population locale : les gouvernements locaux maintiennent donc de nombreuses entreprises peu productives afin de justifier leur pouvoir, sans se soucier d'assurer leur rentabilité économique ; de même, de nouveaux projets d'investissement sont régulièrement initiés, aux dépens de

l'approfondissement des investissements préexistants, et donc aux dépens de l'efficacité de ces firmes (Perotti et Sun, 1998, p. 15). Ce comportement contribue évidemment à accentuer les phénomènes de surproduction, et ce d'autant plus que les directeurs sont souvent de hauts fonctionnaires dont la responsabilité n'est jamais mise en cause en cas de pertes financières, ce qui ne les pousse pas à améliorer la rentabilité économique des entreprises dont ils ont la charge. Jusqu'en 1979, de tels investissements étaient d'autant plus attractifs que le marché chinois était fermé à la concurrence, et que les entreprises d'Etat bénéficiaient ainsi d'un statut de monopole. De même, les provinces chinoises apparaissent actuellement de plus en plus protectionnistes, ce qui remet en cause, selon Batisse (2005), le processus d'ouverture économique du pays¹⁵⁹, et engendre une multiplication des investissements sur tout le territoire, quelque soit leur rentabilité.

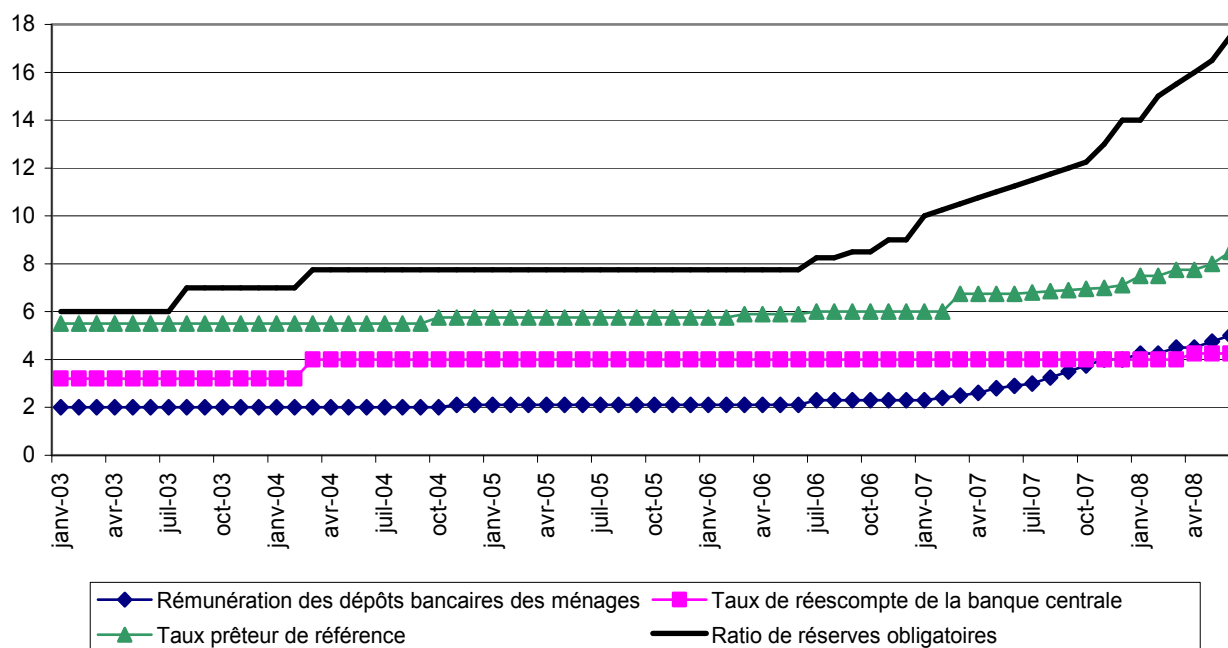
La nécessité d'agir sur les taux d'intérêt

Par ailleurs, grâce à la figure n°61, on comprend pourquoi la « nature féodale » de l'appareil productif chinois ne décourage pas les entrepreneurs d'investir, malgré un marché intérieur restreint et des phénomènes de surproduction de plus en plus importants. Ainsi, des taux d'intérêt extrêmement faibles leur permettent d'obtenir des prêts très avantageux, les entreprises d'Etat concentrant à elles seules 75% des prêts bancaires (les autres entreprises se reposant essentiellement sur l'autofinancement).

Certes, le taux de réserves obligatoires est extrêmement élevé (17,5% en juin 2008, contre 2% dans la zone euro), mais malgré cette contrainte imposée aux banques, le taux emprunteur reste bas (il est proche de 8% en juin 2008, contre plus de 30% au Brésil) (figure n°61). Cela s'explique notamment par la présence d'une épargne abondante (supérieure à 50% du PIB), provenant aussi bien des ménages que des entreprises, mais surtout par la volonté exprimée par les dirigeants chinois de maintenir le niveau du yuan au plus bas face à l'évolution actuelle du dollar¹⁶⁰. Dans de telles conditions, il semble difficile d'envisager un ralentissement du taux d'investissement, et ce malgré la hausse constante du ratio de réserves obligatoires depuis 2006.

¹⁵⁹ Ainsi, la province du Xinjiang interdit l'importation de 48 denrées pour protéger la production locale ; le Jilin refuse la bière produite dans le Liaoning ; le Hunan empêche la sortie de céréales etc.

¹⁶⁰ Néanmoins, depuis juillet 2005, date de réévaluation du yuan et de l'« abandon » du change fixe avec le dollar, la hausse du yuan s'est accélérée régulièrement, passant de 2,6% en 2005 à 3,4% en 2006 et 6,9% en 2007. Ainsi, depuis juillet 2005, la monnaie chinoise a poursuivi son appréciation face à la devise américaine gagnant quelque 15%, en particulier ces derniers mois. Depuis le point bas de novembre 2007, le yuan s'est également apprécié de 4,5% face à l'euro.

Figure 61 : Taux d'intérêt en Chine (2003-2008)

Source : Mission Economique de Pékin, Direction des Relations Economiques Extérieures (mars 2008),

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXXIII de l'annexe

Pour résoudre le problème du surinvestissement chinois, Nicholas Lardy (2006) propose de relever la consommation nationale notamment en réduisant le taux d'épargne, qui demeure aujourd'hui à des niveaux élevés pour les raisons que nous avons présentées dans notre première grande partie (épargne de précaution, élévation des inégalités etc.). Celui-ci dépasse en effet les 50% du PIB, ce qui représente encore une fois un record mondial. Pour Lardy (2006), il serait donc utile de lutter contre les phénomènes de surproduction, et contre le surinvestissement, en agissant directement sur la demande nationale.

Pour ce faire, il s'agit surtout de baisser le taux d'épargne en diminuant les impôts (notamment pour les ruraux, catégories les plus touchées par les taxes), mais également en élevant les salaires et en augmentant les dépenses publiques (afin de limiter l'épargne de précaution qui vise aujourd'hui à faire face aux dépenses d'éducation, de santé et de vieillesse des ménages chinois). Cependant, une diminution des taxes rurales peine à se mettre en place ; de même, une réelle augmentation du salaire minimum qui concernerait la majorité des travailleurs n'a pas encore vu le jour¹⁶¹. Quant aux dépenses sociales, elles

¹⁶¹ Le gouvernement chinois a réduit la taxe agricole en 2006, mais cette baisse est compensée par l'élévation d'autres impôts : en fait, cette taxe ne correspondait qu'à un tiers du fardeau fiscal des paysans. En juillet 2006, le salaire minimum s'est élevé au niveau national, mais il ne concerne qu'une minorité de la main d'œuvre (à Pékin, seulement 2,4% de la force de travail gagne le salaire minimum), et il ne correspond souvent qu'à un cinquième du salaire local (Lardy, 2007). Par ailleurs, les autorités régionales sont libres d'appliquer ou non cette mesure.

pèsent de plus en plus sur la dette de l'Etat chinois : officiellement, cette dernière atteint seulement 20% du PIB, mais selon le gouverneur de la banque centrale chinoise, Dai Xiaolong, en 2002, elle correspondait déjà à plus de 60% du PIB si l'on prenait en compte les créances douteuses et les dettes des gouvernements locaux (Nhu Nguyen Ngo, 2004). Malgré la volonté du président Hu Jintao d'affronter cette consommation nationale insuffisante, dans le cadre de son programme de « société harmonieuse », les résultats apparaissent donc actuellement plutôt limités.

Pour lutter contre le surinvestissement, une autre solution serait de relever les taux d'intérêt qui sont actuellement très faibles¹⁶². Certes, seule une minorité d'entreprises accède aujourd'hui au crédit bancaire. Cependant, alors qu'aujourd'hui, il est rationnel, étant donné le faible niveau des taux d'intérêt, de réinvestir l'intégralité de ses profits (et non de les placer), une hausse des taux inciterait davantage les entrepreneurs à limiter leur réinvestissement, et ce d'autant plus lorsqu'ils doivent faire face à des phénomènes de surproduction. Par ailleurs, une telle hausse des taux ne risquerait pas de nuire à la consommation des ménages, en les incitant davantage à épargner qu'à consommer, car l'épargne des ménages est surtout une épargne de précaution qui ne dépend pas tant des taux d'intérêt que de l'insécurité économique ; de plus, depuis le début de la décennie 2000, ce sont les entreprises qui expliquent la majeure partie de l'épargne chinoise (le taux d'épargne des entreprises correspond à 24% du PIB, contre 20% pour les ménages) : une augmentation des taux d'intérêt stimulerait davantage une baisse de l'investissement des entreprises qu'une diminution de la consommation des ménages, ce qui permettrait de lutter contre la surproduction.

Cette remontée des taux d'intérêt serait également à l'origine d'une appréciation de la monnaie chinoise, ce qui limiterait les pressions inflationnistes et faciliterait l'importation de produits étrangers à des prix plus compétitifs qu'aujourd'hui. Selon Jonathan Anderson (2007), une évaluation du yuan ne serait pas néfaste pour la compétitivité du pays. En effet, la hausse des salaires chinois a été de 3-4% par an durant les années 1990, et malgré la légère hausse des prix qui en a résulté depuis 2004, les ventes ont continué de progresser. Jonathan Anderson explique ce phénomène par le pouvoir de marché de la Chine¹⁶³. Pour

¹⁶² Certes, la banque centrale chinoise joue aussi bien sur le niveau des réserves obligatoires que sur le taux d'intérêt de court terme. Ainsi, depuis 2006, le taux de réserves obligatoires a été augmenté plus de dix fois, pour atteindre 17,5% en juin 2008, et les taux d'intérêt ont également été relevés régulièrement. Pour l'instant, ces mesures sont considérées comme insuffisantes, et n'ont pas encore réussi à freiner la surchauffe.

¹⁶³ Par ailleurs, comme le rappelle Michel Aglietta (in Artus, 2008, p. 38), une grande partie de la valeur ajoutée des produits exportés par la Chine n'est pas chinoise, et ce en raison de l'importance du commerce d'assemblage étudié précédemment. Ainsi, « si un bien électronique grand public exporté par la Chine n'a que 15% de valeur ajoutée chinoise dans le prix, une réévaluation du yuan de 20% n'élèvera le prix de vente que de 3%. » Néanmoins, moins de 50% des exportations concernent des produits

lui, une hausse du yuan permettrait surtout de diminuer les phénomènes de surproduction, en dissuadant les industriels d'investir dans des secteurs connaissant des capacités de production oisives. Du fait de la faiblesse du yuan, on assiste ainsi depuis quelques années à une prolifération d'investissements dans le secteur de l'acier, de l'aluminium, de la machinerie etc., secteurs qui connaissent pourtant des phénomènes de surproduction importants. Cependant, l'analyse d'Anderson ne nous semble pas suffisamment rigoureuse, car la légère baisse des exportations depuis juillet 2005, date à partir de laquelle le yuan a commencé à légèrement s'apprécier, peut nous faire douter du « pouvoir de marché » évoqué par cet auteur.

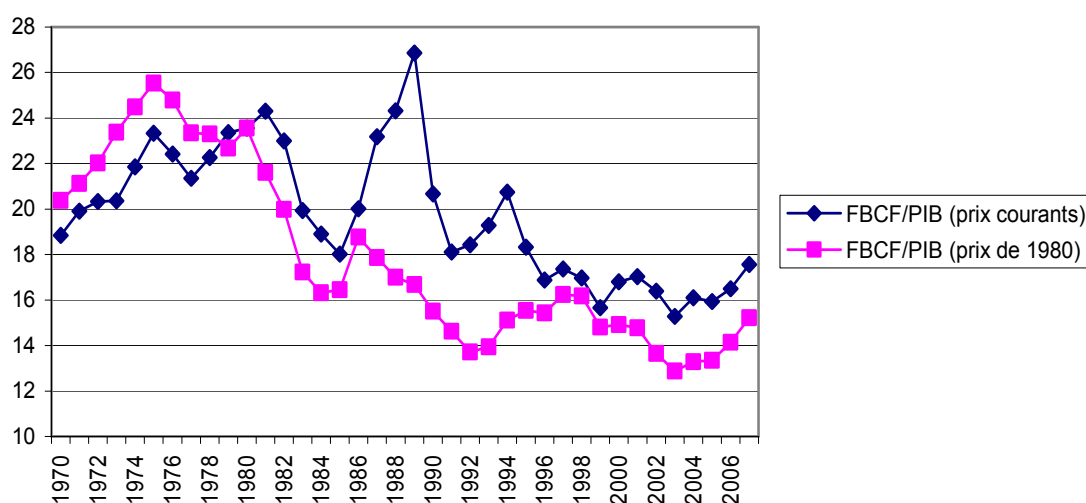
En Chine, il semble donc impératif de lutter par tous les moyens contre ce taux d'investissement excessif afin d'en finir avec les phénomènes de surproduction. Cependant, nous verrons que le processus d'accumulation s'accompagne d'une baisse du taux de profit qui n'est pas forcément liée à la surproduction de marchandises. Or, pour contrer cette baisse, il n'existe pas de solution plus bénéfique pour les industriels que d'accélérer sans cesse le processus d'accumulation afin d'élever la masse des profits.

Un investissement trop faible au Brésil ?

L'analyse du taux de formation brute de capital fixe brésilien

La baisse de l'investissement productif

Figure 62 : Taux de formation brute de capital fixe au Brésil à prix courants et constants (1970-2007)



Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur.

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXXIV de l'annexe

assemblés. Une appréciation du yuan engendrerait donc une perte de compétitivité de la majorité des produits chinois et une accentuation des phénomènes de surproduction.

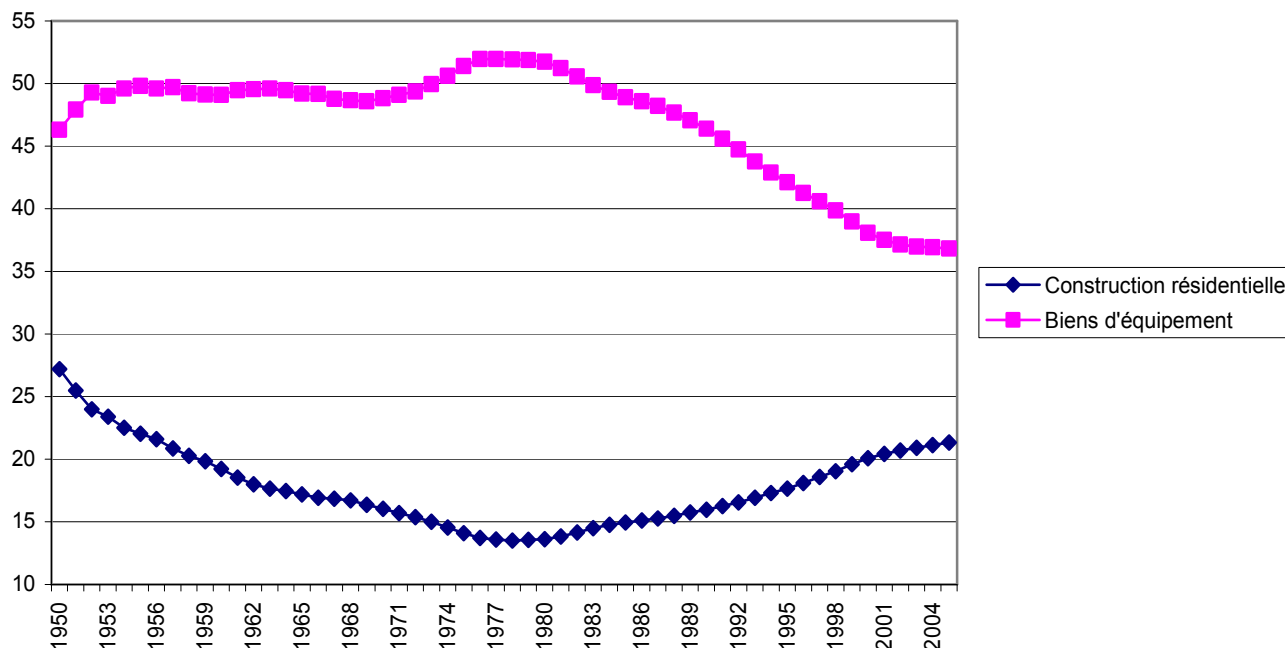
Paradoxalement, alors que le principal problème de la Chine est le surinvestissement, le Brésil doit plutôt faire face à un ralentissement de son processus d'accumulation, le taux de FBCF stagnant autour de 15% depuis une décennie. Pire, selon Aumara Feu (2004b) ou le IEDI (2007a), la stagnation (et non la baisse) du taux de FBCF entre 1998 et 2004 est due au fait que le coût du capital fixe ne cesse d'augmenter. En effet, si l'on prenait des prix constants pour le capital fixe (prix de 1980, d'après la figure n°62), le taux de FBCF aurait plutôt tendance à diminuer depuis 1998 (de 16% en 1998, à 13% en 2004), après avoir fortement chuté de 1977 à 1994. Certes, depuis 2004, le taux de FBCF (aussi bien celui à prix courants que celui à prix de 1980) augmente légèrement, mais il reste malgré cette variation inférieur à 20%.

Cette faiblesse du taux de formation brute de capital fixe s'accompagne d'une diminution relative de l'industrie nationale dans la création de valeur ajoutée. Ainsi, l'industrie de transformation représente moins de 18% du PIB en 2005 (contre 41% pour la Chine), alors que cette part était de 32% en 1986 (IEDI, 2005). Le Brésil est entré dans une phase de « désindustrialisation », phénomène qui s'observe aussi bien au niveau de sa structure productive que de ses exportations. Alors qu'en 1994, la part des produits manufacturés dans les exportations brésiliennes était de 57,3%, ces produits ne représentent aujourd'hui qu'un peu moins de 50% des exportations.

Cette désindustrialisation s'observe également en décomposant le capital fixe qui est utilisé chaque année. En effet, le capital fixe n'est pas forcément du capital productif participant au processus d'accumulation, car le taux de FBCF comprend aussi tout ce qui est investissement résidentiel, et ce dernier occupe une part croissante du stock de capital fixe (figure n°63). Par ailleurs, en 1979, les machines et biens d'équipement participaient pour 30% du total du capital fixe productif, alors que cette part n'est plus que de 17% en 2004 (Bruno, 2006). On assiste en effet à une importance grandissante des constructions résidentielles et industrielles. Le taux de formation brute de capital fixe concernant directement le processus d'accumulation (achat de biens d'équipement) est donc encore plus faible que le taux de FBCF qui est habituellement présenté.

Selon un récent rapport du BNDES (Teixeira, 2007), l'industrie de transformation et l'infrastructure nationales représentaient 52% de tout l'investissement réalisé dans l'économie brésilienne durant la décennie 1970, et en 2006, cette part n'est plus que de 29,6%. L'espace laissé par ces deux « secteurs » de l'économie est alors occupé par les services, ces derniers passant de 9% de la formation brute de capital fixe dans les années 1970, à 30% aujourd'hui. La construction résidentielle prend aussi une place importante, et représente actuellement plus de 20% de la FBCF.

Figure 63 : Part de la construction résidentielle et des biens d'équipement dans le stock de capital fixe au Brésil, en pourcentage (1950-2005)



Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXXV de l'annexe

Les explications traditionnelles : financiarisation de l'économie

Le Brésil présente donc un faible taux d'accumulation, et l'explication qui est généralement avancée pour appréhender ce phénomène repose sur l'analyse de la finance brésilienne. En effet, on assisterait dans ce pays à un processus de « financiarisation » de l'économie. Les rentiers accapareraient une part de plus en plus importante de la richesse nationale, du fait de taux d'intérêt très élevés, et ce aux dépens du processus d'accumulation. Cette financiarisation de l'économie serait donc responsable de la stagnation du taux d'investissement.

Ainsi, selon Miguel Bruno (2005), la place des rentiers augmente aux dépens de l'investissement productif en raison de l'insertion du Brésil au « processus actuel de globalisation » : les normes internationales¹⁶⁴ imposeraient aujourd'hui, selon Bruno, des

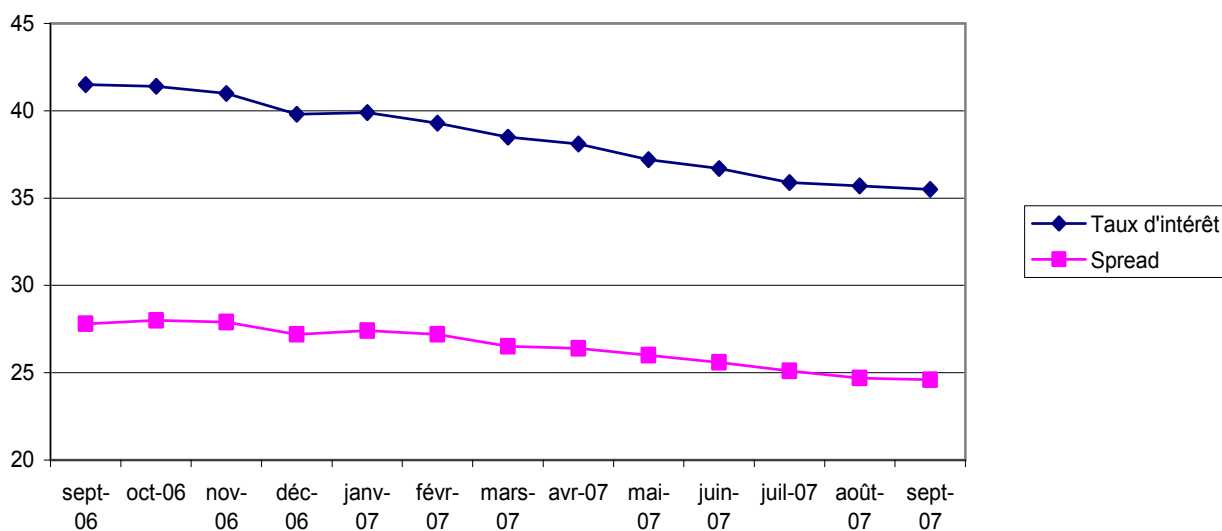
¹⁶⁴ Pourtant, dans son dernier ouvrage, Bresser-Pereira (2007, p. 197) insiste bien sur le fait que l'évolution des taux d'intérêt au Brésil ne reflète même plus l'évolution des primes de risque posées sur ce pays au niveau international. En effet, depuis plus de 10 ans, ces primes de risque ont fortement chuté...Aujourd'hui, seule la peur de l'inflation pousse la banque centrale à maintenir, ou à élever les taux d'intérêt (dernièrement, à la mi-avril 2008, les taux sont passés de 11,25 à 11,75%, puis à 12,25% en juin, car en février 2008, les prévisions d'inflation pour l'année atteignaient 10%, le plus haut niveau depuis 2005). Il n'en reste pas moins que cette peur peut être considérée comme irrationnelle, car il n'existe pas de tension sur les capacités de production, et la hausse des prix n'est donc pas due à une demande excessive qu'il serait nécessaire de freiner. Cette évolution, observée dans le monde entier, est

taux d'intérêt élevés, et l'élévation du poids de la charge de la dette diminuerait alors les profits dont bénéficient les investissements productifs, d'où le poids croissant de la finance et la financiarisation de l'économie brésilienne. Les taux d'intérêt brésiliens sont effectivement parmi les plus hauts du monde. Le Selic, taux d'intérêt de court terme, atteint en juin 2008 12,25%.

Ce qui explique le niveau élevé de ces taux, c'est la politique du gouvernement brésilien : ce dernier cherche à transformer sa dette extérieure en dette intérieure, et ce en rendant très attractifs les bons du Trésor brésiliens. Afin de rembourser la dette publique externe, des bons du Trésor sont mis en circulation, et sont rendus d'autant plus attractifs que les taux d'intérêt sont élevés. Cette politique existait déjà dans les années 1960, lorsque les bons du Trésor permirent de créer une classe moyenne en mesure de consommer et d'absorber une partie des capacités de production excédentaires.

Aujourd'hui, le paiement du service de la dette est assuré par la mise en circulation permanente de ces bons. Cette dernière est donc à l'origine d'une forte augmentation de la rente financière (flux total des intérêts et dividendes perçus par le système bancaire et financier brésilien), et d'une concentration de la richesse financière. En 2005, les cinq plus grandes banques brésiliennes avaient absorbé près de 70% des profits du système bancaire national (Boito Junior, 2006), et de 1994 à 2003, le profit des 10 plus grandes banques s'est accru de 1039%.

Figure 64 : Taux d'intérêt moyen et spread pour les emprunts des personnes juridiques et physiques au Brésil (2006-2007)



Source : Banco Central do Brasil, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXXVI de l'annexe

plutôt le résultat d'une forte augmentation du prix des matières premières qui ne peut évidemment être freinée par la hausse des taux d'intérêt.

Cette financiarisation de l'économie a évidemment un impact sur le taux de profit net et de là, sur l'investissement productif. Selon Reinaldo Gonçalves (2006), les taux d'intérêt élevés observés depuis 1995 participent à un mécanisme de transfert des revenus vers le secteur financier de l'économie. Le taux moyen d'investissement, de 1980-1994 à 1995-2004, est ainsi passé de 21,3% à 19,3% du PIB, alors que le taux d'intérêt (de court terme) se serait élevé de 3,8% à 12,3%. Ainsi, le taux de profit du capital financier diminuait seulement de 22,4% entre 1980 et 1994, à 19,4% (baisse de 13%) entre 1995 et 2004, alors que le taux de profit du capital productif¹⁶⁵ chutait de 8,2% à 5,6% (baisse de 32%) durant ces deux périodes (Gonçalves, 2006). La chute du taux de profit pour le capital financier est donc beaucoup moins importante que celle du taux de profit net (qui reste à la disposition des entrepreneurs une fois que les prélèvements financiers ont été soustraits au profit brut).

Les profits réalisés dans la finance se font au détriment de ceux demeurant dans le secteur productif, et ce en raison des taux d'intérêt élevés réclamés par les créanciers. Le taux auquel s'effectuent les emprunts des entreprises et des particuliers dépasse en effet 30% (figure n°64). Le spread bancaire (différence entre le taux d'intérêt de court terme et le taux réclamé par les banques) est supérieur à 20%, ce qui rend le crédit extrêmement coûteux. En réalité, les taux d'intérêt élevés observés au Brésil pénalisent l'investissement, non seulement en élevant la charge de la dette des entreprises, mais également en limitant l'offre de crédit : le volume du crédit correspondait à 80% du PIB en 1976, contre 30% en 2007.

Tableau 15: Taux d'intérêt moyen au Brésil pour différentes opérations bancaires

	Taux d'intérêt moyen
Chèque spécial	149%
Crédit personnel	48%
Acquisition de biens-véhicules	27%
Acquisition de biens-autres	55%
Général	38%

Source : Banco Central do Brasil

Un retour sur le poids de la finance, et une remise en question des explications traditionnelles

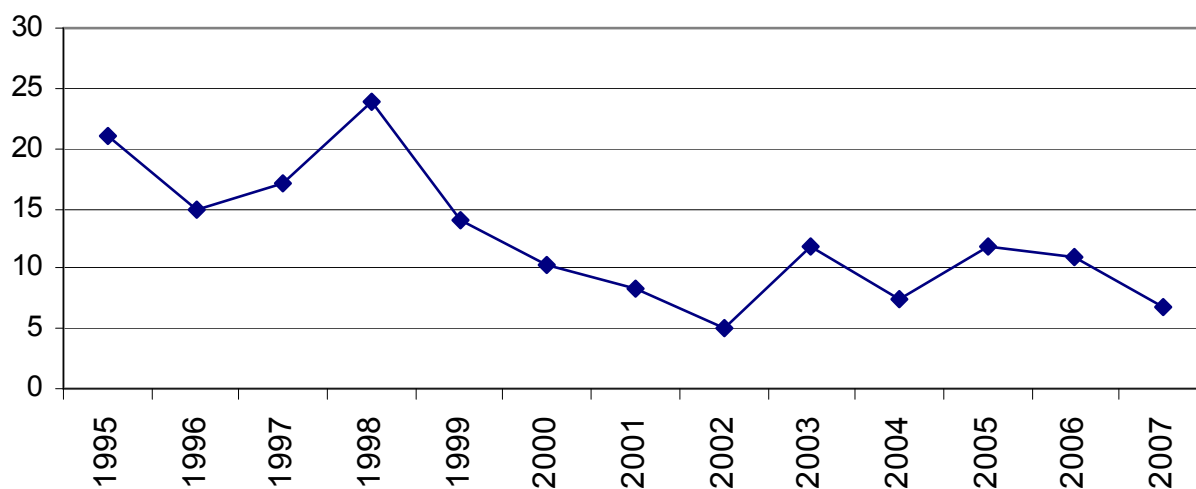
L'évolution des taux d'intérêt au Brésil

Le faible taux d'investissement brésilien s'expliquerait donc par la présence de taux d'intérêt beaucoup trop élevés. Le pays connaîtrait actuellement une période exceptionnelle de « financiarisation » de l'économie, due à l'essor des marchés financiers au niveau mondial (Bruno, 2005). Cependant, alors même que les marchés financiers n'étaient pas

¹⁶⁵ Le taux de profit du capital productif correspond ici à la relation entre les profits nets réalisés et les fonds propres de l'appareil productif.

aussi développés qu'aujourd'hui, en 1982, Maria de Conceição Tavares observait déjà que « des taux d'intérêt élevés s'accompagnaient de l'expansion de la dette externe, dette dont les titres devenaient encore plus attractifs pour placer les ressources oisives des grandes entreprises et des banques »¹⁶⁶ (Serra, 1982, p. 137). Dès la fin des années 1970, l'économie brésilienne faisait donc face à un ralentissement de son taux d'investissement en raison de l'importance des taux d'intérêt. Cette époque n'était pourtant pas encore caractérisée par un essor de la finance mondiale.

Figure 65 : Taux d'intérêt réel de court terme Selic (1995-2007)



*Source : IPEADATA, graphique effectué selon les calculs de l'auteur (Taxa Selic - Indice IPCA),
Graphique réalisé par l'auteur,*

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXXVIII de l'annexe

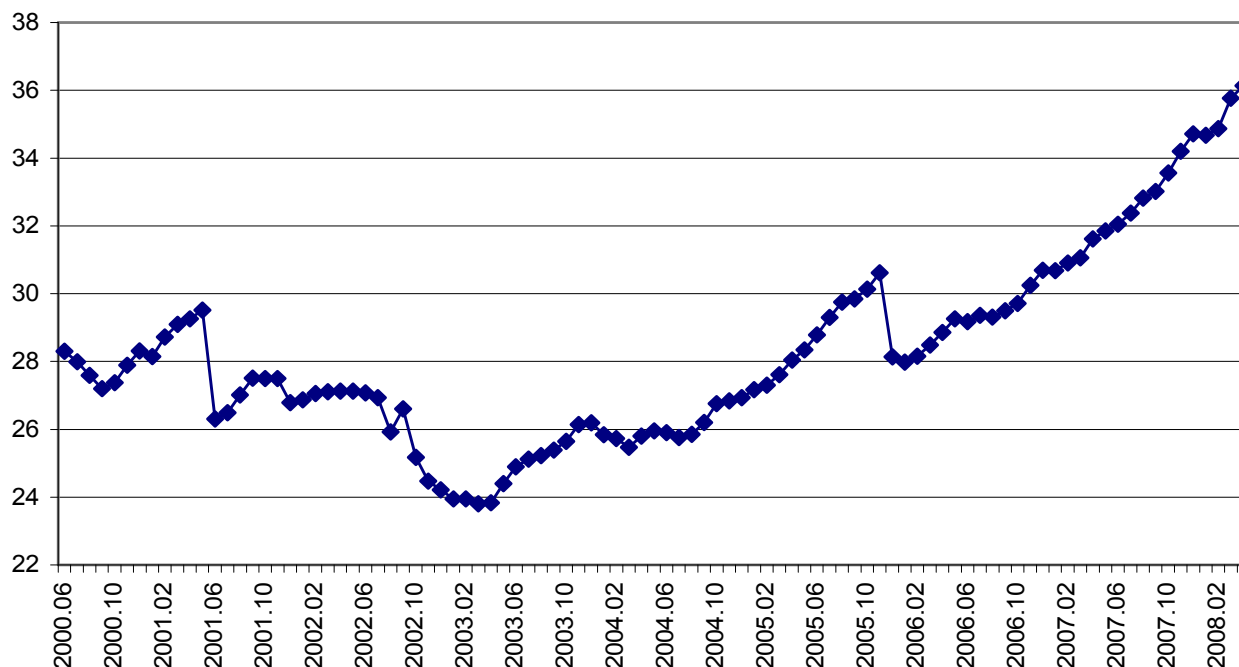
Par ailleurs, les taux d'intérêt réels (figure n°65) auraient actuellement plutôt tendance à baisser (le taux réel de court terme passant de 25% en 2000, à 8,60% en 2008 (le taux selic atteignant 12,25% en juin 2008 et l'inflation 3,65%)), ce que Miguel Bruno est incapable d'expliquer. Pourquoi le processus de financiarisation de l'économie est-il aujourd'hui aussi important alors que les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi faibles, depuis 15 ans, dans ce pays ? Là demeure le paradoxe que nous essaierons de résoudre dans la prochaine partie grâce à la théorie de Karl Marx sur la baisse tendancielle du taux de profit.

Par ailleurs, le crédit semble se trouver sur une pente ascendante depuis 2003, mais cela ne se traduit pas pour autant par une véritable reprise du processus d'accumulation. La formation brute de capital fixe continue d'être inférieure à 20% du PIB, alors que les opérations de crédit sont passées de 25% à 35% du PIB entre 2003 et 2007 (figure n°66). L'investissement ne reprend donc pas, malgré la baisse des taux d'intérêt (figure n°64) et l'augmentation des opérations de crédit dans l'économie brésilienne. La thèse de la

¹⁶⁶ Traduction de l'auteur

financiarisation ne semble donc plus une explication si pertinente pour expliquer le ralentissement du processus d'accumulation et le faible taux d'investissement observés dans le pays.

Figure 66 : Opérations de crédit effectuées au Brésil en pourcentage du PIB (2000-2008)

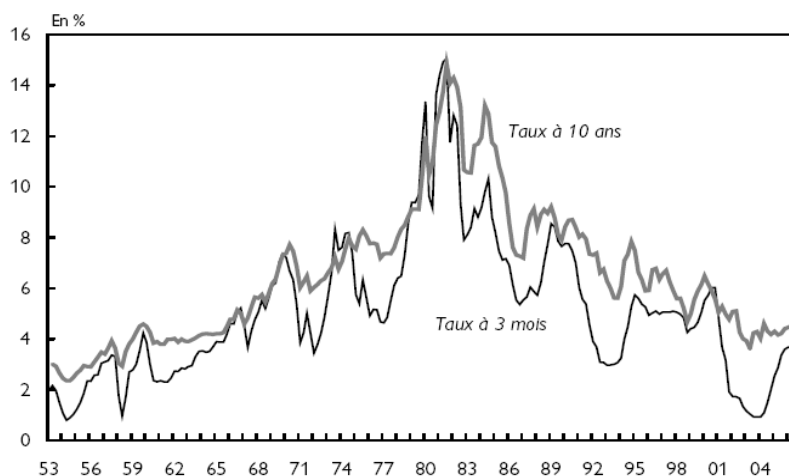


Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur.

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXXVII de l'annexe

De même, à l'échelle mondiale, l'abondance d'épargne engendre des taux d'intérêt extrêmement faibles, comme le montre l'évolution des taux d'intérêt aux Etats-Unis depuis 1950 (figure n°67). L'épargne mondiale n'a jamais été aussi élevée. La rente croissante des pays pétroliers (due à l'augmentation du prix du pétrole), l'épargne excédentaire des pays asiatiques (causée notamment par le ralentissement de l'investissement dans ces pays, excepté la Chine, depuis la crise de 1997), ainsi que le faible taux d'investissement expérimenté par l'ensemble des pays développés depuis la fin des Trente Glorieuses, sont à l'origine d'une épargne extrêmement abondante (Brender et Pisani, 2007). Cette dernière sert notamment à financer l'endettement états-unien, mais peut aussi expliquer l'essor sans précédent du secteur financier.

Les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi faibles (depuis 15-20 ans), aussi bien au Brésil que dans le reste du monde, et une autre explication que celle proposée par Bruno doit donc être proposée pour compléter cette analyse et mieux appréhender le ralentissement du processus d'accumulation.

Figure 67 : Taux d'intérêt nominaux aux Etats-Unis (1953-2005)

Sources : Réserve fédérale, prévision OFCE octobre 2005.

La nécessité de trouver une nouvelle explication

Le faible taux d'investissement du Brésil ne peut donc pas s'appréhender comme la conséquence du poids croissant de la finance et du niveau élevé des taux d'intérêt. S'il est vrai qu'une corrélation entre la baisse du taux d'investissement et l'augmentation des revenus en provenance de la finance est observable, on doit admettre que le lien qui existe entre les deux phénomènes n'est pas la relation de cause à effet étudiée précédemment.

En effet, depuis la deuxième moitié de la décennie 1990, les taux d'intérêt ont diminué dans ce pays, ce qui d'après la thèse de Bruno, aurait dû relancer l'investissement. Or, le taux de formation brute de capital fixe continue pourtant de stagner (et même de décliner, jusqu'en 2004), et c'est pourtant là que la finance connaît un réel essor. Il est donc nécessaire de trouver une autre explication au faible taux d'investissement du Brésil.

Jusqu'aux années 1980, la théorie consistant à montrer le lien entre finance et baisse du taux d'investissement cherchait surtout à démontrer la relation inverse à ce que nous avons étudié jusque là. Pour les auteurs de l'époque, ce n'est pas le poids croissant de la finance qui engendre une diminution ou une stagnation du taux d'investissement, mais c'est plutôt la baisse des incitations à investir qui stimule la croissance du secteur financier. Ainsi, selon Luiz de Mello Belluzzo (1982, p. 141), « devant une baisse du taux de profit attendu, pour de nouveaux investissements productifs dans les mêmes secteurs, la masse de profit est orientée vers des investissements financiers et des immobilisations de caractère spéculatif qui, à leur tour, provoquent une réalimentation de l'inflation »¹⁶⁷

¹⁶⁷ Traduction de l'auteur. Cette analyse semble pourtant s'opposer aux conclusions auxquelles aboutit actuellement Belluzzo (Almeida et Belluzzo, 2002). Cet économiste préfère en effet suivre l'une des branches de la pensée dominante, la théorie keynésienne, pour expliquer la stagnation actuelle du Brésil (celle-ci étant due à des taux d'intérêt trop élevés...).

Pour mieux saisir la situation actuelle, il semble donc important d'étudier l'évolution du taux de profit. Celle-ci serait-elle responsable d'une stagnation de la formation brute de capital fixe ? Les capitalistes préféreraient ainsi orienter leurs revenus vers des secteurs plus rentables que le secteur productif, ce qui expliquerait l'essor actuel de la finance. La théorie de Marx sur la baisse tendancielle du taux de profit est-elle en mesure de nous faire mieux comprendre ce qui se produit depuis plusieurs décennies, aussi bien en Chine qu'au Brésil ? C'est ce que nous chercherons à analyser dans la prochaine sous-partie. Nous essaierons également de comparer l'évolution des deux pays, et de mieux cerner, grâce à cette théorie, les possibilités qui s'offrent aujourd'hui à la Chine de lutter contre son phénomène de surinvestissement.

d. La baisse du taux de profit en Chine et au Brésil

Dans cette partie, nous chercherons à montrer le lien qui peut exister entre la théorie sur la baisse tendancielle du taux de profit, et les problèmes que rencontre l'investissement en Chine et au Brésil. Les données offertes par les offices de statistiques des deux pays étudiés concernent des grandeurs si difficiles à calculer¹⁶⁸, que nous insistons bien ici sur le fait que les résultats obtenus ne sont que des estimations, et que seule nous importe l'évolution de ces grandeurs. Dans les deux pays, la composition organique du capital n'a pas cessé d'augmenter depuis plus de deux décennies. Or, une telle évolution risque de peser, dans certaines circonstances (notamment si la hausse de la composition organique est supérieure à l'augmentation du taux d'exploitation) sur le niveau du taux de profit, taux correspondant à la formule suivante : $(p/v)/((c/v) + 1)$, avec p/v comme taux d'exploitation et c/v composition organique du capital. Cependant, pourquoi les deux pays connaissent-ils dans ce cas des situations différentes, la Chine se confrontant à un problème de surinvestissement, alors que le Brésil présente plutôt un défaut d'investissement ? Une présentation de l'évolution du taux de profit dans ces deux pays peut nous aider à mieux comprendre des différences aussi importantes.

¹⁶⁸ Par ailleurs, les chiffres fournis par les deux pays ne sont pas toujours fiables, et ce notamment dans le cas de la Chine. En effet, il a longtemps été reproché à la Chine de surestimer son produit intérieur brut, notamment parce que les données fournies par les différentes provinces chinoises étaient gonflées afin de prouver que ces provinces avaient bien atteint les objectifs fixés par le pouvoir central. Par exemple, plutôt que de prendre en compte la production vendue pour calculer la valeur ajoutée, les bureaucrates préféreraient calculer cette dernière en se basant sur l'ensemble de ce qui était produit ; évidemment, lorsque la province fait face à des phénomènes de surproduction importants, cette méthode de calcul tend à gonfler considérablement le résultat obtenu... (Gipouloux, 2005, pp. 36-40)

Calcul du taux de profit

Pour calculer ce taux de profit qui, selon Marx, correspond à $PI/(C + V)$, nous considérons qu'il est possible de reprendre les données économiques fournies par les offices de statistiques des deux pays étudiés. Pour Marx, le taux de profit se calcule pourtant en valeur, et non en prix. Bien qu'il ne soit pas pertinent de revenir ici sur le débat prix/valeur lancé depuis le début du XX^e siècle, nous ferons l'hypothèse qu'au niveau national la somme des prix correspond à la somme des valeurs. Pour notre calcul, le débat sur la transformation de la valeur en prix sera donc mis de côté.

Quant aux données utilisées, nous ferons l'hypothèse que ce qui se rapproche le mieux de la plus-value correspond au PIB auquel on soustrait la masse salariale (chez Marx, la valeur de la production correspond à $PI + V + C$. Or, le PIB, somme des valeurs ajoutées, ne prend pas en compte les « consommations intermédiaires », que nous pouvons assimiler à C, mais contient la masse salariale qu'il est donc nécessaire de soustraire pour obtenir la plus-value). En ce qui concerne le capital constant, nous prenons le stock de capital fixe utilisé auquel nous soustrayons l'investissement résidentiel qui, bien que faisant partie de la FBCF, ne participe pas au processus d'accumulation au sein de l'appareil productif. Enfin, pour le capital variable, nous prenons simplement la masse salariale du pays ; selon Marx, le capital variable ne correspond pourtant qu'aux seuls travailleurs productifs. Néanmoins, nous ne ferons pas cette distinction, car aussi bien au niveau statistique que théorique, il est extrêmement difficile de distinguer ces travailleurs des improductifs ; d'autre part, la masse salariale, relativement au stock de capital fixe, est très faible, et soustraire les salaires des improductifs ne changerait presque rien.

La baisse de la productivité du capital¹⁶⁹

On ne peut analyser la baisse du taux de profit dans un pays, sans y étudier l'évolution de la productivité du travail et du capital. En effet, ces deux productivités influent sur la composition organique du capital. Pour les besoins de notre analyse, nous considérerons que la composition organique correspond à ce que nous appelons généralement intensité capitaliste. Si la hausse de la productivité du travail dépasse celle du capital, alors la composition organique du capital (ou l'intensité capitaliste) connaîtra une évolution à la hausse, et réciproquement. Pour faire simple, si l'augmentation de la

¹⁶⁹ Il pourrait nous être fait le reproche d'utiliser le terme de « productivité du capital », car, selon une approche marxiste, seul le travail est en mesure de créer de la plus-value, et de là, seul le travail est productif. Cependant, pour les besoins de notre analyse, et au risque d'engendrer des querelles sur les termes utilisés, nous passerons outre cette critique. De même, alors que chez Marx, le capital constant correspond aux biens d'équipement et aux matières premières (c'est-à-dire, à tous les éléments qui sont en mesure de transmettre leur propre valeur à la marchandise sans en produire eux-mêmes), nous ne prendrons ici que le capital fixe, c'est-à-dire les moyens de production matériels qui ne sont pas détruits au cours du processus de production et dont la durée de vie est supérieure à un an. Afin de faciliter la comparaison entre nos deux pays, et de bénéficier de données semblables, nous omettrons donc les matières premières (capital circulant) dans notre calcul du capital constant. Additionner le coût de ces matières premières au capital fixe obtenu changerait d'ailleurs peu nos résultats, car ce coût demeure négligeable en comparaison de celui des biens d'équipement ; surtout, cette prise en compte des matières premières ne ferait que renforcer les résultats obtenus, car elle tendrait à élever encore davantage la composition organique du capital. Rappelons que nos calculs sur le taux de profit et la composition organique du capital ne sont que des estimations, et que seule nous importe l'évolution de ces deux grandeurs.

productivité du travail est supérieure à celle de la productivité du capital, alors l'évolution du rapport capital sur travail est positive.

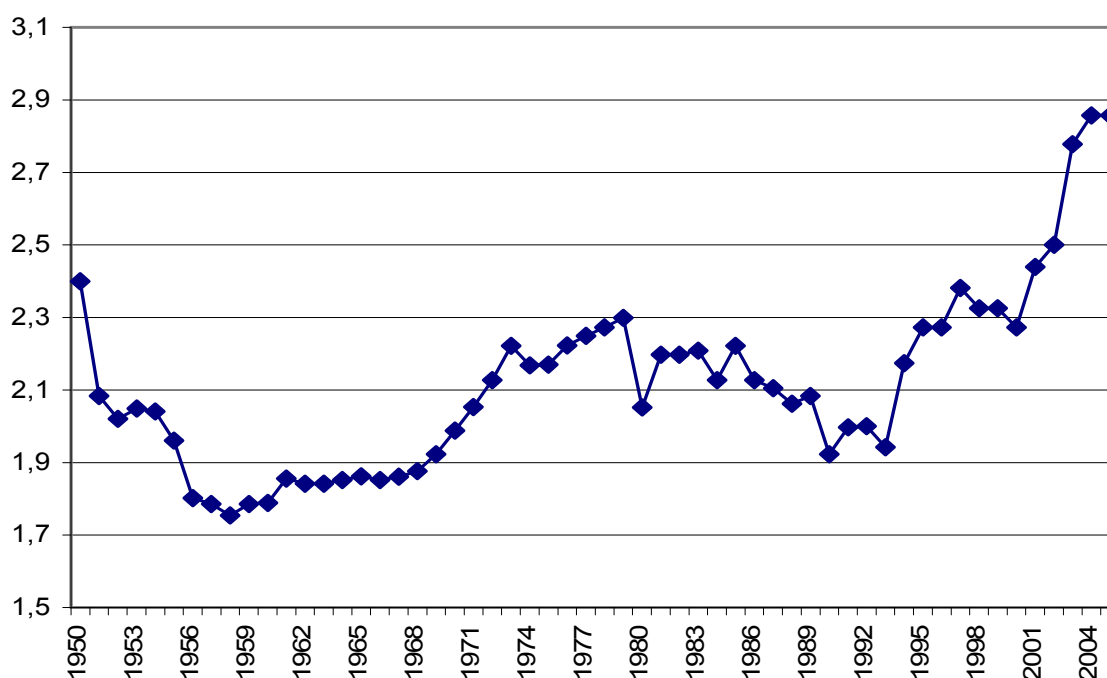
La baisse de la productivité du capital au Brésil

Une conséquence de la hausse du prix des biens d'équipement ?

Dans le cas du Brésil, d'après les figures n°68 et 69, réalisés à partir des données d'IPEADATA, la productivité du travail (en valeur, c'est-à-dire le rapport de la valeur ajoutée réalisée, le PIB, sur la masse salariale utilisée) connaît essentiellement des périodes de hausse (hormis de 1950 à 1957, et de 1980 à 1990), alors que la productivité du capital (rapport PIB/capital fixe utilisé par l'appareil de production) ne cesse de chuter, sauf dans la récente période où elle entre dans une phase de stagnation (et même de légère hausse) entre 1990 et aujourd'hui, et durant la période du « Miracle économique » (de 1966 à 1974).

Dans ces conditions, on ne peut que comprendre l'augmentation constante de la composition organique observée depuis 1950, le rapport entre le stock de capital fixe et la masse salariale passant de 2 à 5 entre 1950 et 2005 (figure n°70). Comment expliquer la chute de la productivité du capital au Brésil sur une aussi longue période, de 1950 jusqu'au début des années 1990 ? Nous présenterons ici les interprétations exposées traditionnellement, puis nous reviendrons par la suite à la théorie de Marx.

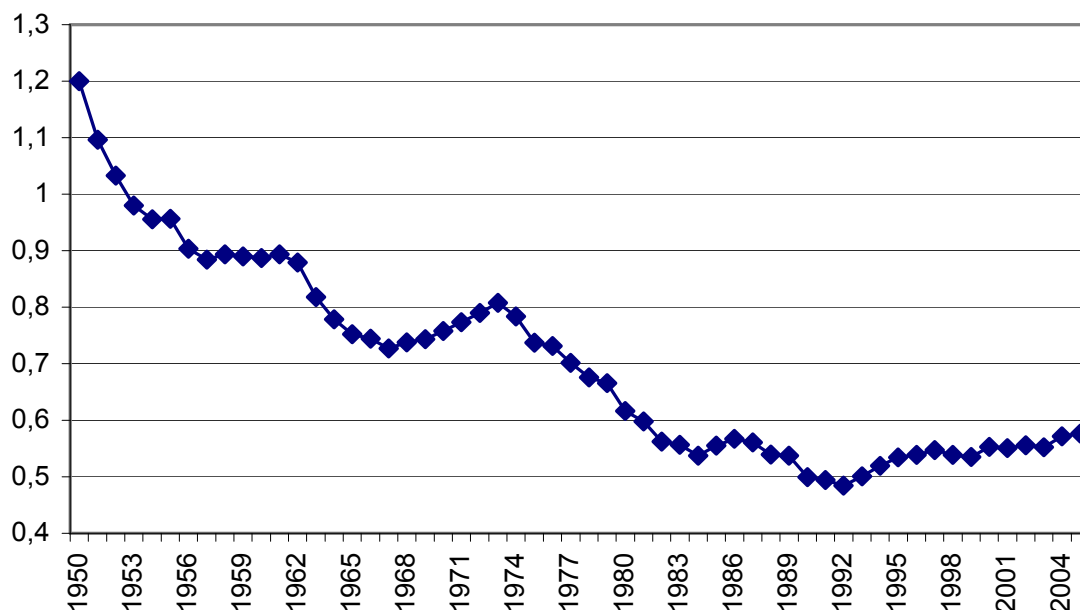
Figure 68 : Productivité du travail au Brésil (1950-2005)



Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur (Productivité du travail en valeur : PIB/masse salariale),
Graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXXIX de l'annexe

Figure 69 : Productivité du capital au Brésil (1950-2005)

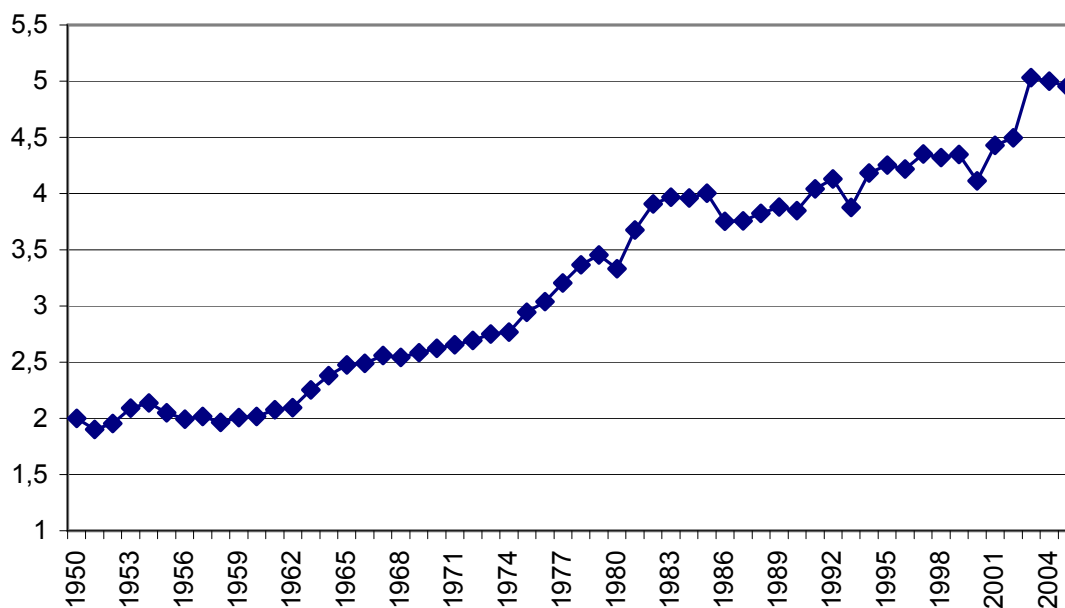


Source : IPEADATA, (Productivité du capital en valeur : PIB/stock de capital fixe),

Graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXXIX de l'annexe

Figure 70 : Composition organique du capital au Brésil (1950-2005)



Source : IPEADATA, (Composition organique du capital : Stock de capital fixe/Masse salariale),

Graphique réalisé par l'auteur,

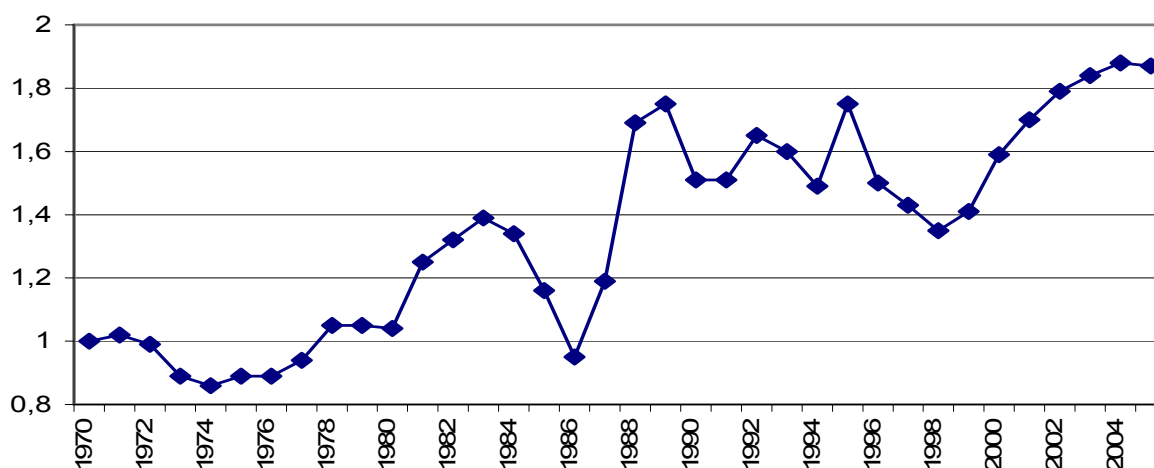
Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXXIX de l'annexe

Pour Regis Bonelli (2005), la hausse du prix relatif de l'investissement, ainsi que la baisse de la productivité du capital qui en découle, est causée par l'inefficacité de la production nationale de biens d'équipement, mais aussi par le comportement des oligopoles et par l'augmentation des capacités de production oisives. L'inefficacité de l'appareil

productif serait donc responsable d'une augmentation très forte du prix des biens d'équipement.

Effectivement, le prix de l'investissement¹⁷⁰ ne cesse d'augmenter, ce qui fausse d'ailleurs l'étude de l'évolution de la formation brute de capital fixe. D'après Aumara Feu (2004b), si nous ne prenons pas en compte l'évolution du coût de l'investissement, le taux de formation brute de capital fixe aurait tendance à stagner depuis 1998 (de 1999-2002 à 2003-2006, le taux d'investissement annuel moyen serait passé de 16,5% à 16,1%) ; or, à prix constants (prix de 2000), ce taux diminue (durant ces mêmes périodes, il passe de 16,4% à 15,1%). Le IEDI (2007a) révèle ainsi que le prix des biens d'équipement n'a jamais été aussi élevé, ce qui, d'après la thèse de Bonelli, devrait théoriquement engendrer une baisse de la productivité du capital.

Figure 71: Prix de l'investissement fixe en biens d'équipement au Brésil, relativement au prix des biens de consommation finale, 1970 = 1 (1970-2005)



Source : IEDI (2007a), graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XL de l'annexe

Cependant, le lien existant entre la baisse de la productivité du capital et le prix croissant des biens d'équipement est remis en cause par l'évolution récente. Lucilene Morandi (2005) observe comme nous que la productivité du capital connaît une légère évolution à la hausse depuis le début des années 1990 (figure n°69). L'explication donnée par Morandi est que l'appréciation de la monnaie brésilienne, qui tend à peser sur le prix des biens d'équipement importés, contribue à élever la productivité du capital, et expliquerait en partie, avec l'ouverture commerciale de plus en plus forte, l'évolution récente de cette productivité. Cette ouverture, et l'importation croissante de biens d'équipement, aideraient à remédier au problème d'inefficacité de l'appareil productif

¹⁷⁰ Le prix de l'investissement correspond à la relation entre le prix des biens d'équipement et de l'infrastructure utilisés par l'appareil productif, et le prix des biens de consommation.

national mise en avant dans la théorie de Bonelli. Ces importations permettraient de baisser le prix des biens d'équipement, et empêcheraient donc la productivité du capital de baisser.

Cependant, comme l'ont montré les travaux du IEDI (2007a), les prix des biens d'équipement n'ont jamais été aussi hauts, ce qui remet également en cause la thèse de Morandi. L'élévation de la productivité du capital ne peut donc pas s'expliquer par l'évolution du prix de l'investissement. Celui-ci n'a jamais été aussi haut, et pourtant, le pays connaît depuis presque deux décennies la période la plus longue durant laquelle l'appareil productif ne se confronte pas à une baisse de la productivité du capital.

Ou une conséquence du processus d'accumulation ?

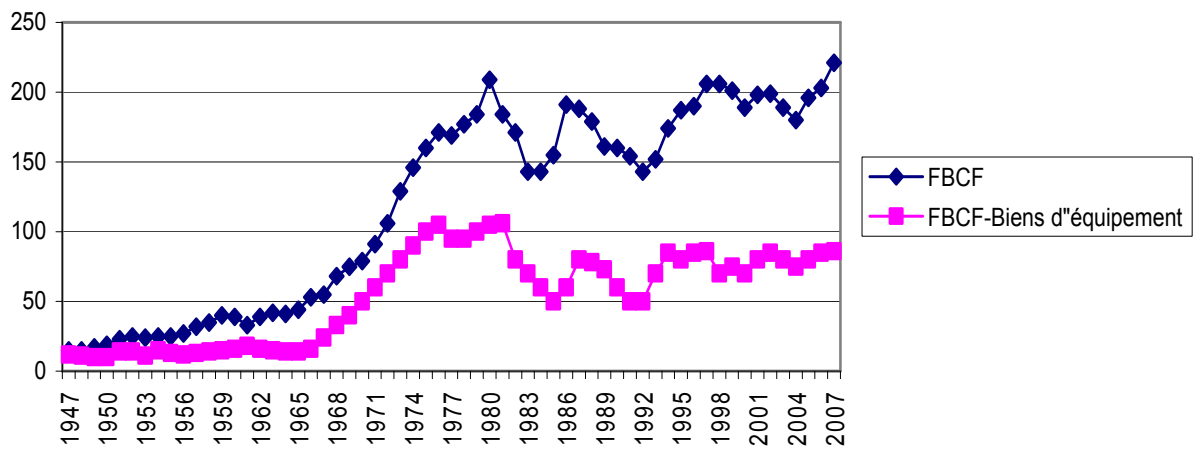
Il est donc nécessaire de trouver une nouvelle explication à la hausse récente de la productivité du capital. Selon Aumara Feu (2004a), cette dernière s'explique surtout par le ralentissement du processus d'accumulation. En effet, ce ralentissement implique que les entrepreneurs ne renouvellent pas leurs biens d'équipement, et limitent ainsi l'augmentation du stock de capital fixe (figure n°72). De là, il s'ensuit, certes, une moindre augmentation de la valeur ajoutée, mais surtout, le non-renouvellement des biens d'équipement permet d'engendrer une plus forte hausse de la productivité du capital : dans la formule de la productivité du capital, le dénominateur (le stock de capital fixe) s'élève alors moins rapidement que le numérateur (valeur ajoutée).

De la même manière, l'une des explications à la baisse récente des inégalités de revenus au Brésil repose sur l'observation d'une plus forte utilisation de main d'œuvre (relativement au capital utilisé) qu'auparavant, notamment dans le secteur formel. D'après l'OCDE, l'élasticité de la demande de main d'œuvre à la croissance est ainsi passée de 0,4 dans la période 1992-1996, à une moyenne de 0,9 entre 1992 et 2004. La productivité du capital peut donc s'élever, car on observe une substitution du travail au capital qui explique que la valeur ajoutée s'élève plus rapidement que le stock de capital fixe.

La hausse de la productivité du capital actuelle s'explique donc par le ralentissement du processus d'accumulation. De même, la baisse de cette productivité, de 1950 jusqu'à la décennie 1980, peut se comprendre comme la conséquence d'un taux d'investissement extrêmement important. Du fait de ce fort taux d'investissement, le stock de capital fixe ne cessait d'augmenter et les biens d'équipement étaient sans cesse renouvelés (notamment pour faire face à la concurrence), ce qui pesait fortement sur la productivité du capital, alors qu'au contraire la productivité du travail connaissait plutôt une évolution à la hausse. Nous rejoignons ici la thèse de Marx : lors du processus d'accumulation, de plus en plus de capital constant est utilisé, et ce aux dépens du capital variable, ce qui tend à augmenter la composition organique du capital. Effectivement, dans une telle situation, la productivité du

capital ne peut que baisser (étant donné qu'on utilise de plus en plus de capital fixe), et la productivité du travail augmenter (étant donné qu'on utilise de moins en moins de main d'œuvre). Certes, dans une situation de progrès technique considérable et répandu à l'ensemble de la sphère productive, il est possible de discerner une augmentation simultanée de la productivité du travail et de la productivité du capital. Cependant, une telle situation n'est observable que dans les périodes de rattrapage technologique, ce qui peut s'appréhender aussi bien sur le plan historique que se comprendre sur le plan purement théorique.

Figure 72 : Formation brute de capital fixe (FBCF), et FBCF orientée vers l'achat de biens d'équipement, base 10 en 1947 (1947-2007)



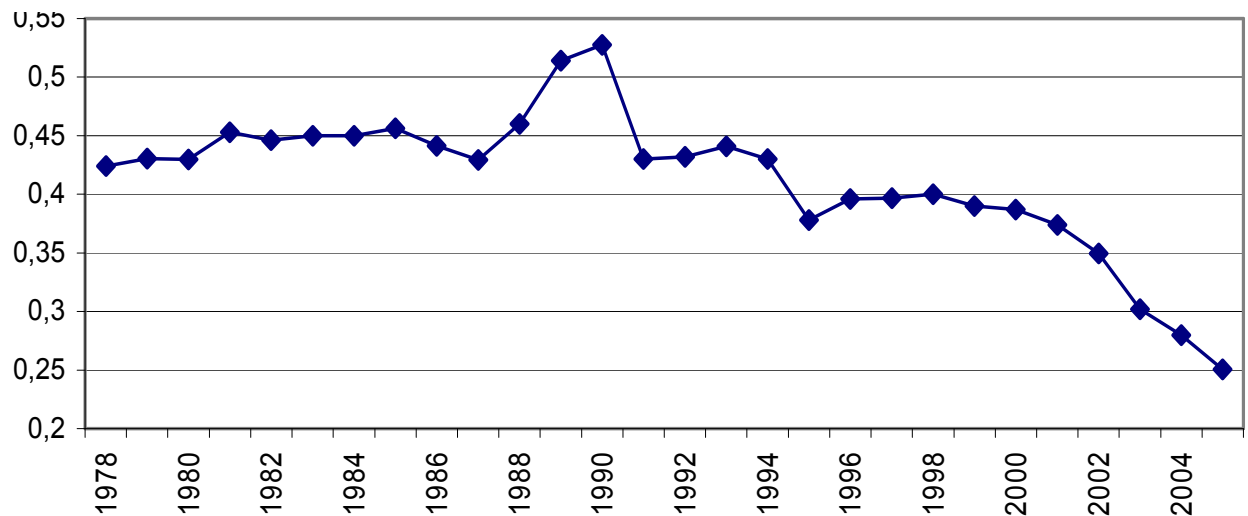
Source : IEDI (2007a), graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XLI de l'annexe

La baisse de la productivité du capital en Chine

Phénomènes de surproduction et baisse de la productivité du capital

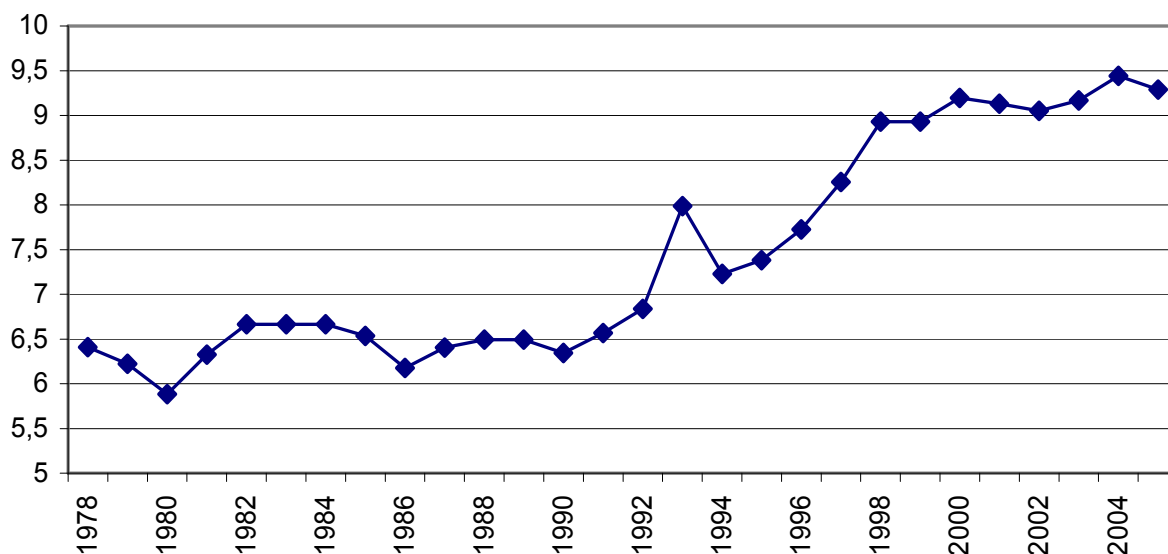
Figure 73 : Productivité du capital en Chine (1978-2005)



Source : China Statistical Yearbook, (Productivité du capital en valeur : PIB/stock de capital fixe),

Graphique réalisé par l'auteur,

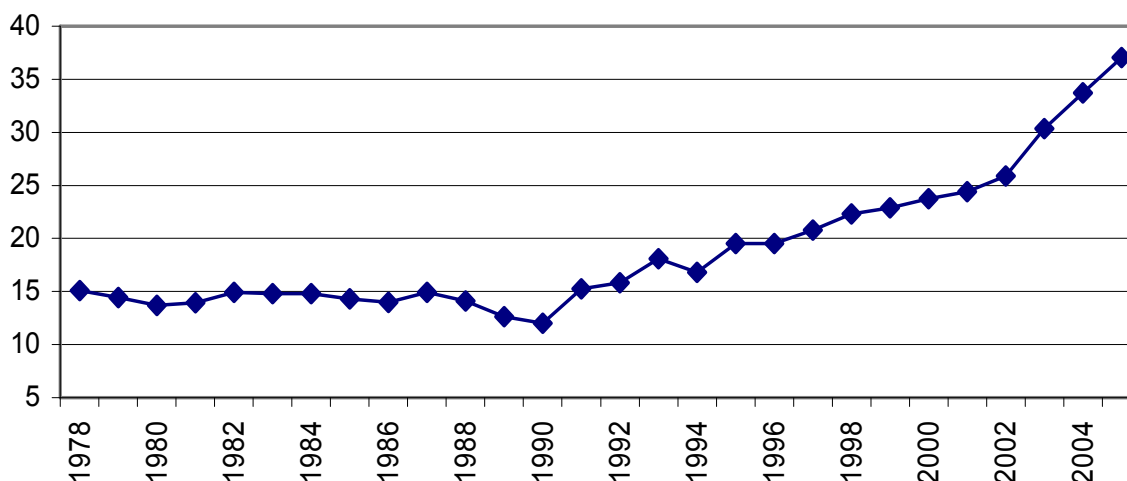
Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XLII de l'annexe

Figure 74 : Productivité du travail en Chine (1978-2005)

Source : China Statistical Yearbook, (Productivité du travail en valeur : PIB/masse salariale),

Graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XLII de l'annexe

Figure 75 : Composition organique du capital en Chine (1978-2005)

Source : China Statistical Yearbook, (Composition organique du capital : Stock de capital fixe/Masse salariale),

Graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XLII de l'annexe

Avant de présenter le mouvement du taux de profit du Brésil, nous reviendrons sur le cas de la Chine et sur l'évolution de la productivité du capital dans ce pays. La Chine est aujourd'hui confrontée à un problème de surinvestissement. Or, ce « surinvestissement » se manifeste dans le fait que la productivité globale des facteurs tend à stagner, et que la forte hausse de la productivité du travail, observée dans ce pays depuis 1991, s'obtient essentiellement par une baisse de la productivité du capital, et donc par une hausse de la composition organique. Il s'agit juste d'insister ici sur le fait que la Chine connaît la situation inverse de celle du Brésil : la productivité du capital tend à y baisser depuis 1991,

ce qui, parallèlement à une hausse de la productivité du travail, engendre une forte augmentation de la composition organique.

La baisse de la productivité du capital est souvent vue comme la conséquence directe des phénomènes de surproduction. Par exemple, une telle évolution serait due, pour Cieniewski (2006), à la multitude d'entreprises de petite taille qui restent en activité pour des raisons sociales ou dans l'espoir d'un repreneur. Cette faible concentration tend à provoquer une guerre des prix et une croissance en volume extrêmement forte de la production. Depuis 2004-2005, on observe ainsi une augmentation de la proportion d'entreprises non rentables et un tassement de la productivité (Cieniewski, 2006).

Le niveau important des inégalités permet aux classes les plus aisées de mobiliser beaucoup de capitaux ainsi qu'une main d'œuvre extrêmement bon marché. De là, la production se met à excéder régulièrement les capacités de consommation nationale. Même si les exportations peuvent contribuer à absorber en partie cette forte production, elles ne sont pas en mesure de remplacer tout un marché intérieur. La majorité des entreprises fonctionnent souvent en dessous de 60% de leurs capacités. Dans une telle situation, le stock de capital fixe peut apparaître excessivement élevé (en raison de la difficulté à l'adapter aux fluctuations économiques) relativement à ce qui est produit, ce qui pèse sur la productivité du capital. Au contraire, il est beaucoup plus simple de diminuer le volume de main d'œuvre utilisé : c'est la raison pour laquelle la productivité du travail n'est pas poussée à la baisse par ces phénomènes de surproduction. Bien au contraire, cette productivité est en hausse...

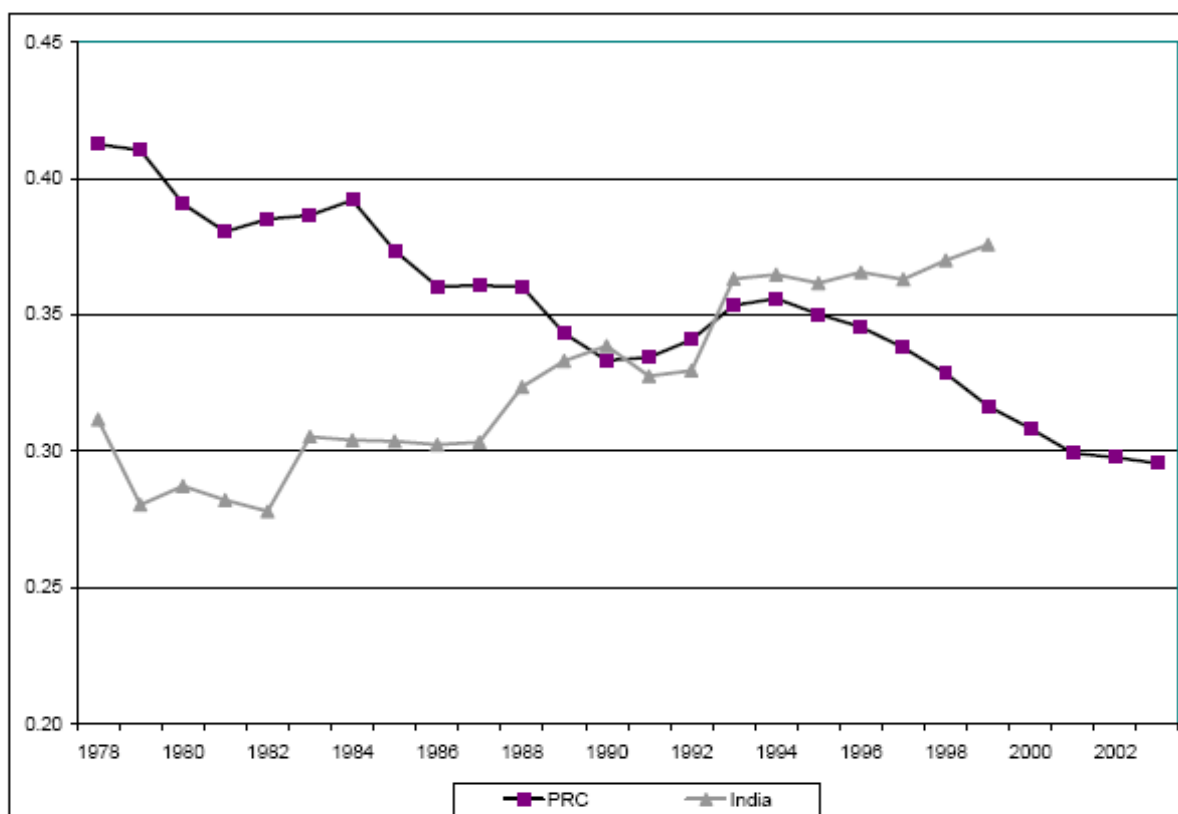
Hausse de la productivité du travail et baisse du taux de profit

L'augmentation considérable de la productivité du travail dans la Chine des années 1990 s'explique notamment par la perte de la protection assurée à de nombreux salariés par les entreprises d'Etat, ces dernières disparaissant peu à peu du paysage économique. Le taux d'exploitation s'élève aussi brusquement pour répondre à l'ouverture économique du pays et à la concurrence internationale. Il est indispensable pour ce pays de s'adapter aux nouvelles techniques de production, et de remplacer progressivement le travail par du capital. Cela se manifeste notamment par une très faible élasticité de la demande de travail à la croissance économique : selon l'OCDE, cette élasticité atteint seulement 0,1 dans la décennie 1990, alors que cette valeur est proche de 1 dans le cas du Brésil. L'appareil de production produit donc de plus en plus de marchandises avec, proportionnellement, de moins en moins de travail, ce qui élève considérablement la productivité du travail.

Cette élévation de la production s'obtient non seulement par une intensification du rythme de travail, mais surtout par une utilisation accrue de biens d'équipement, ce qui pèse,

en l'absence de réel progrès technique, sur la productivité du capital. Alors qu'en 1980, il fallait 2 à 3 dollars d'investissement pour obtenir 1 dollar de croissance supplémentaire, il faut, en 2000, 4 dollars pour le même résultat. Le rapport de l'investissement sur la croissance est donc excessivement élevé (un rapport de 1 pour 4, alors que pour l'Inde, il est de 3 pour 1) (Plantade, 2006, p.181). C'est donc essentiellement le processus d'accumulation qui, comme au Brésil (jusqu'à la décennie 1990), explique l'évolution à la baisse de la productivité du capital, et l'augmentation de la composition organique du capital.

Figure 76 : Productivité du capital en Inde et en Chine (1978-2003)

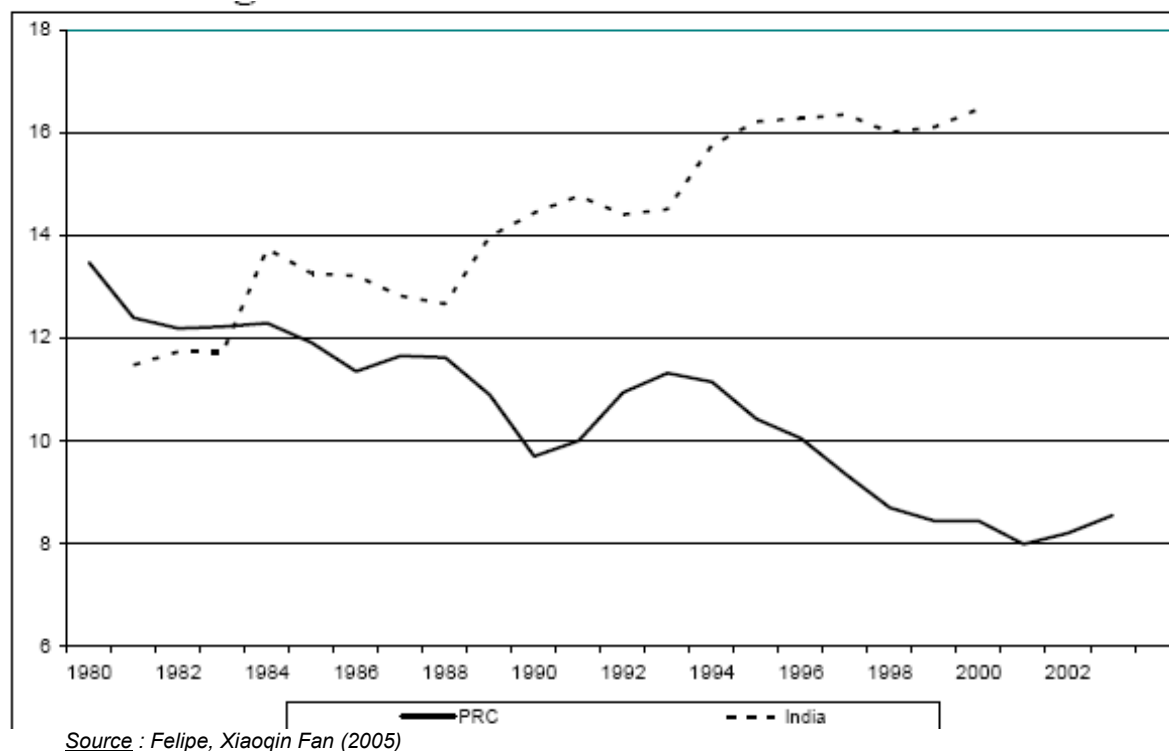


Source : Felipe, Xiaoqin Fan (2005)

Une récente étude de Felipe et Xiaoqin Fan (2005) vise ainsi à expliquer, en fonction de l'évolution de leur productivité du capital, les performances économiques distinctes de la Chine et de l'Inde (figures n°76 et 77). Contrairement à l'Inde, qui présente un plus faible taux d'investissement et une élévation de sa productivité du capital, la diminution du taux de profit en Chine s'expliquerait par une baisse de cette dernière (Xiaoqin Fan, 2005). On rejoint ici la théorie de Marx selon laquelle une hausse de la composition organique, entraînée par une baisse de la productivité du capital (alors que celle du travail continue à augmenter), tend à diminuer le taux de profit. Entre 1960 et 1972, le taux de profit au Japon tournait autour de 30%, et celui des Etats-Unis et de l'Allemagne

était supérieur à 20% : aujourd'hui, en Chine, ce taux est d'environ 8,5% (Felipe et Xiaoqin, Fan, 2005). Les résultats de Felipe et Xiaoqin Fan pour le taux de profit sont différents des nôtres, notamment parce que les deux économistes utilisent une formule différente de celle proposée par Marx. En dénominateur, tout le capital fixe, y compris le résidentiel, est pris en compte ; et en numérateur, les impôts sont retranchés de la plus-value, alors que chez Marx, ces derniers font directement partie de celle-ci. Cependant, nous resterons finalement dans les mêmes conclusions que cette étude, et sur l'importance de la composition organique pour déterminer le taux de profit.

Figure 77 : Taux de profit (en pourcentage) en Chine et en Inde (1980-2003)



La baisse du taux de profit

La nécessité de revenir à la théorie de Marx

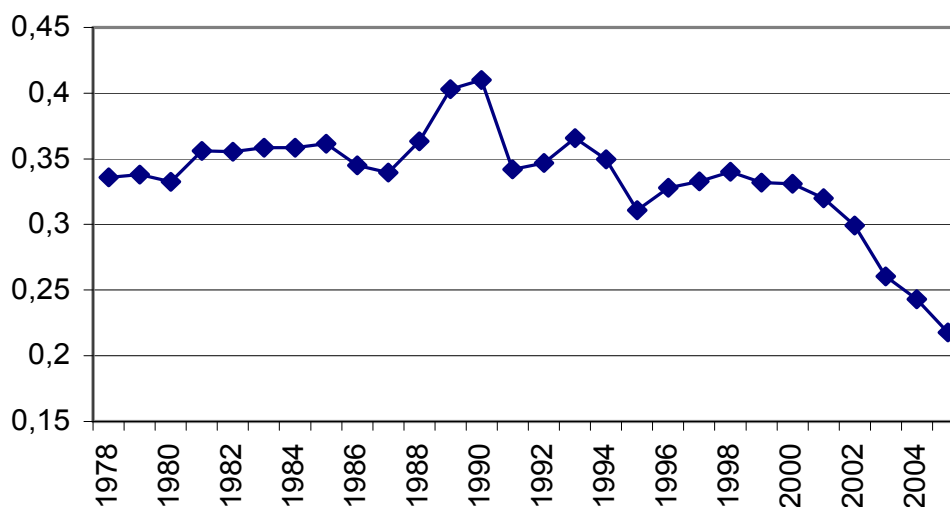
Hausse de la composition organique et baisse du taux de profit

En Chine, la productivité du capital a tendance à diminuer depuis 1991, alors qu'actuellement, au Brésil, cette productivité stagne (après avoir baissé jusqu'en 1990). Or, pour Duménil et Lévy, une baisse de la productivité du capital équivaut à une hausse de la composition organique. Pour Johsua (2006, p.27), il suffit que l'augmentation de la productivité du capital soit inférieure à celle du travail pour qu'il y ait une telle hausse : ainsi, le Brésil combine actuellement une légère hausse de la productivité du capital et pourtant une augmentation de sa composition organique. Le processus d'accumulation est le

plus souvent à l'origine d'une telle hausse, comme l'observait déjà Marx. Dans les deux pays étudiés, cette composition, correspondant dans notre analyse au rapport entre le capital fixe utilisé et la masse salariale (capital constant sur capital variable, c/v), augmente. Cependant, le niveau (5 pour le Brésil, contre 35 pour la Chine, en 2005), ainsi que son accroissement, est beaucoup plus important en Chine, et ce pour plusieurs raisons.

1. Le niveau de la composition organique est plus élevé en Chine, car le prix de la main d'œuvre est plus faible, alors que le coût des biens d'équipement, souvent importés, s'aligne beaucoup plus sur un prix moyen international. Ainsi, le prix moyen de la main d'œuvre est quatre fois plus élevé au Brésil qu'en Chine (contre 9 fois en 1996) (Mesquita Moreira, 2007).
2. La Chine est dans une période de rattrapage technologique extrêmement rapide. De là, elle utilise de plus en plus de capital aux dépens du travail, ce qui explique la forte augmentation de la composition organique. Or, au Brésil, on assiste à un phénomène de « désindustrialisation » dans lequel le travail substitue le capital, ce qui permet d'élever la productivité du capital et d'éviter que la composition organique n'augmente trop.

Figure 78 : Taux de profit en Chine (1978-2005)

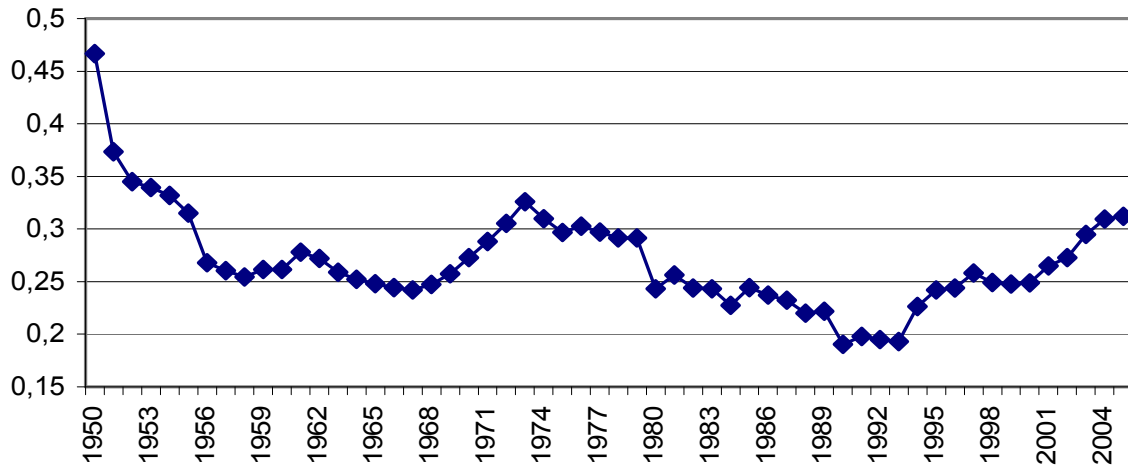


Source : China Statistical Yearbook, graphique réalisé par l'auteur, (Taux de profit : $(\text{PIB-masse salariale}) / (\text{Stock de capital fixe} + \text{masse salariale})$), Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XLII de l'annexe

La composition organique pèse sur le taux de profit. Qu'en est-il de ce taux en Chine et au Brésil, alors que dans ces deux pays, la composition organique augmente ? Selon Felipe et Xiaoqin Fan (2005), cette augmentation dans le cas de la Chine s'accompagne d'une baisse du taux de profit. D'après la figure n°79, ce pays connaît effectivement depuis 1991 une baisse de son taux de profit (passant de 34% en 1991, à 22% en 2006) simultanément à une hausse de la composition organique (en revanche, dans la décennie 1980, le taux de profit avait plutôt tendance à stagner, alors que la composition

organique restait stable ; de 1987 à 1991, le taux de profit augmente aussi légèrement parallèlement à une baisse de la composition organique). De même, au Brésil, on observe de longues périodes de baisse du taux de profit (de 1950 à 1966, puis de 1974 à 1994) parallèlement à une augmentation de la composition organique.

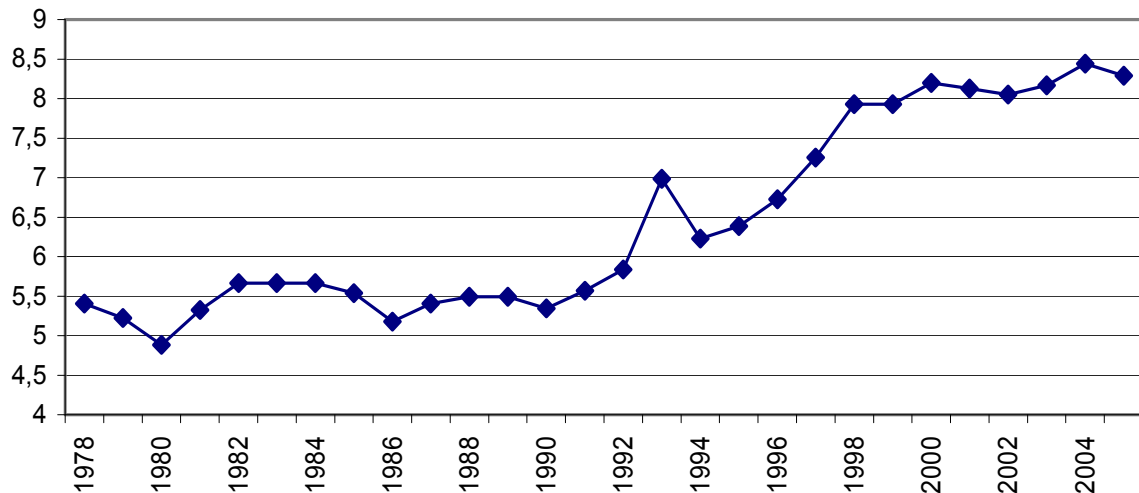
Figure 79 : Taux de profit au Brésil (1950-2005)



Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur,
 (Taux de profit : (PIB-masse salariale) / (Stock de capital fixe + masse salariale)),
 Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXXIX de l'annexe

La hausse du taux d'exploitation

Figure 80 : Taux d'exploitation en Chine (1978-2005)



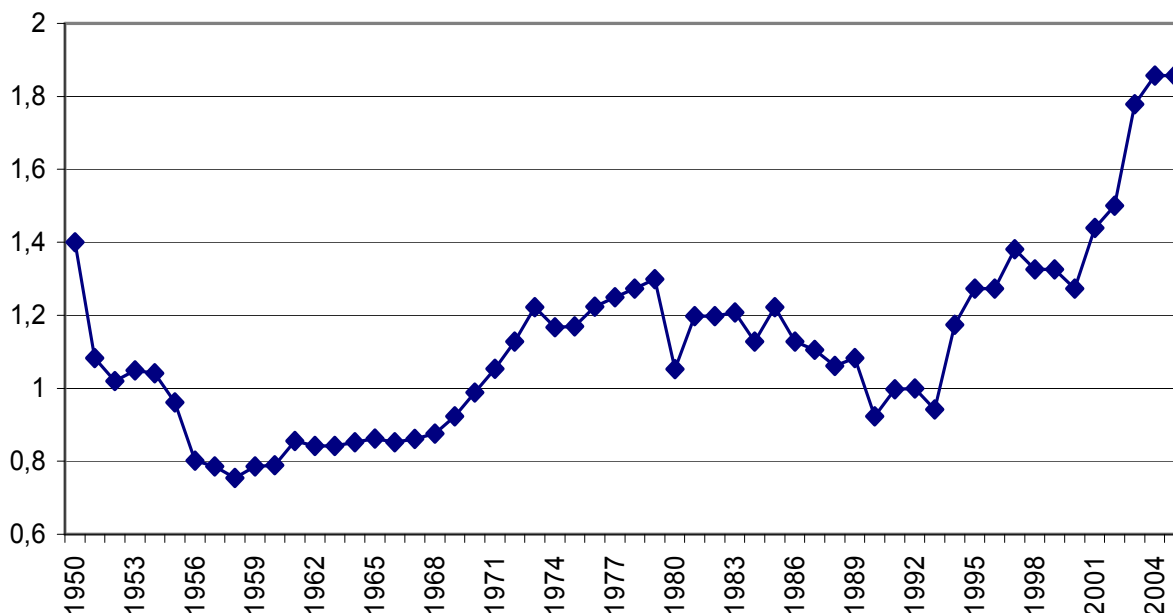
Source : China Statistical Yearbook, graphique réalisé par l'auteur,
 (Taux d'exploitation : (PIB-masse salariale) / masse salariale),
 Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XLII de l'annexe

Cependant, comment expliquer que de 1968 jusqu'en 1974, le taux de profit brésilien augmente brusquement, alors que la composition organique continue de s'élever lentement mais de façon régulière ? N'oublions pas que dans la formule du taux de profit, la

composition organique n'est pas le seul déterminant à prendre en compte. Le taux de profit correspond à $(pl/v)/((c/v) + 1)$: le taux d'exploitation pl/v détermine donc aussi le niveau de ce dernier. Certes, en Chine, le taux d'exploitation augmente considérablement depuis la décennie 1990, mais cette évolution n'empêche pas la baisse du taux de profit, car la hausse de la composition organique est encore plus importante. Quelle est l'influence de ce taux d'exploitation sur le taux de profit dans le cas du Brésil ?

On observe effectivement sur la figure n°81 qu'au Brésil le taux d'exploitation augmente à partir du milieu des années 1960 (jusqu'à la fin du « Miracle), lorsque les militaires arrivent au pouvoir, ce qui permet de relever le taux de profit alors que la composition organique tend plutôt à stagner. De même, le taux d'exploitation augmente brusquement à partir de 1994, ce qui pourrait expliquer la hausse du taux de profit dès 1995 (ce dernier s'élevant de 24% à 31% entre 1995 et 2005). Durant toute la décennie 1980, ce taux d'exploitation avait plutôt eu tendance à baisser, ce qui avec l'augmentation de la composition organique du capital, pesait fortement sur le taux de profit. Il est vrai que de 2001 à 2004, la composition organique s'accroît considérablement, après avoir augmenté très légèrement durant les années 1990, mais cela ne suffit pas à pousser le taux de profit à la baisse, et ce en raison d'une forte croissance du taux d'exploitation.

Figure 81 : Taux d'exploitation au Brésil (1950-2005)



Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur,

(Taux d'exploitation : (PIB-masse salariale) / masse salariale),

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXXIX de l'annexe

Dans une prochaine partie, nous chercherons à mieux comprendre cette évolution particulière du Brésil. Interrogeons-nous surtout ici sur les raisons de cette hausse du taux d'exploitation. La productivité du travail s'accroît dès 1990, alors même que la productivité

du capital stagne (elle diminuait jusqu'à la fin des années 1980). Ce n'est donc pas l'emploi massif de capital fixe (et de là, une baisse de la productivité du capital) qui pousse à la hausse la productivité du travail dès 1990, et le taux d'exploitation dès 1995. Au contraire, nous avons noté dans les paragraphes précédents que nous observions plutôt une substitution du travail au capital durant toute cette période. Un progrès technique important pourrait augmenter la productivité du travail sans baisser forcément la productivité du capital. Cependant, dans le contexte de désindustrialisation connu aujourd'hui par le Brésil, un tel progrès technique est difficilement envisageable. Par ailleurs, en cas de progrès technique, nous devrions observer une baisse du prix de l'investissement, alors que c'est exactement la situation inverse qui est mise en évidence dans le cas du Brésil (IEDI, 2007a).

L'explication principale de cette hausse du taux d'exploitation réside donc plutôt aujourd'hui, dans le cas du Brésil, dans l'observation d'une intensification du rythme de travail. Comme l'affirment régulièrement les régulationnistes, nous ne serions donc plus dans un mode d'accumulation intensif, reposant sur des gains de productivité liés au progrès technique, mais plutôt dans un mode d'accumulation extensif, l'augmentation de la plus-value recueillie reposant essentiellement sur un travail accru des travailleurs.

Une évolution similaire à celle du Centre

Hausse de la productivité du capital et rattrapage technologique

Pour mieux appréhender l'évolution du taux de profit dans les deux pays étudiés, il est donc nécessaire d'observer l'évolution non seulement de la composition organique du capital (c/v), mais aussi de celle du taux d'exploitation (pl/v). Par ailleurs, il est important de revenir ici sur un aspect théorique déjà présenté, c'est-à-dire sur l'évolution du taux de profit dans les phases de rattrapage technologique. Effectivement, la Chine n'a connu cette phase de rattrapage qu'à partir de la fin des années 1970, car jusque là, le pays était fermé à la concurrence internationale, et le développement industriel se limitait à l'industrie lourde. Au Brésil, ce rattrapage s'observe essentiellement dès la fin de la Seconde Guerre mondiale, et notamment à l'arrivée des militaires au pouvoir au milieu de la décennie 1960.

Or, il semble que dans ces deux pays, cette période de rattrapage technologique, durant laquelle l'appareil productif va devenir de plus en plus compétitif, s'accompagne d'une hausse du taux de profit (observée notamment de 1968 à 1974 pour le Brésil, et de 1987 à 1991 pour la Chine). Une telle évolution s'explique aussi bien par une hausse du taux d'exploitation que par une stagnation (et même une baisse, dans le cas de la Chine) de la composition organique du capital. Contrairement à la période actuelle pour le Brésil (1994-2004), cette stagnation de la composition organique du capital, et la hausse du taux

de profit qui en découle, n'est pas le reflet d'un simple ralentissement du processus d'accumulation. Au contraire, ces périodes sont marquées par des taux d'investissement élevés. Nous reviendrons donc ici sur l'une des dernières thèses de Johsua (2006), qui insiste sur le lien existant entre le rattrapage technologique et la hausse du taux de profit.

Durant la phase de rattrapage technologique, l'augmentation de la productivité du capital permet de maintenir la composition organique du capital lorsque la productivité du travail s'élève. Il est donc possible de produire avec moins de travail et moins de capital : le capital variable baisse donc parallèlement au capital constant, ce qui empêche une hausse de la composition organique. Comment expliquer une telle situation ? Dans le cas d'une économie anéantie par la guerre, notamment dans l'Europe de l'après-guerre, le rattrapage technologique ne peut que fournir l'occasion de baisser la composition organique du capital : les destructions de la guerre se sont accompagnées d'une dévalorisation du capital, liée à la disparition des entreprises les plus fragiles, et ont permis l'adoption rapide des techniques les plus modernes pour obtenir des gains de productivité extrêmement élevés.

Dans le cas de pays comme la Chine ou le Brésil, la hausse du taux de profit provient du fait qu'avant ce rattrapage, la productivité était faible, ce qui explique que face à la concurrence des pays riches, les prix de marché se trouvaient souvent en dessous de la valeur de la production (ce qui, évidemment, pesait sur le niveau du taux de profit) ; de même, le fait de partir de méthodes de production aussi peu productives ne pouvait que provoquer une forte élévation des gains de productivité (Abramovitz, 1986), et ceci d'autant plus dans le secteur des biens d'équipement. En effet, le moteur de ce rattrapage technologique se situe dans l'adoption de nouveaux biens d'équipement, et surtout, dans la production de ces biens. De là, la section I (biens de production) est stimulée beaucoup plus fortement que la section II (biens de consommation) : les gains de productivité obtenus dans la production de biens d'équipement permettent donc de maintenir des prix relativement bas pour ces produits, et d'empêcher une hausse de la composition organique.

La brusque élévation de la productivité du travail, liée à l'adoption de nouvelles techniques, a permis à l'Europe, à la fin de la Seconde Guerre mondiale, de connaître une hausse de son taux de profit pendant presque 20 ans. Mais si ce dernier a réussi à se maintenir jusqu'à la fin des années 1960 (Johsua, 2006), c'est surtout grâce à la hausse de la productivité du capital qui permettait à l'époque de relever non seulement le taux d'exploitation, mais aussi de peser sur la composition organique du capital. Reste maintenant à exposer les raisons de la baisse du taux de profit qui suit cette période de rattrapage.

En Europe, cette baisse n'est observée, dès les années 1960, qu'à partir du moment où la productivité du capital connaît une évolution à la baisse. Par ailleurs, l'apparition

d'une structure de plus en plus monopolistique dans le secteur des biens de production, très capitalistique et donc de moins en moins concurrentiel, empêche les prix de production de continuer à baisser dans ce secteur lorsque ce dernier réalise des gains de productivité. Surtout, en l'absence de révolution technologique, le capital fixe commence à coûter de plus en plus cher (relativement à la plus-value qui est créée), et le processus d'accumulation s'accompagne, comme dans la théorie de Marx, d'une hausse de la composition organique du capital (la valeur de C , relativement à la plus-value créée, connaît une évolution à la hausse, alors que la valeur de V ne cesse de chuter en raison des gains de productivité obtenus dans le secteur des biens de consommation).

Le cas du Brésil et de la Chine

Pour résumer, durant la phase de rattrapage européenne, la hausse de la productivité du capital a permis de relever légèrement le taux de profit grâce à un maintien de la composition organique et à une élévation du taux d'exploitation. Puis, au milieu des années 1960, avec la baisse de la productivité du capital, le taux de profit s'est trouvé engagé sur une pente descendante. La hausse du taux d'exploitation s'est accompagnée d'une augmentation encore plus importante de la composition organique du capital, étant donné que la croissance de la productivité du travail se décrochait de plus en plus de celle du capital. D'où la baisse du taux de profit se soldant par la crise des années 1970.

Dans le cas de la Chine et du Brésil, la phase de rattrapage est également marquée par une hausse de la productivité du capital. Aussi bien dans les pays du Centre qu'au Brésil et en Chine, une telle hausse permet d'élever le taux d'exploitation sans que la composition organique ne s'élève proportionnellement. En effet, ces deux pays connaissent durant cette phase de rattrapage (1965-1974 pour le Brésil, et décennie 1980 pour la Chine) une très légère baisse (Chine), ou une simple stagnation (Brésil), de la composition organique du capital. Du fait de leur mode de production spécifique, le taux d'exploitation s'y élève beaucoup plus vite qu'en Europe. Quant à la productivité du capital, même si elle augmente, son évolution est beaucoup plus lente que la hausse de la productivité du travail, ce qui empêche la composition organique du capital de baisser de manière significative.

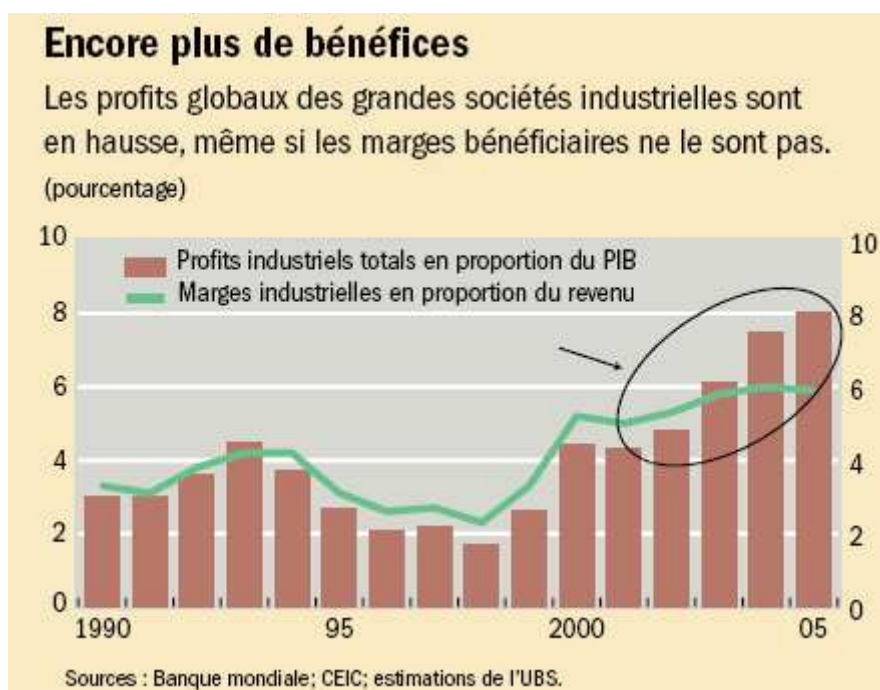
L'augmentation du taux d'exploitation, accompagnée néanmoins de cette stagnation de la composition organique du capital, permet d'empêcher la baisse du taux de profit dans ces deux pays durant leur phase de rattrapage technologique. A la fin de celle-ci, lorsque la productivité du capital se remet à chuter, la composition organique reprend son évolution à la hausse, ce qui entraîne une forte chute du taux de profit. L'augmentation du taux d'exploitation ne peut alors plus s'appuyer que sur une intensification du travail, comme nous le verrons dans le cas du Brésil actuellement. En Chine, cette hausse du taux

d'exploitation repose surtout sur une élévation de la productivité du capital, ce qui pousse le taux de profit à baisser fortement depuis 1991, contrairement à ce qui se passe dans le cas du Brésil : dans ce pays, le taux d'exploitation augmente, notamment en raison d'une nouvelle orientation de l'appareil productif, ce qui permet d'augmenter parallèlement le taux de profit depuis 1995.

Nous nous interrogerons maintenant sur la probabilité que la Chine suive le même parcours que le Brésil, en connaissant elle aussi, dans sa « phase de maturité », une augmentation de son taux de profit aux dépens de son niveau d'investissement. Pour ce faire, il s'agira d'insister dans un premier temps sur la possibilité de faire reposer une telle hausse du taux de profit sur un processus de « financiarisation » de l'économie.

Débat autour du taux de marge calculé par le National Bureau of Statistics (NBS)

Figure 82 : Profits industriels et marges industrielles en Chine (1990-2005)



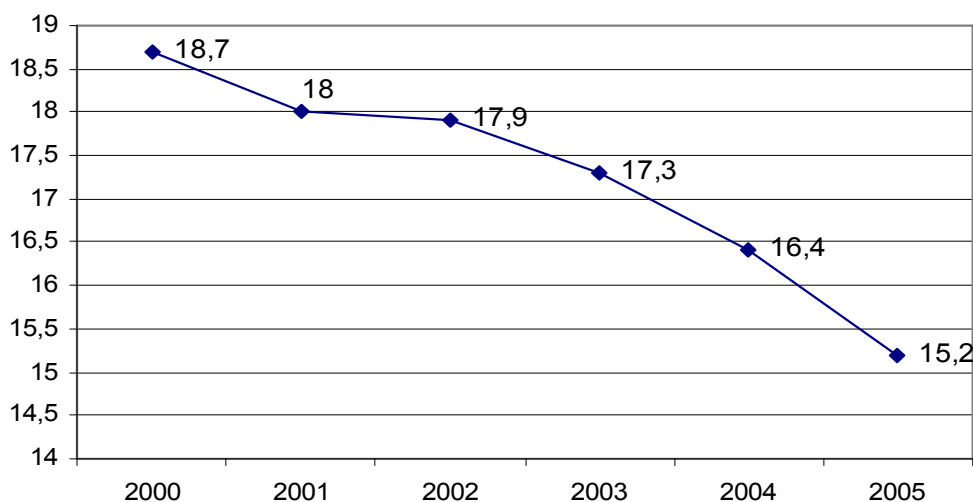
En 2006, une vive discussion s'est engagée entre certains économistes de la Banque mondiale (pour lesquels le taux de marge des entreprises est assez important pour réfuter la thèse du surinvestissement chinois), et Weijian Shan selon lequel les calculs du taux de marge effectués par le *National Bureau of Statistics* chinois (NBS) sont incorrects. Le taux de marge est différent du taux de profit « marxiste ». Il correspond au bénéfice engendré par les ventes de marchandises (différence entre le revenu des ventes et leur coût) divisé par le

revenu des ventes. Pour la Banque mondiale et ses représentants (Hofman et Kujiš, 2006), le taux de marge est en constante augmentation depuis le milieu des années 1990, bien qu'une légère stagnation soit observée depuis les années 2000 (figure n°82).

Cependant, pour Weijian Shan (2006), si l'on recalcule la différence entre le revenu des ventes et le coût de celles-ci, on s'aperçoit que le résultat est moins élevé que celui obtenu par le NBS : ce dernier réplique alors à Shan que dans le revenu des ventes, il est indispensable de prendre en compte les subventions de l'Etat. Cependant, nous sommes d'accord avec Shan lorsque celui-ci rejette la prise en compte de ces subventions, élément externe au processus de production, pour calculer le taux de marge. De même, le NBS ajoute au revenu des ventes les « revenus de l'investissement », c'est-à-dire les dividendes reçus par les actionnaires, mais il semble également incontestable qu'en effectuant de cette manière, le calcul du taux de marge est faussé, car les « revenus de l'investissement » sont déjà comptabilisés dans le revenu des ventes : un même élément est comptabilisé deux fois.

Il est donc nécessaire d'effectuer de nouveau le calcul du taux de marge, et ce en corrigeant les erreurs du NBS. D'après la figure n°83, dont les données proviennent de Shan (2006), le taux de marge ne cesse de chuter, de 18,7% en 2000 à 15,2% en 2005. De même que pour la « vision marxiste » du taux de profit, cela révèle que le coût de production est de plus en plus important comparativement au chiffre d'affaires. Shan explique cette évolution par l'écart croissant entre les prix des produits de base et ceux des produits finis, les premiers connaissant une forte augmentation en raison de la forte demande mondiale, alors que les seconds chutent du fait des phénomènes de surproduction.

Figure 83: Taux de marge des entreprises chinoises (2000-2005)



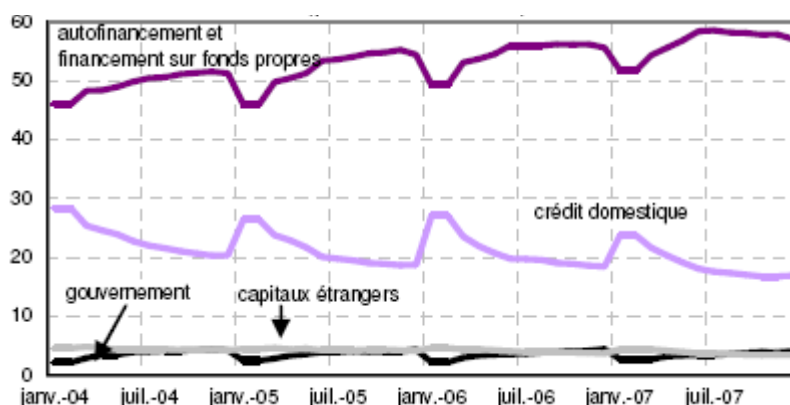
Source : Shan (2006)

Par ailleurs, alors que la Banque mondiale insistait sur le fait que l'investissement n'était pas excessif, car les entreprises réussissaient toujours à augmenter leur taux de

marge et à financer de cette manière de nouveaux investissements, Weijian Shan en arrive à la conclusion inverse : la faiblesse du taux de marge est à l'origine de la multiplication des créances douteuses au sein des banques. Pour Hofman et Kujis (2006), seulement 30% de l'investissement chinois est aujourd'hui financé par les banques, et le reste proviendrait en grande partie (60%) de l'autofinancement, permis par un taux d'épargne élevé des entreprises.

Pour ces derniers, la présence de cet autofinancement massif serait bien la preuve que les entreprises dégagent des taux de marge de plus en plus importants. Cependant, Weijian Shan (2006) observe que l'épargne des entreprises ne consiste pas uniquement en profits non distribués : cette épargne inclut également la dépréciation du capital, et les subventions étatiques. Or, cette dépréciation (correspondant à 11% de la valeur nette de l'actif, contre 9% pour les profits non distribués), engendrée par un taux d'investissement très fort, représente 55% de l'épargne d'entreprise, et les profits non distribués n'en constituent donc que 45%. De là, si l'épargne d'entreprise correspond à 60% de l'investissement observé, les profits non distribués n'en expliquent alors que 27%.

Figure 84: Financement de l'investissement en Chine, en pourcentage (2004-2007)



Source : Mission Economique de Pékin, Direction des Relations Economiques Extérieures, mars 2008

En réalité, les profits non distribués et l'autofinancement ne sont en mesure d'expliquer qu'une partie de l'investissement. Si les entreprises présentent un taux d'épargne élevé, il n'en reste pas moins qu'elles empruntent davantage qu'elles ne déposent dans les banques. L'écart entre les dépôts et les prêts n'a fait que s'accroître durant toute la décennie 2000, passant d'environ 6 milliards de yuans en 2001 à 10 milliards en 2005 (tableau n°16). Surtout, la plupart des dépôts n'ont pas pour but principal l'épargne, mais sont là essentiellement pour sécuriser les prêts (les banques chinoises obligent les entreprises souhaitant obtenir des prêts à déposer une garantie correspondant à 40-50% du prêt) (Weijian Shan, 2006). Le ratio dette sur fonds propres se stabilise à 150% depuis le

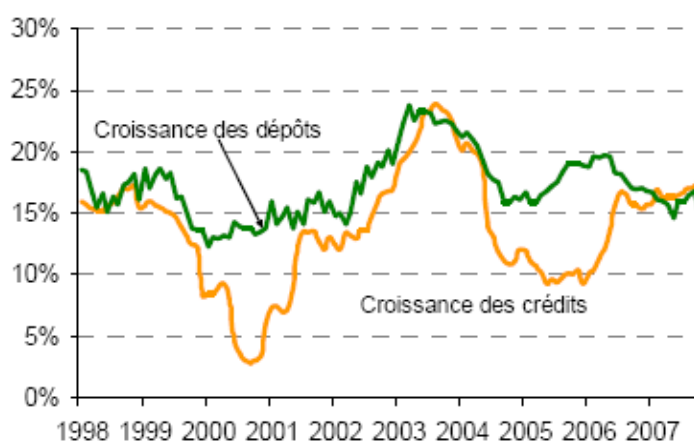
début de la décennie 2000, ce qui confirme l'importance des banques dans le financement des entreprises. Enfin, il existe une dernière source de financement externe pour les entreprises chinoises : le système bancaire informel, les « grey banks » ; ces prêts assureraient 20% du financement de l'investissement chinois (Artus, 2008, p. 33), et le niveau des taux d'intérêt proposés par ce système est extrêmement élevé (proche de 30%). En raison de la faiblesse du taux de marge, et de l'importance de cet endettement, qu'il soit formel ou informel, la société d'analyse financière Moody's affirme que 620 milliards de dollars (25% du PIB) seraient nécessaires pour renflouer le système bancaire chinois, et faire ainsi face à la multiplication des créances douteuses.

Tableau 16 : Dépôts et emprunts bancaires des entreprises chinoises en milliards de yuans (2001-2005)

	Dépôts	Prêts	Différence entre prêts et dépôts
2001	5,155	11,231	6,076
2002	6,003	13,129	7,126
2003	7,249	15,900	8,651
2005	8,467	17,736	9,269
2005	9,614	19,469	9,855

Source : Shan, 2006

Figure 85 : Croissance des dépôts et des crédits en Chine (1998-2007)



Source : Mission Economique de Pékin, Direction des Relations Economiques Extérieures, décembre 2007

Ce rôle non négligeable du crédit bancaire implique donc qu'une politique monétaire, consistant à élever les taux d'intérêt, serait efficace en Chine. Weijian Shan s'oppose ainsi à Hofman et Kujis pour qui la faiblesse de l'économie d'endettement dans ce pays rend inutile toute politique monétaire (et ce d'autant plus qu'une politique d'élévation des taux d'intérêt n'aurait aucune justification dans le contexte actuel d'augmentation du taux de marge et d'absence de surchauffe). Au contraire, pour Shan, la surchauffe économique est aujourd'hui révélée, dans le cas de la Chine, par des phénomènes de

surproduction croissants, et par la baisse du taux de marge qui en résulte en partie. Une hausse des taux d'intérêt est donc indispensable pour ralentir le processus d'accumulation, ainsi que pour freiner la multiplication des créances douteuses dont il est à l'origine.

Cette conclusion rejoint finalement notre analyse selon laquelle le processus d'accumulation est à l'origine des difficultés rencontrées par l'appareil productif. Néanmoins, ralentir ce processus, afin de lutter contre la baisse du taux de profit, n'est pas une solution pertinente au sein du mode de production capitaliste qui réclame au contraire de produire toujours plus. Si le Brésil connaît actuellement une légère hausse du taux de profit en raison de son processus de « désindustrialisation », cette solution n'est pas soutenable sur le long terme car elle risque de remettre en cause la place du géant latino-américain sur la scène internationale.

II. Les inégalités, entraves au processus d'accumulation

B. La baisse du taux de profit en Chine et au Brésil

2. Des remèdes à la crise ?

- a. La finance comme remède à la crise ?**
- b. Finance et accentuation des crises**
- c. La hausse récente du taux de profit au Brésil**
- d. La réconciliation entre la thèse de Luxembourg et celle de Marx**

II. Les inégalités, entraves au processus d'accumulation

B. La baisse du taux de profit en Chine et au Brésil

2. *Des remèdes à la crise ?*

a. La finance comme remède à la crise ?

Il est souvent avancé que le taux de profit brésilien est aujourd'hui relevé en raison de l'importance de la finance dans ce pays. Celle-ci pousserait notamment à la hausse le taux d'exploitation, et permettrait d'échapper à une « trajectoire à la Marx » (pour reprendre l'expression de Miguel Bruno). Il s'agira ici de mieux comprendre le processus de financiarisation expérimenté aussi bien par les pays du Centre que par les deux pays de la Périphérie étudiés, la Chine et le Brésil.

Pour reprendre la définition de Johsua (2006, p.179), la financiarisation est « une interrelation intime, d'un nouveau type, entre finance et économie réelle, interrelation qui découle d'une mutation du patrimoine de ses agents, 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) ». Elle correspond notamment à l'augmentation exponentielle des revenus provenant de la détention des différents types d'actifs financiers (que ces derniers soient des actions, des obligations, des titres de créance négociables, des créances). Les causes de cette financiarisation résident dans la nécessité de remédier aux faiblesses du mode de production capitaliste. Sur le long terme, elle risque pourtant d'aggraver les contradictions du système.

Précédemment, nous avons observé que les inégalités régionales et sociales ne cessent d'augmenter en Chine, mais au Brésil, certains travaux, notamment ceux de Paes de Barros (2006 ; 2007), révèlent qu'elles connaissent depuis la fin des années 1990 une certaine stabilisation, voire une baisse. Il n'en reste pas moins que dans les deux pays, les catégories les plus riches bénéficient de revenus financiers croissants, et que ce poids de la finance pourrait permettre, selon des auteurs comme Miguel Bruno, d'élever le taux d'exploitation et de là, le taux de profit. Un tel phénomène est surtout observable dans le cas du Brésil, et serait à l'origine de la faiblesse de l'investissement productif brésilien. Nous mettrons ici l'accent sur l'évolution de la sphère financière pour mieux comprendre les fluctuations du taux de profit dans les deux pays analysés. La financiarisation de l'économie permet effectivement d'augmenter le taux d'exploitation, mais elle devient aussi rapidement responsable d'un blocage du processus d'accumulation.

Le poids de la finance et des secteurs improductifs en Chine et au Brésil

Un processus de financiarisation prépondérant au Brésil

Le rôle de l'Etat dans le processus d'accumulation brésilien

Atteignant 12,25% en juin 2008, les taux d'intérêt de court terme brésiliens sont parmi les plus élevés au monde, derrière ceux de la Turquie (15,75%). Ce phénomène est dû au fait que ces taux permettent de retenir les capitaux à l'intérieur du pays et de rendre attractifs les bons du Trésor brésiliens. Par ailleurs, la peur de l'inflation pousse la banque centrale à pratiquer une telle politique, bien qu'il ne soit pas observé actuellement de tension sur les capacités de production qui serait le signe d'une demande excessive. En raison de ces taux, on assiste à un processus de « financiarisation » de l'économie : les investisseurs préfèrent investir dans la sphère financière plutôt que dans la sphère productive, car il est beaucoup plus rentable pour eux de placer leurs capitaux dans la première. La part des revenus nets de l'investissement (profits, dividendes et taux d'intérêt demeurant dans le pays) dans le revenu total aurait ainsi fortement augmenté, de 10% en 1974 à 43% en 2007 (Bruno, 2007).

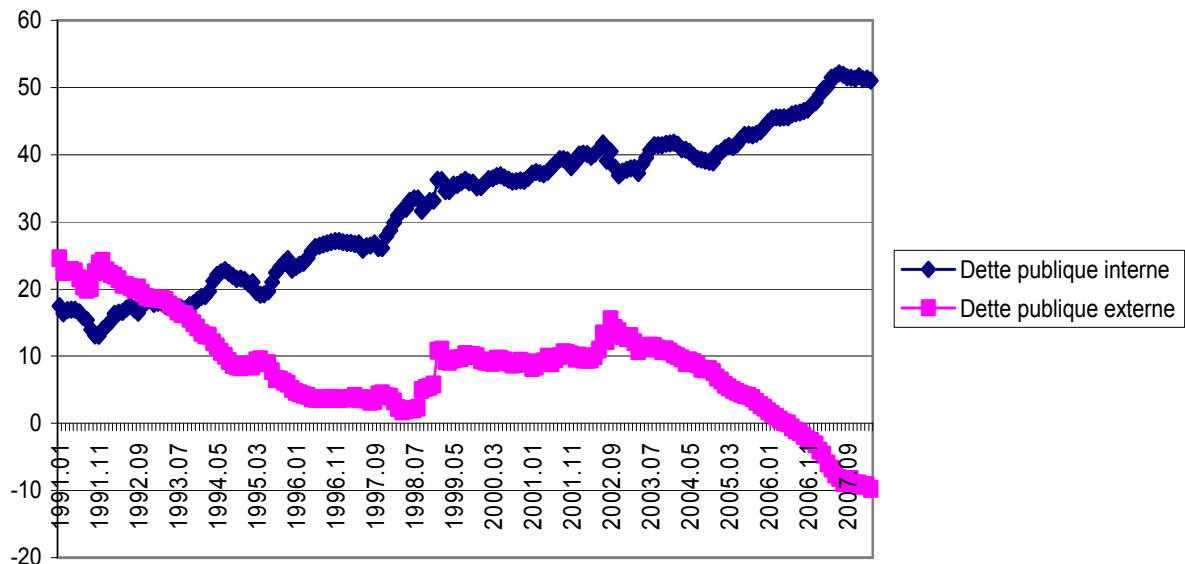
Selon Miguel Bruno (2005), cette financiarisation de l'économie remonterait aux décennies 1960-1970. En 1964, le Programme d'Action économique du Gouvernement (PAEG) établit un dispositif de correction monétaire qui indexe la valeur des actifs financiers sur l'inflation. Ce dispositif permet de réduire les risques de pertes financières et de promouvoir ainsi le crédit pour accroître la consommation et l'investissement durant la période du « Miracle économique ». Par ailleurs, à cette époque, l'endettement de l'Etat brésilien apparaît aussi nécessaire pour soutenir le processus d'accumulation. Si le niveau de la dette publique brésilienne est actuellement élevé, c'est en partie en raison du rôle de l'Etat lors de la période d'industrialisation de l'après-guerre. Effectivement, ce dernier a longtemps assumé le rôle de la bourgeoisie en stimulant le processus d'accumulation. Dans ce pays, le mode de production capitaliste n'est pas né des contradictions entre forces productives et rapports de production. De là, la bourgeoisie n'était pas suffisamment développée lors des premiers pas dans le processus d'industrialisation, et l'Etat devenait indispensable pour la remplacer.

L'accumulation fut donc stimulée par la création d'entreprises nationales et la prise en main d'une production peu rentable par l'Etat. Des produits bon marché étaient ainsi fournis aux entreprises privées, nationales et étrangères, ce qui encourageait l'essor de la bourgeoisie brésilienne. La contrepartie de cela réside dans l'accroissement de la dette publique externe, notamment au cours des années 1970. La décennie 1970 voit en effet s'élever les revenus des pays pétroliers, qui vont alors s'investir, sous forme de prêts, dans

des pays de la Périphérie comme le Brésil. L'accumulation de la dette brésilienne est donc le résultat de l'essor du mode de production capitaliste, s'effectuant alors que la bourgeoisie était encore peu développée. Par ailleurs, les capitaux requis pour remonter l'échelle industrielle, et rattraper rapidement le retard technologique pris sur les pays du Centre, atteignent un niveau tellement important que seul un accroissement considérable de l'endettement peut stimuler suffisamment l'accumulation. La financiarisation actuelle de l'économie est donc de ce fait le résultat de l'essor du mode de production capitaliste, alors que la bourgeoisie nationale était insuffisamment développée et que le retard technologique du Brésil impliquait des apports de capitaux importants.

L'impact de la crise de la dette sur la financiarisation de l'économie brésilienne

Figure 86 : Dette publique nette, interne et externe, au Brésil en pourcentage du PIB (1991-2007)



Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur.

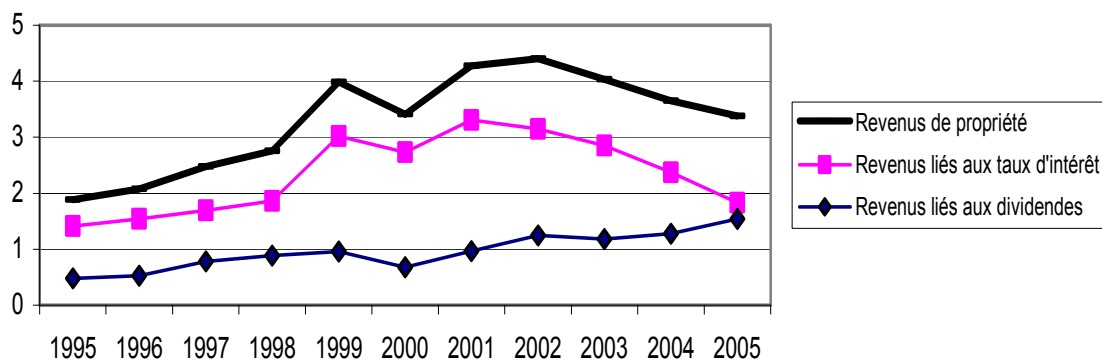
Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XLV de l'annexe

Ce n'est qu'avec la crise des années 1980, que nous assistons à un processus d'« autonomisation de la dette », cette dernière ne servant plus à stimuler l'accumulation du capital, mais à gonfler uniquement le revenu des plus riches : les emprunts de l'Etat brésilien ne cessent alors de croître, non pas pour financer de nouveaux investissements, mais pour faire face au service de la dette. On assiste même à une « étatisation » de la dette privée : en 1977, la dictature militaire met en place une résolution qui permet de protéger les débiteurs privés contre les risques de change, et de transférer leur dette externe à la Banque centrale aux conditions contractées sur le marché financier international (Tavares, 1978) : la dette publique externe s'élève de 3,2 milliards de dollars en 1967 à 90 milliards

en 1983 (et ce d'autant plus qu'en 1983, le gouvernement, sous la pression des entrepreneurs, étatisait totalement la dette externe privée).

Les taux d'intérêt élevés permettent aujourd'hui aux classes aisées de la population brésilienne de profiter des bons du Trésor pour accroître leurs revenus : alors que pendant longtemps le pays fit essentiellement appel à des capitaux étrangers, la dette actuelle est majoritairement interne (figure n°86), financée par l'épargne nationale qui n'est alors plus disponible pour s'orienter vers des investissements productifs. Au Brésil, la dette publique externe est ainsi transformée en dette interne : l'Etat ne se finance plus sur les marchés internationaux, mais émet régulièrement des bons du Trésor au niveau national. Il n'en reste pas moins que les capitaux peuvent également provenir de l'extérieur : ils sont empruntés à l'étranger par les nationaux, ou bien ils proviennent directement d'investisseurs étrangers. Les bons du trésor brésiliens sont donc à l'origine d'un processus de financiarisation de l'économie nationale, et ce phénomène, comme l'observe Bruno (2005) profite aussi bien à la finance internationale qu'aux couches les plus privilégiées de la population brésilienne.

Figure 87 : Revenus de la propriété au Brésil en pourcentage du revenu national brut (1995-2005)



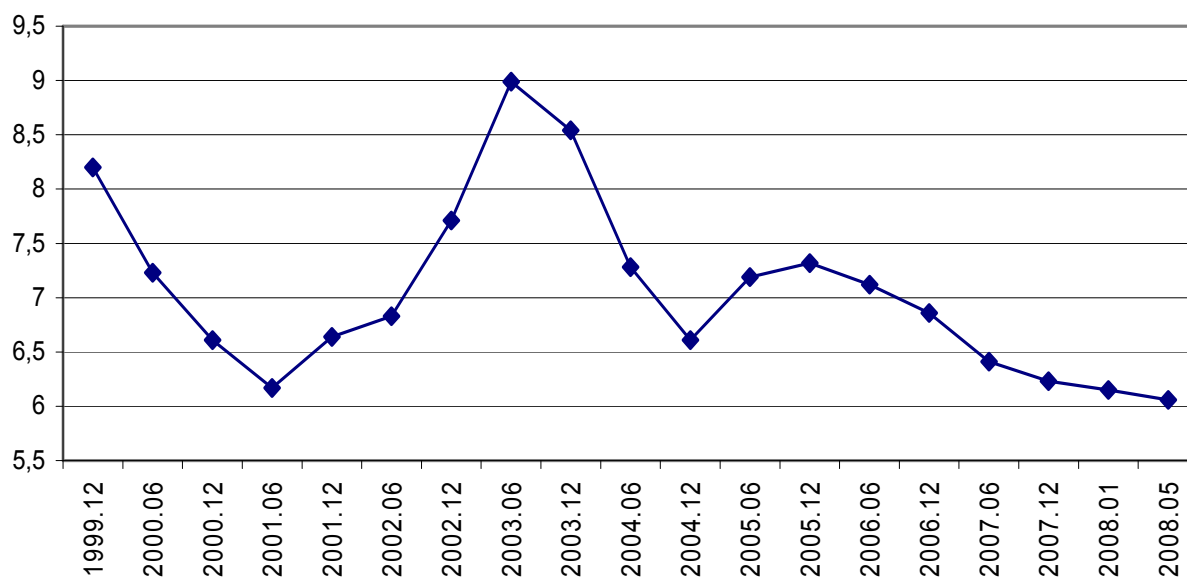
Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur (intérêts et dividendes demeurant dans le pays),

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XLIV de l'annexe

Néanmoins, la financiarisation de l'économie est de moins en moins en mesure d'expliquer le ralentissement du processus d'accumulation au Brésil. Ainsi, d'après la figure n°87, les revenus de la propriété, en pourcentage du revenu national, ne cessent de diminuer depuis le début de la décennie 2000 : les intérêts et dividendes, si souvent décriés, ne représentent « que » 3,5% du revenu national. Certes, il s'agit d'un niveau élevé, mais ce qu'il est important d'observer, c'est que depuis 2001, ces revenus auraient plutôt tendance à stagner. De même, les taux d'intérêt payés chaque année par l'Etat brésilien pour rembourser sa dette sont en baisse depuis 2003 (passant de 8,99% du PIB en juin 2003, à 6,06% en mai 2008). Evidemment, une telle évolution s'explique essentiellement par la diminution du taux d'intérêt de court terme, le Selic, celui-ci passant de 24% en 2003 (avec une inflation de 9%, le taux d'intérêt réel atteint tout de même 15%), à 12,25% en juin 2008

(taux d'intérêt réel de 8,60%). Nous pourrions supposer qu'en raison de la hausse du taux de profit depuis 1995 au sein de l'appareil productif, les financiers se révéleraient un peu moins exigeants car plus confiants, et investissent même davantage dans la sphère productive en raison de ces profits accrus dus notamment à la « désindustrialisation relative » et au « boom des matières premières » actuel.

Figure 88 : Intérêts de la dette publique brésilienne, en pourcentage du PIB¹⁷¹ (2000-2008)



Source : Banco Central, graphique réalisé par l'auteur

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XLVI de l'annexe

S'il existe bien un processus de financiarisation de l'économie au Brésil, celui-ci n'est peut-être pas l'unique cause du ralentissement de l'accumulation et des difficultés rencontrées par l'appareil productif. Par ailleurs, ce phénomène de financiarisation s'observe également dans les pays du Centre. Cela révèle qu'il n'est pas seulement la conséquence des spécificités de l'accumulation brésilienne. La financiarisation de l'économie est aussi le résultat des difficultés rencontrées dans la sphère productive, notamment de la baisse du taux de profit.

Un problème de suraccumulation en Chine

Des revenus financiers faibles, mais en forte augmentation

En Chine, le secteur de la finance est beaucoup moins développé qu'au Brésil. La majorité des entreprises continuent de faire reposer leurs investissements sur l'autofinancement, et les marchés financiers servent surtout à financer les entreprises d'Etat. Pour ces dernières, l'économie d'endettement auprès des grandes banques nationales reste

¹⁷¹ Observons ici que les intérêts versés par l'Etat brésilien sont supérieurs aux revenus de la propriété demeurant dans le pays. Cela révèle le poids de la dette externe et des intérêts versés à l'extérieur du pays.

pourtant prédominante (Barnett et Brooks, 2006). Ce n'est qu'en 2006 que la capitalisation boursière (nombre d'actions multiplié par le cours de l'action) de la Chine a dépassé son PIB (elle était inférieure à 50% en 1999) avec un taux de 107%, contre 170% aux Etats-Unis et au Royaume Uni. De même, au Brésil, la capitalisation boursière ne représente que 100% en 2007, contre 65% en 2006, ce qui prouve que la désintermédiation financière prend une part peu importante dans le financement des entreprises.

En Chine, les revenus nets¹⁷² de l'investissement sont extrêmement faibles (8% du revenu disponible, contre 43% au Brésil), non seulement parce que les profits sont faibles, mais aussi parce que l'intermédiation financière est réduite, que les dividendes versés sont très restreints et que les taux d'intérêt sont bas (Aziz, 2007). De là, la richesse financière des ménages chinois, très faible, repose aujourd'hui à 70% sur leurs dépôts bancaires, et à 30% sur leur stock d'actions ; on observe néanmoins une forte augmentation des revenus en provenance des marchés financiers, ces revenus expliquant moins de 5% de la richesse financière des ménages avant 1995, contre 30% aujourd'hui.

La bourse de Shanghai (bourse la plus importante de Chine, ouverte avec celle de Shenzhen en 1990) voit son poids s'accroître considérablement depuis 2006 (figure n°89). Alors que le PIB chinois augmentait de 10% en 2006, le principal marché actionnaire de Shanghai a crû de 130%. Durant l'été 2007, le nombre d'investisseurs boursiers inscrits dans ce pays dépassait les 95 millions. Les investisseurs institutionnels ne comptaient que pour 23,3% dans la capitalisation boursière totale, le reste n'étant que des petits investisseurs. Les classes les plus aisées, représentant moins de 10% de la population, sont fortement attirées par cette finance en plein essor : on estime que durant l'hiver 2006, entre 300 000 à 500 000 comptes boursiers sont ouverts tous les jours.

En réalité, ce mouvement s'explique par le fait qu'il existe une énorme réserve de liquidités en Chine, les autorités monétaires achetant dans l'année jusqu'à 500 milliards de dollars de devises étrangères¹⁷³ pour maintenir la valeur du yuan au plus bas. Afin de maîtriser cet excès de liquidités, la banque centrale a, depuis janvier 2007, relevé à douze reprises le taux de réserves obligatoires des banques et augmenté six fois les taux de base. Cependant, ces mesures n'ont que peu d'impact sur les bulles spéculatives. Les taux

¹⁷² Contrairement à l'excédent brut d'exploitation, les revenus nets de l'investissement prennent en compte les flux de revenus observés dans la balance des paiements. Il est donc nécessaire de soustraire à l'excédent brut d'exploitation tous les revenus d'investissement quittant le pays, mais d'y ajouter également les revenus en provenance de l'étranger.

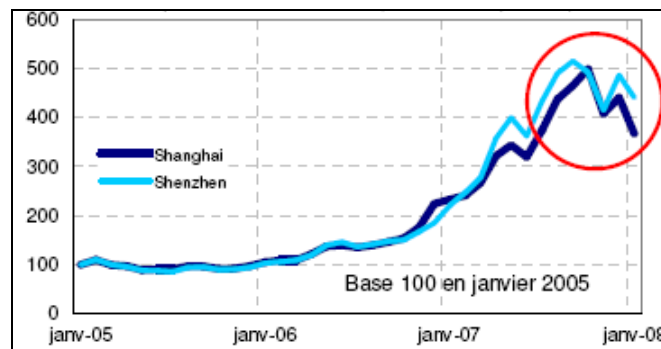
¹⁷³ La Chine détient actuellement les premières réserves de change du monde, ce qui fait craindre à certains économistes (Artus, 2008) les conséquences de l'entrée dans un véritable régime de change flexible de ce pays, et de la forte appréciation du yuan qui s'ensuivrait. En effet, cette appréciation risquerait de limiter les possibilités de financement de l'économie américaine, l'endettement américain s'effectuant en grande partie grâce aux réserves de change qui sont aujourd'hui accumulées par la Chine (ces dernières s'orientant vers l'achat de Bons du Trésor américains, ce qui explique que 20% de ces bons soient aujourd'hui détenus par la Chine).

d'intérêts réels demeurent très bas (figure n°61). Les dépôts bancaires, ainsi que les obligations d'Etat, rapportant peu, il devient donc extrêmement intéressant pour les Chinois de se tourner vers les marchés financiers.

L'évolution récente des marchés financiers et poids du secteur immobilier

Depuis le début des années 1990, les revenus en provenance de la finance ne cessent d'augmenter, et cette évolution est d'autant plus marquée depuis 2005, le gouvernement chinois ayant alors décidé d'assouplir les règles imposées aux marchés financiers, notamment en mettant en vente une partie des actions qu'il détient. Malgré cette évolution récente, les revenus de l'investissement sont toujours moins importants qu'au Brésil (respectivement 8% contre 43% du revenu disponible). Par ailleurs, depuis novembre 2007, suite au ralentissement de l'activité économique mondiale, la bulle financière qui s'était formée jusque là en Chine commence à dégonfler progressivement.

**Figure 89 : Indice boursier aux bourses de Shenzhen et de Shanghai
(2005-2008)**

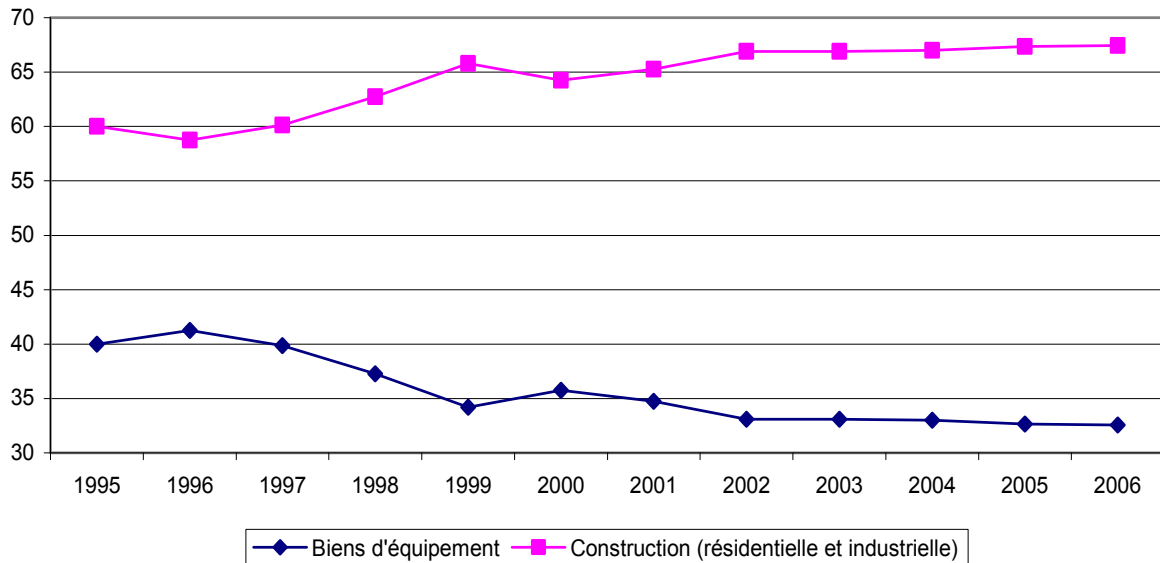


Source : Mission Economique de Pékin,
Direction des Relations Economiques Extérieures, mars 2008

Néanmoins, si le secteur financier n'est pas encore très développé, il n'en est pas de même des autres secteurs visant à accroître le patrimoine des agents économiques, notamment l'immobilier. Les investissements réalisés dans ce dernier peuvent parfois s'apparenter à des investissements financiers, car ils ne créent en eux-mêmes aucune valeur et reposent surtout sur des motifs de spéculation. Dans ce pays, la spéculation immobilière apparaît de plus en plus attractive. La part de la construction, qu'elle soit résidentielle ou non, dans la formation brute de capital fixe ne cesse de croître depuis la décennie 1990 (figure n°90). Entre 2006 et 2007, le prix moyen des nouveaux appartements commerciaux a augmenté de 19%, et les prix du logement se sont élevés de plus de 25% dans certaines villes comme Pékin. Les classes privilégiées orientent donc une part croissante de leurs revenus vers ce secteur extrêmement lucratif. En 2005, la construction résidentielle représente plus de 14% de l'investissement total, deuxième poste après l'investissement productif (75% de l'investissement). Même si ce chiffre ne semble pas encore très élevé, il

est nécessaire de noter que le secteur de l'immobilier ne représentait que 2% de l'investissement total en 1990 (Barnett et Brooks, 2006 ; *China Statistical Yearbook*, 2006). Or, d'après Barnett et Brooks (2006), aucune corrélation ne peut être dégagée entre la hausse de l'investissement résidentiel, celle des revenus, et les bas taux d'intérêt, ce qui montre parfaitement que nous sommes bien face à un phénomène spéculatif.

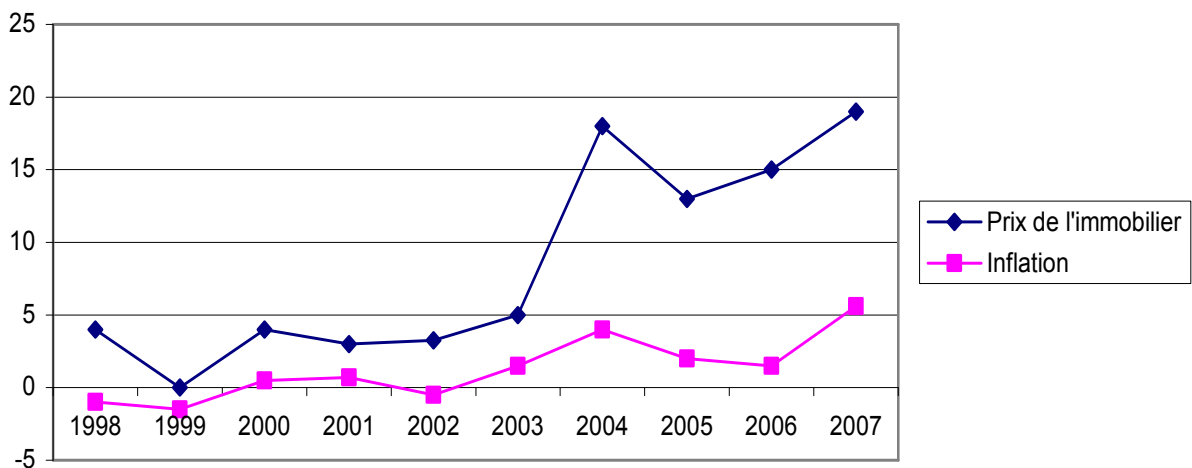
Figure 90 : Investissement chinois en biens d'équipement et dans la construction (résidentielle et non-résidentielle) en pourcentage de l'investissement total (1995-2006)



Source : *China Statistical Yearbook*, graphique réalisé par l'auteur

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XLVII de l'annexe

Figure 91 : Croissance des prix de l'immobilier et inflation, en pourcentage, en Chine (1998-2007)



Source : *China Statistical Yearbook*, graphique réalisé par l'auteur,

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XLVIII de l'annexe

Ces investissements peuvent être assimilés à ceux effectués au Brésil dans la finance, car ils échappent ainsi à la faible rentabilité des investissements industriels. La spéculation immobilière se détache donc progressivement de ce qui se déroule dans la sphère réellement

productive, et les revenus provenant du secteur de l'immobilier sont le résultat du gonflement d'une bulle. Il s'agit d'un secteur très lucratif en Chine, et les prix ne cessent d'y augmenter (figure n°91), ce qui ne fait que stimuler la réalisation de nouveaux investissements. Il n'en reste pas moins que les revenus qui proviennent d'un secteur aussi spéculatif peuvent connaître un retournement de situation très rapide et ne reposent pas sur des fondements stables. L'augmentation des prix dans l'immobilier ne correspond pas à une élévation de la valeur de ces biens, mais elle est plutôt le résultat d'un phénomène spéculatif qui peut disparaître du jour au lendemain.

L'essor de ce secteur est lié au développement du mode de production capitaliste en Chine. Dans un contexte de libéralisation économique, le capitalisme rend indispensable le rattrapage technologique et un investissement massif dans la sphère productive. Or, le pays fait actuellement face à un problème de suraccumulation, à une baisse du taux de profit. Par ailleurs, les capacités de production excédentaires ne cessent de croître, ce qui pèse fortement sur le taux de profit de la sphère productive proprement dite. La spéculation immobilière permet alors de remédier, comme la finance au Brésil, à la diminution du revenu des classes supérieures. Surtout, elle sert à recevoir les revenus supplémentaires de ces classes, qui ne peuvent plus s'investir dans l'industrie à des conditions satisfaisantes économiquement parlant.

La possibilité de contrer la baisse du taux de profit grâce à la finance

Lutter contre les phénomènes de surproduction

L'émergence d'une nouvelle catégorie de consommateurs

La forte augmentation du revenu des catégories les plus riches de la population brésilienne et chinoise est rendue possible par des investissements croissants réalisés dans le secteur de la finance au Brésil ou dans l'immobilier en Chine. Or, cette évolution, si elle est à l'origine d'un accroissement des inégalités dans ces deux pays, permet à ces catégories de consommer plus et de lutter ainsi contre les capacités de production oisives.

Alors que la classe dominante chinoise continue à stimuler l'investissement productif afin de maintenir sa domination sur l'ensemble du territoire, il ne faut donc pas oublier qu'elle place également de plus en plus de capitaux dans le secteur de l'immobilier (Barnett et Brooks, 2006). Si la sphère financière n'est pas aussi développée qu'au Brésil, c'est en partie en raison de la faiblesse des taux d'intérêt (n'incitant pas les capitalistes à placer leurs revenus) et d'un accès aux marchés financiers encore assez complexe. Là encore, cette différence marquante entre ces deux pays s'appréhende parfaitement dans le

cadre d'analyse des modes de production précédents. La position de prestige et de domination des classes supérieures brésiliennes repose depuis le départ sur la consommation de biens à forte valeur ajoutée : les exportations apparaissent donc moins indispensables qu'en Chine pour absorber la production excédentaire de « biens de luxe ». Par ailleurs, l'intégration au commerce international et la remontée rapide de l'échelle industrielle se sont effectuées plus tardivement en Chine, ce qui explique que même si l'Etat joue un rôle considérable dans le processus d'industrialisation, il ne doit pas encore se confronter à un problème d'endettement aussi conséquent qu'au Brésil.

Alors que le développement de la sphère financière aide le Brésil à affronter un endettement public important, la Chine nécessite plutôt de trouver des débouchés pour sa production industrielle, ce qui l'oblige à maintenir des taux d'intérêt faibles pour empêcher sa monnaie de se valoriser. De même, la faiblesse des taux d'intérêt est aussi nécessaire en Chine pour faciliter les remboursements d'emprunts réalisés auprès des banques chinoises par les entreprises d'Etat : sans de tels taux d'intérêt, les créances douteuses, déjà importantes actuellement, risqueraient de s'accroître de façon exponentielle, et cela remettrait en question non seulement l'intégralité du système bancaire, mais également le pouvoir de la bureaucratie qui ne saurait se passer de la multiplication d'entreprises industrielles sur l'ensemble du territoire.

Tous ces éléments font que la sphère financière n'est pas un secteur suffisamment rentable pour attirer les capitaux excédentaires, et ces derniers s'orientent donc vers des secteurs aussi spéculatifs que l'immobilier. Il est révélateur que 94% des 500 personnes les plus riches de Chine détiennent leur fortune de la spéculation immobilière (Barnett et Brooks, 2006). C'est ce qui explique, avec la faible rentabilité dégagée par les entreprises industrielles, que les couches les plus riches de la population chinoise préfèrent placer leurs revenus dans le secteur de l'immobilier. Pourtant, avec l'ouverture progressive des marchés financiers, nous pouvons prévoir une orientation de plus en plus massive de ces revenus vers l'achat de titres, comme le démontre la situation récente évoquée plus haut.

Au Brésil également, la faible rentabilité dégagée par la sphère productive pousse les catégories les plus riches à placer leurs revenus dans d'autres secteurs, mais à la grande différence de la Chine, la finance est préférée à l'immobilier (bien qu'il existe aussi un phénomène de spéculation immobilière au Brésil). Dans les sphères financière et productive, la rentabilité des investissements tend pourtant à diminuer, mais elle reste néanmoins supérieure dans la première (Gonçalves, 2006). Alors que les Chinois les plus aisés investissent le secteur de l'immobilier, les Brésiliens les plus riches placent également une part importante de leurs revenus dans la sphère financière : selon Pochmann (2004), les riches (revenus supérieurs à 30 fois le salaire minimum) dépensent un quart de leurs

revenus à l'achat de biens élevant la valeur de leur patrimoine, contre seulement une part de 4,5% pour les plus pauvres (revenus inférieurs à deux salaires minimums)¹⁷⁴. L'important est ici de montrer que les revenus des plus riches sont accrus, aussi bien en Chine qu'au Brésil, grâce à des investissements de plus en plus importants réalisés dans des secteurs liés à la spéculation, comme la finance ou l'immobilier, et non pas du fait du processus d'accumulation et de l'essor de la sphère productive, cette dernière faisant face à une baisse du taux de profit dans le cas de la Chine et à un processus de « désaccumulation » dans le cas du Brésil.

L'essor de la consommation de biens de luxe

L'impossibilité de recueillir un taux de profit élevé dans la sphère productive pousse les capitalistes à placer leurs revenus dans la sphère financière. De même, dans des pays aussi inégalitaires que le Brésil (Tavares, 1978, p. 113), les difficultés rencontrées par la recherche de nouveaux débouchés pour les marchandises excédentaires pourraient trouver une solution dans la financiarisation de l'économie. La finance permet effectivement d'élever les revenus des plus riches et d'atténuer ainsi les phénomènes de surproduction grâce aux dépenses de ces derniers, mais également grâce au ralentissement du processus d'accumulation dans la sphère productive.

Pour Joan Robinson comme pour Kalecki, le fait que les entrepreneurs se retrouvent en concurrence avec les rentiers constitue un obstacle parmi d'autres pour le processus d'accumulation (Robinson, 1972, p. 46). Robinson affirme ainsi que « dans la lutte des intérêts de classe, les capitalistes considérés comme des entrepreneurs actifs sont, dans une certaine mesure, du même côté que les travailleurs et contre les rentiers en tant que propriétaires passifs des capitaux » (idem, p. 257). Cependant, pour l'entrepreneur, une augmentation de la consommation des rentiers entraîne une hausse des ventes et donc de ses recettes, alors qu'un comportement d'épargne de ces mêmes individus lui permet de s'endetter davantage. Lors d'une période de faibles profits, les rentiers peuvent en effet maintenir pendant quelques temps leurs revenus, et contribuer à stimuler la demande nationale.

Robinson compare, dans les périodes de récession, le rôle de la consommation des rentiers à celui de l'allocation chômage : les deux servent à maintenir un certain niveau de demande et à atténuer la récession (idem, p.247). Les rentiers profitent davantage d'une stagnation économique (car elle implique une baisse des salaires, et donc des prix) que de la croissance (idem, p. 243). La sphère financière jouerait donc ici un rôle contra-cyclique. La

¹⁷⁴ Rolli C., Fernandes F., « Ricos priorizam investimento em bens para aumentar o patrimônio », in *Folha de São Paulo*, 4 avril 2004

hausse des profits dans le secteur financier, même si elle n'est qu'artificielle, sert à accroître la demande des classes privilégiées et à limiter de cette façon les phénomènes de surproduction. Il semblerait donc que la financiarisation freine la formation de capacités de production excédentaires. La consommation accrue des classes privilégiées, profitant d'une élévation de leurs revenus financiers, permet de constituer de nouveaux débouchés pour les biens de la sphère productive. Surtout, les capitaux s'investissent de moins en moins dans les secteurs productifs, ce qui ralentit l'accumulation et l'offre de biens. Dans son article de 1973 sur les travailleurs commerciaux, Salama (1973) remarque de la même manière que l'essor des activités improductives permet de modifier la structure de la demande. Plutôt que de s'investir dans de nouveaux biens d'équipement, la part de plus-value orientée vers l'emploi de ces travailleurs improductifs accroît la demande de biens de consommation. De même, la finance, tout en ralentissant le processus d'accumulation, aide à absorber les excédents de production.

On remarque ainsi que dans les deux pays étudiés, les revenus en hausse des classes privilégiées proviennent de moins en moins de la sphère productive. Du fait de cette évolution particulière, et malgré la stagnation du revenu des plus pauvres, la production de biens de consommation durables tend à se développer pour répondre à la demande des plus riches. La Chine est devenue en quelques décennies le troisième marché mondial pour les biens de luxe, et absorbe 12% des ventes mondiales de ces biens : en Asie, les Chinois sont par exemple les plus grands consommateurs de BMW, juste derrière le Japon. Quant au Brésil, comme le montrent chaque année les études de l'IBGE sur l'évolution de la production industrielle, les biens de consommations durables sont souvent l'unique catégorie de biens dont la production s'élève régulièrement. Selon l'IBGE, entre 2003 et 2006, la production industrielle de biens de consommation durables s'est accrue de 29%, mais celle des semi-durables et non durables ne s'est élevée que de 4%. Or, la majorité de ces biens durables ne sont accessibles qu'aux classes privilégiées : par exemple, selon l'ouvrage de Pochmann, *Atlas da exclusão social* (2004), 85,68% des riches (dont le revenu correspond à plus de 30 fois le salaire minimum) possèdent une voiture, alors que cette part n'est que de 3,85% chez les pauvres (revenu inférieur à deux salaires minimums) (voir également le tableau n°11).

Qu'il s'agisse de la Chine ou du Brésil, la production de biens durables répond en effet à l'augmentation du revenu des classes privilégiées, tel que le rappellent régulièrement les auteurs des articles publiés par *Desempregozero* dans le cas du Brésil. Or, ces revenus proviennent souvent de la sphère financière et des activités de spéculation. En Chine, la spéculation immobilière apparaît aussi de plus en plus attractive, et souvent préférable à l'investissement qu'il serait nécessaire de réaliser dans l'industrie légère. Les capitaux se

dirigent donc chaque jour davantage vers ce secteur extrêmement lucratif. De même, les Brésiliens les plus riches placent une portion importante de leurs revenus dans la sphère financière. Y compris les entrepreneurs brésiliens reçoivent une part croissante de leurs revenus de cette dernière : selon Reinaldo Gonçalves (2006), « le capital productif a obtenu des profits non opérationnels, c'est-à-dire qu'une part de ses dividendes provient du capital financier, et non du productif. L'entreprise, au lieu d'investir dans des machines et dans sa structure, a acheté des titres, cherchant ainsi à bénéficier des intérêts payés par les titres de la dette¹⁷⁵. »

Freiner la baisse du taux de profit

Orienter les capitaux vers des secteurs rentables

En 1929, Henryk Grossman évoque déjà l'essor extrêmement vigoureux de la sphère financière, et il y voit alors une conséquence de la baisse du taux de profit (Grossman, 1992, p. 117). Cette importance de la finance s'explique, selon lui, par la rentabilité extrêmement faible des investissements industriels. De même, le capital est exporté parce qu'il ne peut plus s'accumuler dans le pays exportateur (car la baisse du taux de profit engendre une suraccumulation de capital) (Grossman, 1992, p. 38, p. 181).

La sphère financière représente donc un nouveau secteur pour recueillir les capitaux excédentaires. Le ralentissement du processus d'accumulation dans la sphère productive permet également de contrer la hausse de la composition organique du capital, et donc de freiner la baisse du taux de profit, comme nous le prouve l'évolution de ce taux depuis une décennie au Brésil. Aujourd'hui, lorsque certains auteurs, notamment du courant régulationniste, cherchent à séparer le « bon capitalisme » du « mauvais capitalisme » (c'est-à-dire le « capitalisme productif » du « capitalisme financier »), ils ne font rien de moins que nier le processus inéluctable de financiarisation de l'économie capitaliste dû à la baisse du taux de profit. Cette financiarisation ne peut se séparer du capitalisme en tant que tel. De nombreux économistes, et notamment les keynésiens, estiment qu'une baisse des taux d'intérêt relancerait la croissance : pour Michel Husson (2001, p. 47), ces auteurs confondent de cette manière la cause et la conséquence de la crise, la montée des taux d'intérêt ayant eu pour fonction de remédier à la faiblesse du taux de profit dans le secteur productif.

La rivalité croissante qui semble opposer les capitalistes de la sphère financière à ceux de la sphère productive ne se forme que dans les périodes de crise. En période de prospérité, la finance joue plutôt un rôle positif dans le processus d'accumulation, car elle

¹⁷⁵ Traduction de l'auteur

visé à accélérer la rotation du capital (Grossman, 1979, p. 207), et à faciliter l'investissement dans les secteurs les plus rentables de la sphère productive. Selon John Weeks (1981), en raison du poids croissant des capitaux nécessaires pour s'installer dans la sphère productive, l'endettement devient rapidement indispensable pour le bon fonctionnement de l'économie capitaliste. Or, pour Maria da Conceição Tavares (1978, p.215), la financiarisation permet justement de résoudre le problème du financement et de diriger plus rapidement les capitaux vers les secteurs les plus productifs et rentables en facilitant les mobilités intersectorielles.

Si la sphère financière aide à accélérer la rotation du capital et à orienter les capitaux vers les secteurs les plus rentables, elle peut également relever le taux de profit dans l'ensemble de la sphère productive. La financiarisation joue effectivement sur le taux d'exploitation. Les acteurs de la sphère financière étant beaucoup plus détachés des conditions de fonctionnement des entreprises, ils se révèlent extrêmement exigeants. Il n'est pas utile d'insister ici sur la nécessité de fournir des ROE (*return on equity*) supérieurs à 15% pour satisfaire les exigences actuelles des actionnaires. Afin de remplir de telles conditions, les capitalistes de la sphère productive licencient un nombre croissant de salariés, de nouveaux chômeurs allant alors grossir l'armée industrielle de réserve.

Surtout, le travail à l'intérieur des entreprises est intensifié, ce qui permet de recueillir une plus-value supérieure pour autant (ou moins) de capital variable utilisé, et élève donc le taux d'exploitation. Les contraintes provenant de l'extérieur de la sphère productive, il devient de plus en plus difficile pour les salariés de se mobiliser contre cet adversaire invisible. « Désormais, les salariés ont affaire à une puissance anonyme, lointaine, se contentant de rappeler sa règle, celle du profit qui a soif de profit. Les conflits les opposent de plus en plus à des propriétaires invisibles et à des directions d'entreprise qui parlent au nom de la loi désincarnée du capital » (Johsua, 2006, p. 174). Ce phénomène explique que le partage de la valeur ajoutée se fasse de plus en plus en faveur des capitalistes et non des salariés. Alors qu'en France, à la fin des années 1970, la part des salaires dans la valeur ajoutée était de 70%, elle chute à 60% au début du XXI^e siècle.

Pour résumer, la baisse du taux de profit est freinée par le processus de financiarisation pour les raisons suivantes : 1) La mobilité du capital est accrue, et les secteurs les plus rentables sont privilégiés ; 2) En cas de suraccumulation de capital, la sphère financière permet d'absorber les capitaux excédentaires, ce qui, tout en ralentissant l'accumulation, freine la hausse de la composition organique du capital ; 3) Le taux d'exploitation est relevé afin de satisfaire les exigences des actionnaires, et les salariés ne peuvent que difficilement se mobiliser face à cette puissance invisible.

La possibilité d'une hausse du taux d'exploitation en Chine et au Brésil

Les revenus recueillis au sein de la sphère financière, ou ceux issus de la spéculation immobilière, proviennent donc directement de la sphère productive : ils sont soit le résultat d'une diminution des profits conservés à l'intérieur de cette dernière, soit la conséquence d'une hausse du taux d'exploitation. L'essor de la sphère financière et de la spéculation immobilière, « déconnecté » de l'évolution de la sphère « réelle », s'effectue soit aux dépens des profits recueillis par les entrepreneurs, soit aux dépens des salariés. En fait, cette évolution de l'économie vers des secteurs aussi spéculatifs est le plus souvent à l'origine d'une hausse du taux d'exploitation, indispensable à la formation d'une rentabilité suffisante pour rémunérer à la fois les entrepreneurs liés à cette sphère productive et les spéculateurs.

Ce phénomène explique que le partage de la valeur ajoutée se fasse de plus en plus en faveur des capitalistes et non des salariés. Dans les deux pays, la part du travail dans le revenu national a diminué (passant de 60% de ce revenu à 45% entre 1990 et 2006 dans le cas du Brésil, et de 50% à 42% entre 1996 et 2006 en Chine). Au Brésil, Reinaldo Gonçalves (2006) observe un rapport inverse entre l'évolution des salaires et les profits du secteur financier entre 1994 et 2004. Le poids de la sphère financière dans l'économie contribue à y élever les inégalités jusqu'à la fin des années 1990 : les plus riches, bénéficiant d'une augmentation de leurs revenus en provenance de cette sphère, sont de plus en plus riches, alors que les plus pauvres subissent une exploitation accrue. La situation est similaire en Chine : la disparition du « bol de riz en fer », depuis l'ouverture économique du pays, implique que les salariés sont de moins en moins protégés socialement, et connaissent une situation de précarité accrue. Cette évolution permet d'élever les revenus des entrepreneurs et des bureaucrates, revenus se réinvestissant de plus en plus dans le secteur de l'immobilier.

Pour conclure, il est important d'insister sur le fait que l'essor de secteurs improductifs comme la finance ou l'immobilier répond à l'évolution du mode de production capitaliste et à la baisse du taux de profit qui se produit dans la sphère productive. Or, le développement de ces secteurs est responsable d'une hausse du taux d'exploitation dans les deux pays étudiés, et permet d'absorber une partie de la production excédentaire, notamment en Chine. Cependant, cette évolution est-elle suffisante pour lutter durablement contre la baisse du taux de profit?

b. Finance et accentuation des crises

Finance et baisse du taux de profit

Le conflit entre le « capital fonction » et le « capital-propriété »

Une production de valeur inexistante

Qu'il s'agisse de la sphère financière au Brésil ou de l'immobilier en Chine, ces secteurs contribuent à accroître les revenus des catégories les plus aisées. Celles-ci s'enrichissent progressivement par le biais de ces secteurs, alors que la majorité de la population est tenue à l'écart de ces derniers en raison d'une insuffisance de revenus. Cependant, il faut insister sur le fait que cet accroissement de richesses est lié en partie à un comportement spéculatif. Il est donc nécessaire de s'interroger sur la création de ces revenus supplémentaires. La spéculation engendre-t-elle d'elle-même de nouvelles richesses sans aucun lien avec la sphère productive ?

Comme au Centre, la sphère financière est considérée comme « improductive », car elle ne produit pas directement de la valeur. Elle sert généralement à canaliser les capitaux vers les secteurs les plus rentables de la sphère productive, mais en dehors de ce rôle, la finance n'a aucun impact sur la production de valeur réalisée dans l'industrie et l'ensemble des secteurs productifs. Bien au contraire, dans la plupart des pays intégrés au mode de production capitaliste, et notamment dans ceux du Centre, une « déconnexion » s'opère entre la sphère productive et le secteur de la finance : alors que les revenus procurés par la sphère « réelle » stagnent ou augmentent peu, il est possible d'assister à une élévation exponentielle des revenus procurés par la détention d'actifs financiers dont la valeur devrait en théorie être liée à ce qui se passe dans la sphère réelle.

En revanche, il est vrai que le secteur immobilier stimule l'industrie de la construction et ainsi tous les secteurs se trouvant en amont et en aval de celle-ci, ce qui agit donc sur l'accumulation au sein de la sphère productive. Il faut cependant observer que la bulle immobilière se formant actuellement en Chine est liée à un gonflement des prix causé par de simples comportements spéculatifs : la valeur réelle des biens immobiliers n'augmente pas en raison d'une hausse des coûts ou d'une augmentation de la demande de logements, mais son élévation est plutôt le résultat d'un surenchérissement opéré par les spéculateurs qui anticipent de nouvelles hausses des prix liées à l'achat de ces biens par d'autres spéculateurs¹⁷⁶.

C'est exactement ce qui se déroule dans la sphère financière au Brésil : la valeur créée par les entreprises non financières, ainsi que les richesses accumulées par l'Etat

¹⁷⁶ Les prêts immobiliers représentent 17% du PIB, et tendent à gonfler la bulle immobilière, ce qui accentue les risques de crise d'endettement : une hausse des taux d'intérêt, répondant à l'insolvabilité croissante des prêts, pourrait ralentir l'accumulation, aussi bien en raison des faillites bancaires que d'une baisse de la consommation des Chinois (Barnett et Brooks, 2006).

brésilien, n'augmentent pas aussi rapidement que les revenus en provenance de la sphère financière. Avec des taux d'intérêt aussi élevés que ceux présents au Brésil, il est en effet extrêmement rentable pour un investisseur de fuir la sphère productive afin de se réfugier vers un secteur aussi lucratif que la finance. Ce phénomène est d'autant plus accentué que, afin de rembourser sa dette externe, le gouvernement brésilien émet des bons du Trésor très rentables. Il n'en reste pas moins que les richesses procurées par la spéculation financière et immobilière proviennent bien de la sphère productive, aussi bien en Chine qu'au Brésil.

Une hausse des revenus financiers aux dépens du profit net

Il est indéniable qu'il existe actuellement une déconnexion entre la « sphère réelle » et la sphère financière des économies capitalistes. Néanmoins, cette déconnexion ne peut être évoquée que lorsqu'on souhaite insister sur l'évolution divergente, ou non proportionnelle, des revenus engrangés par ces deux sphères : il n'en reste pas moins que ces dernières ne sont pas si déconnectées que ce qu'elles semblent être à première vue, puisque les revenus financiers en hausse proviennent bien de l'appareil productif. La part des profits retenus par celui-ci se réduit donc au bénéfice des profits recueillis par la sphère financière.

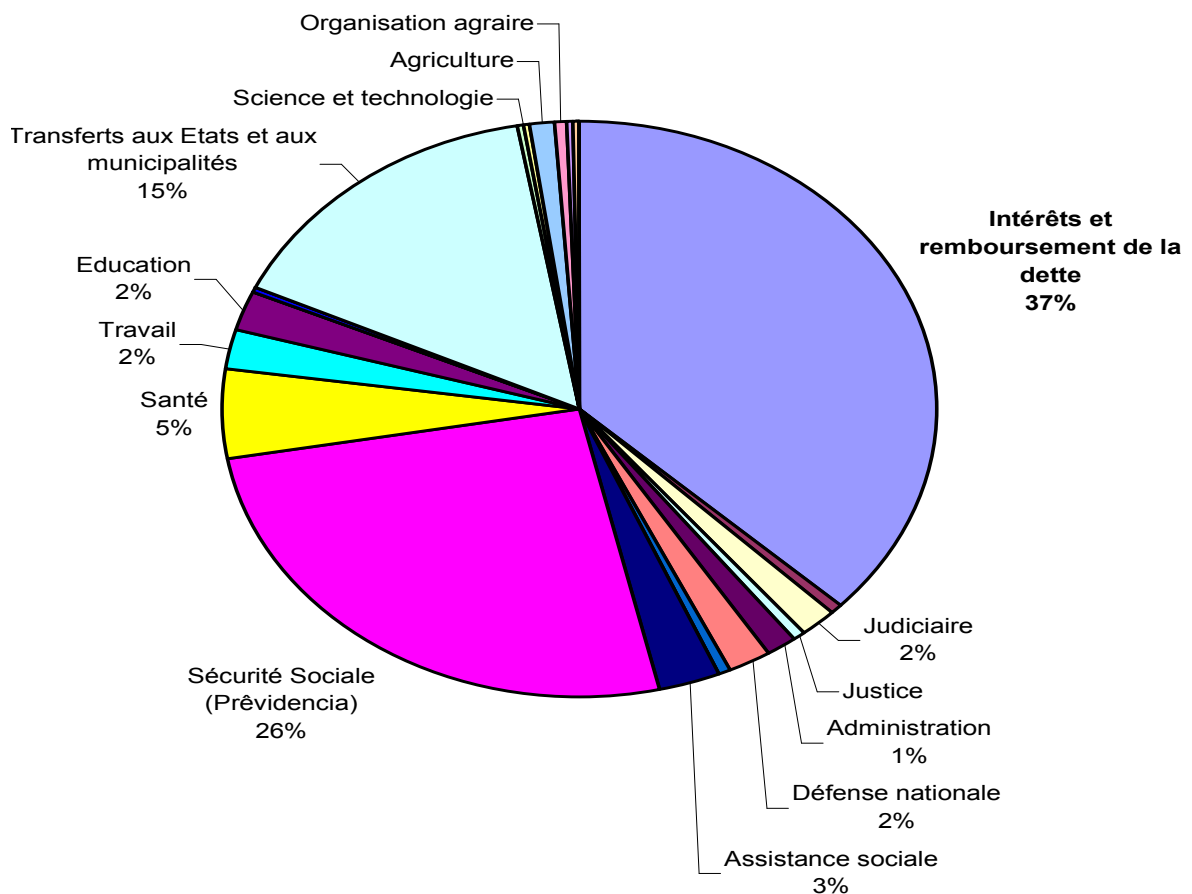
Cette baisse du profit net implique que le réinvestissement s'en trouve limité. Or, si le processus d'accumulation est ralenti, le capitaliste risque de recueillir une masse de plus-value de plus en plus faible, ce qui augmente les risques de crise. Selon Yaffe (1973, p. 222), « si l'investissement productif est insuffisant, alors la masse de profit ne s'élèvera pas suffisamment, et la tendance latente du taux de profit à baisser se transformera en baisse véritable en raison d'une accumulation du capital stagnante¹⁷⁷ ». C'est d'ailleurs pour cette raison que Gillman (1980), tout comme Moseley (1991) aujourd'hui, voit dans l'essor des activités improductives aux Etats-Unis, durant la décennie 1920, la raison principale de la baisse du taux de profit.

Si la finance permet de peser sur la part des salaires dans le partage de la valeur ajoutée, Gonçalves (2006) note aussi, dans le cas du Brésil, un rapport inverse entre l'évolution du taux de profit du capital financier et celle du capital productif. De même, pour respecter ses engagements envers les détenteurs des bons du Trésor, l'Etat brésilien est obligé d'effectuer des réductions drastiques de certaines dépenses. Evidemment, ce comportement pénalise le processus d'accumulation, car les politiques économiques ne sont plus en mesure de relancer la croissance, le budget de l'Etat étant fortement réduit en raison du remboursement annuel du service de la dette. Par exemple, les dépenses liées au service

¹⁷⁷ Traduction de l'auteur

de la dette dépassent les sommes affectées à des secteurs fondamentaux comme la santé ou l'éducation. Les dépenses sociales sont donc les premières concernées par cette réduction drastique des dépenses de l'Etat, ce qui ne fait que renforcer la situation de précarité dans laquelle évolue une grande partie de la population. Bien que certaines politiques en faveur des plus pauvres aient été mises en œuvre par le gouvernement Lula (Lautier, 2007), il n'en reste pas moins que dans l'ensemble, la diminution globale des dépenses publiques fut défavorable aux couches moyennes et à la grande majorité des classes populaires.

Figure 92 : Dépenses de l'Etat brésilien en 2006



Source : SIAFI (Sistema Access da Câmara dos Deputados), graphique réalisé par l'auteur

En Chine la formation d'une bulle immobilière repose également sur un comportement spéculatif (Barnett et Brooks, 2006). Or, cette bulle ne se forme pas non plus d'une façon totalement déconnectée du reste de la sphère productive : il est indispensable pour les investisseurs de réunir suffisamment de revenus pour continuer à gonfler les prix des biens immobiliers : ces revenus ne peuvent que provenir de la sphère productive, que ce soit d'une hausse du taux d'exploitation ou d'un non réinvestissement des profits. Avant de s'établir dans le secteur de l'immobilier, il est en effet nécessaire de réunir suffisamment de

revenus dans la sphère productive, et ce, soit au détriment de nouveaux investissements productifs (ce qui ne semble pas être le cas en Chine, le taux d'investissement national demeurant à un niveau très élevé), soit au détriment des salariés. Là encore, une hausse du taux d'exploitation est indispensable à l'essor de ce secteur improductif. Cette dernière, engendrée par le poids de plus en plus important des secteurs spéculatifs dans les économies chinoise et brésilienne, est-elle suffisante pour redresser le taux de profit dans ces deux pays ? Il semble que ce soit le cas au Brésil, mais il faut aussi qu'elle s'accompagne d'un ralentissement du processus d'accumulation et d'une nouvelle orientation de l'appareil productif. Une simple hausse du taux d'exploitation, requise pour freiner la baisse du taux de profit, serait responsable d'une accentuation des phénomènes de surproduction, comme le révèle le cas de la Chine actuellement.

Pour finir, observons que lorsque les revenus des secteurs spéculatifs augmentent, cela se réalise le plus souvent aux dépens de la sphère productive, et le danger apparaît d'autant plus considérable lors de l'imminence d'une crise financière.

Le mécanisme des crises financières

Les prémices d'une crise

La financiarisation de l'économie peut donc constituer un danger pour la poursuite du processus d'accumulation, et cela se révèle notamment durant les crises financières qui se répercutent violemment sur le fonctionnement de la sphère productive. Dans un premier temps, rappelons que la finance, comme tous les secteurs improductifs, ne produit pas de plus-value. Elle ne fait que faciliter la création de celle-ci. Lorsque la chute du taux de profit devient trop importante pour pouvoir satisfaire à la fois les exigences des capitalistes de la sphère productive et celles de la sphère financière, un antagonisme se forme entre ces deux catégories.

A la fin de *Capital and Exploitation* (1981), Weeks reformule la théorie de Marx sur la baisse du taux de profit. Ainsi, lors d'une période de prospérité, l'endettement s'élève, car des capitaux de plus en plus importants apparaissent nécessaires pour s'installer dans la sphère productive. Or, comme chez Minsky (1982), le volume du crédit finit par ne plus avoir aucune relation avec les capitaux disponibles pour rembourser cette dette. « Durant la prospérité, un volume de crédit se développe sans aucun rapport avec la monnaie disponible pour annuler ces dettes. A moins qu'il n'y ait un ajustement drastique, une partie de la dette accumulée ne pourra pas être payée et sera sans valeur ¹⁷⁸» (Weeks, 1982, p. 143).

¹⁷⁸ Traduction de l'auteur

Lorsque la période de prospérité s'achève, les taux d'intérêt s'élèvent car la monnaie en tant que telle prend de plus en plus de valeur : les entrepreneurs endettés cherchent à s'en procurer à tout prix pour rembourser leur dette, et les rentiers, face à des risques accrus, en profitent pour relever la valeur de leurs anciens prêts. Le prix des marchandises diminuant, les entreprises ne sont plus en mesure de rembourser la dette qu'elles avaient accumulée lorsqu'elles anticipaient un certain profit. « Le problème affecte aussi bien ces capitaux utilisant des nouveaux moyens de production que ceux utilisant des moyens obsolètes. Pour les deux, les moyens de production et la force de travail sont acquis à certaines valeurs, et réalisées à d'autres ¹⁷⁹ » (Weeks, 1981, p. 206). C'est essentiellement cette évolution qui serait, pour Weeks, à l'origine d'une baisse du taux de profit.

Le déroulement de la crise financière

Les remboursements de la dette ne s'effectuant plus, la crise d'endettement se transforme en crise financière, car le surenchérissement du prix de la monnaie (que tout le monde veut acquérir) se traduit par une hausse des taux d'intérêt. « La rivalité entre capitalistes s'affirme elle-même, quand une lutte commence pour déterminer qui à l'intérieur de la classe seront les survivants. La lutte se manifeste lorsque les capitalistes industriels sont forcés de liquider leurs dettes, c'est-à-dire de convertir le crédit en monnaie. Les capitalistes rentiers sont alors les arbitres de la lutte pour la survie¹⁸⁰ » (Weeks, 1981, p.143). Les entreprises freinant alors le rythme de l'accumulation, des marchandises se retrouvent invendues, aussi bien dans le secteur des biens de production que dans celui des biens de consommation, ce qui entraîne alors une crise de réalisation.

La baisse du taux de profit enclenche finalement toute une série de crises, qui peuvent faire penser à certains auteurs que le facteur déclenchant se trouve dans la sphère financière, et non au niveau de la sphère productive. Selon Fisher (1933), la volonté de liquider la dette, en cas de ralentissement de l'accumulation, risquerait paradoxalement d'accroître le volume de cette dette¹⁸¹. La liquidation de la dette engendre une contraction de l'offre de monnaie, ce qui provoque une diminution des prix et surtout une élévation des taux d'intérêt. En conséquence, la baisse du taux de profit s'accélère, et le degré d'endettement augmente.

¹⁷⁹ Traduction de l'auteur

¹⁸⁰ Traduction de l'auteur

¹⁸¹ Rappelons tout de même qu'il semble étrange pour un futur spécialiste des crises financières de déclarer un jour avant le krach de 1929 : « Current predictions of heavy reaction affecting the general level of securities find little if any foundation in fact » (« Les prédictions actuelles d'une lourde réaction affectant le niveau général des actions et des obligations, ne trouve que peu, si ne n'est aucun fondement ») (Corey, 1935, p. 174).

Comme chez Minsky (1982, p. 66), il serait possible de distinguer trois sortes de structures financières. Tout d'abord, les « *hedge finance* » dans lesquelles les profits attendus dépassent tous les engagements pour toutes les échéances ; les « structures spéculatives » dans lesquelles les profits attendus sont inférieurs aux engagements immédiats, mais suffisent à payer les intérêts ; enfin, les structures de financement « *Ponzi* », dans lesquelles le profit ne suffit même plus à payer les intérêts courants, ce qui pousse à une élévation nécessaire de la dette pour rembourser ces intérêts. Dans le financement Ponzi, l'élévation des taux d'intérêt et l'endettement croissant risquent de déboucher sur une crise financière. A la suite d'un ralentissement de la production, et d'une baisse du taux d'emploi, une perte de confiance enclenche une nouvelle contraction de l'offre de monnaie, et une nouvelle hausse des taux d'intérêt. Le poids croissant de la sphère financière est alors responsable d'une réalisation de plus en plus difficile de la plus-value (Lucarelli, 2004, p.95).

Finance et accentuation des phénomènes de surproduction

Les dangers d'une hausse du taux d'exploitation

Le renforcement des phénomènes de surproduction

Avant le déclenchement d'une telle crise, la finance semble fournir des débouchés supplémentaires pour la production des sections I et II. Cependant, cette demande accrue n'est que le résultat d'une hausse du taux d'exploitation (et donc d'une baisse préalable de la consommation des travailleurs productifs) ou d'une diminution de la plus-value (et donc d'un ralentissement du processus d'accumulation et d'une stagnation, si ce n'est d'une baisse, de la masse de profit).

Les revenus de la sphère financière, qui permettent d'accroître la demande, sont autant de revenus qui ne renforcent pas la création de plus-value. A la fin d'un cycle de production, une partie de celle-ci s'oriente vers des activités improductives. Lorsque ces dernières ne participent pas à ce que la sphère productive crée davantage de plus-value, elles se développent donc de façon « parasitaire », et ne font que s'accaparer une partie du profit qui ne pourra pas être réinvesti dans un nouveau cycle de production. Les dépenses en biens de luxe des classes privilégiées s'effectuent donc au détriment du processus d'accumulation. Par ailleurs, la finance accélère la formation de capacités de production excédentaires, et ce dans une plus large mesure que le reste des activités improductives.

Ainsi, selon Johsua (2006), l'essor du secteur financier tend à stimuler la production industrielle sans se soucier du taux de profit, car les revenus de la sphère financière sont fixes et ne dépendent aucunement de la rentabilité industrielle. « Le simple fait d'avoir été

propriétaire d'un capital prêté ouvre droit à rémunération et, alors qu'il y a des limites évidentes à la plus-value extraite de la production, le droit de péage en question pourra les ignorer, n'étant qu'un droit de péage. L'intérêt, qui est, et ne peut qu'être un prélèvement sur la valeur produite, ne connaît pas cette dernière, ne veut pas la connaître et prétend s'en rendre indépendant » (Johsua, 2006, p. 145).

Cependant, l'augmentation de la demande est artificielle. Après l'éclatement de la bulle, et malgré la hausse des taux d'intérêt, les revenus en provenance de la sphère financière chutent dangereusement, en raison du non remboursement des prêts ou de la chute du cours des actions. La consommation de biens de luxe est alors soumise à de plus grandes fluctuations que celle des biens ouvriers, car les produits de ce secteur ne sont pas indispensables. Un tel modèle de consommation risque donc d'accentuer les crises économiques en jouant un rôle procyclique. La chute du taux d'investissement, engendrée par la crise d'endettement, et la hausse du chômage qui en découlerait, risquerait également de freiner la demande pour l'ensemble des biens de consommation

Hausse de la composition organique du capital et production de biens de luxe

La finance correspond à une activité improductive dont seules les classes dominantes sont en mesure de profiter. Elle stimule donc le secteur des biens de luxe, des biens de consommation durables. Or, la production de ces biens est très capitalistique : une part supérieure de la plus-value doit donc s'orienter vers l'achat de biens d'équipement (capital constant), alors que le capital variable diminue (de manière relative) : à moins d'obtenir une baisse du prix des biens d'équipement, la composition organique augmente en conséquence, et la baisse du taux de profit est accélérée. De même, il reste au capitaliste de la sphère productive de moins en moins de plus-value pour se procurer des biens de consommation.

Quand bien même la consommation des capitalistes, profitant de revenus accrus en provenance de la sphère financière, augmenterait, celle-ci ne peut compenser la baisse de consommation des travailleurs productifs (due à la hausse du taux d'exploitation) et la part décroissante de plus-value destinée à la consommation personnelle des capitalistes de la sphère productive (due non seulement à l'augmentation des profits financiers, mais aussi à la hausse de la composition organique liée à l'expansion du secteur des biens de consommation durables).

Cette stimulation de la production de biens de luxe est en partie à l'origine d'une évolution exponentielle de la section I, et de la hausse de la composition organique qui en résulte. Malgré ces investissements croissants dans la section I, il ne s'ensuit pas de hausse de la productivité du capital : les capitalistes concernés profitent de leur position

monopolistique pour ne pas répercuter sur les prix les hausses de productivité engendrées par ces investissements. Même si elles étaient répercutées, la baisse du prix des biens d'équipement serait moindre que la diminution du coût de la main d'œuvre permise par la hausse du taux d'exploitation (engendrée par une élévation de la plus-value absolue et par un accroissement de la plus-value relative, cette dernière étant obtenue grâce à la baisse des prix dans un secteur II extrêmement concurrentiel).

Pour résumer, la hausse de la composition organique, caractéristique d'une société évoluant vers une consommation croissante des rentiers, tout en accélérant la baisse du taux de profit, accroît également les phénomènes de surproduction.

Les dangers d'une crise financière

Le ralentissement du processus d'accumulation

Enfin, selon Weeks, les phénomènes de surproduction sortent renforcés d'une crise financière, et ce aussi bien dans le secteur des biens de production que dans celui des biens de consommation. Le chômage et la baisse de l'investissement dans l'ensemble des secteurs mettent face-à-face une production, issue du cycle antérieur, extrêmement importante, et une demande en chute libre. Dans le cas du Brésil, cette crise financière a déjà eu lieu lors de la fameuse crise de la dette des années 1980, et les taux d'intérêt se maintiennent toujours à un niveau élevé.

En Chine, elle ne s'est pas encore produite, car les entreprises chinoises ne se sont pas encore confrontées au remboursement de leur dette. Il est pourtant connu que les entreprises d'Etat de ce pays sont les premières bénéficiaires des prêts bancaires (elles absorbent 75% des ressources du système), alors que presque la moitié d'entre elles ne sont pas rentables (Cieniewski et Benaroya, 2004, p. 35). Selon les experts du cabinet d'audit Ernst and Young, les dettes insolubles représenteraient 911 milliards de dollars en 2006, et les « *non-performing loans* » atteindraient 40% du PIB chinois. Suivre l'avis du FMI, conseillant à la Chine d'élever ses taux d'intérêt afin d'atténuer la « surchauffe », risquerait de provoquer une crise d'endettement.

Par ailleurs, l'augmentation du taux d'exploitation, bien connue dans ce pays, déconnecte progressivement l'évolution de l'offre de celle de la demande, accentuant ainsi les phénomènes de surproduction. Confrontée à ces problèmes pesant sur le taux de profit, la Chine risque donc de faire face, dans les prochaines années, à une crise financière similaire à celle connue par le Brésil (ralentissement de l'accumulation, hausse des taux d'intérêt etc.) Dans les deux pays, que la crise financière se soit produite ou non, il est indéniable que la crise du processus d'accumulation se manifeste clairement par l'essor de

capacités de production oisives. En élevant le taux d'exploitation (et en diminuant donc la part des travailleurs), ainsi qu'en privilégiant un ralentissement de l'accumulation lors de l'éclatement de la crise, la sphère financière tendrait donc à renforcer les phénomènes de surproduction.

A partir du moment où il devient plus rentable d'investir dans la sphère financière, le mode de production capitaliste se retrouve mis en danger. Selon Salama et Valier (1994, pp. 192-193), « le développement du financier devrait permettre au productif de mieux se développer, sa rémunération provenant alors de cette source réactivée. La financiarisation est le seuil à partir duquel le financier, plus lucratif que le productif, se développe aux dépens de ce dernier [...] A un niveau macroéconomique, les profits croissants du secteur financier, puisqu'ils sont de moins en moins générés par une amélioration de la base productive (diminution du taux d'investissement, vieillissement rapide) le sont de plus en plus par une diminution du salaire réel et de l'emploi dans le secteur industriel ». L'insuffisance de demande freine alors la conversion des profits en investissement productif, et renforce le chômage ainsi que l'essor d'activités improductives pesant sur la rentabilité de la sphère productive et le salaire moyen.

Le processus d'accumulation en Chine et au Brésil se confronte aux mêmes problèmes que l'accumulation des pays du Centre. La baisse du taux de profit est cependant freinée grâce au maintien d'un fort taux d'exploitation lié à la présence d'un dualisme économique dans ces deux pays. Cependant, les phénomènes de surproduction risquent aussi d'en être accentués. Même si les dépenses des couches privilégiées se stabilisent à un niveau élevé, elles ne peuvent compenser la faible consommation de la majorité de la population. A moins d'en revenir aux schémas de la reproduction simple, et de bloquer le processus d'accumulation, les phénomènes de surproduction apparaissent inévitables, et ne peuvent que sortir renforcés de l'éclatement d'une crise financière, d'où le caractère extrêmement dangereux de cette sphère spéculative.

La récession économique

Si la financiarisation permet d'élever les revenus des catégories les plus aisées, cette hausse n'est que temporaire, et dépend de la capacité des capitalistes de la sphère productive à dégager un taux de profit suffisant pour satisfaire les exigences des créanciers et des actionnaires. Au Brésil, le maintien des taux d'intérêt à un niveau élevé pèse sur la rentabilité industrielle, et explique en partie la faiblesse du taux d'accumulation : même si le taux de profit est actuellement légèrement relevé, la masse de profit reste faible. Seule la conjoncture actuelle, et la forte augmentation du prix des matières premières (secteur vers

lequel le Brésil a considérablement orienté son appareil de production) peut aujourd'hui permettre au Brésil de stimuler sa croissance économique.

Quant à la Chine, la crise d'endettement ne s'est pas encore produite, et les taux d'intérêt se maintiennent à un niveau extrêmement bas. Néanmoins, le faible taux de profit des entreprises remet sérieusement en question les capacités de remboursement des entreprises endettées. La crise d'endettement reste éloignée grâce à l'action de l'Etat, ce dernier continuant à peser sur le niveau des taux d'intérêt, et ceci d'autant plus que les entreprises les plus endettées demeurent les entreprises d'Etat (dont le taux de profit est aussi le plus faible).

Si le marché financier chinois se libéralise davantage, le capital fonction risque d'entrer en opposition avec le capital propriété, déclenchant une hausse des taux d'intérêt : une accélération de la baisse du taux de profit, et des phénomènes de surproduction accrus, risqueraient alors de se produire. Selon John Chan (2006), « l'un des résultats de ces politiques économiques est la construction d'un niveau extrêmement élevé de dettes insolubles qui menace de déclencher une crise financière majeure avec des répercussions dans le monde entier. Loin d'être la preuve de la viabilité des politiques pro-marché, la Chine pourrait plutôt se présenter comme le talon d'Achille du capitalisme. »¹⁸²

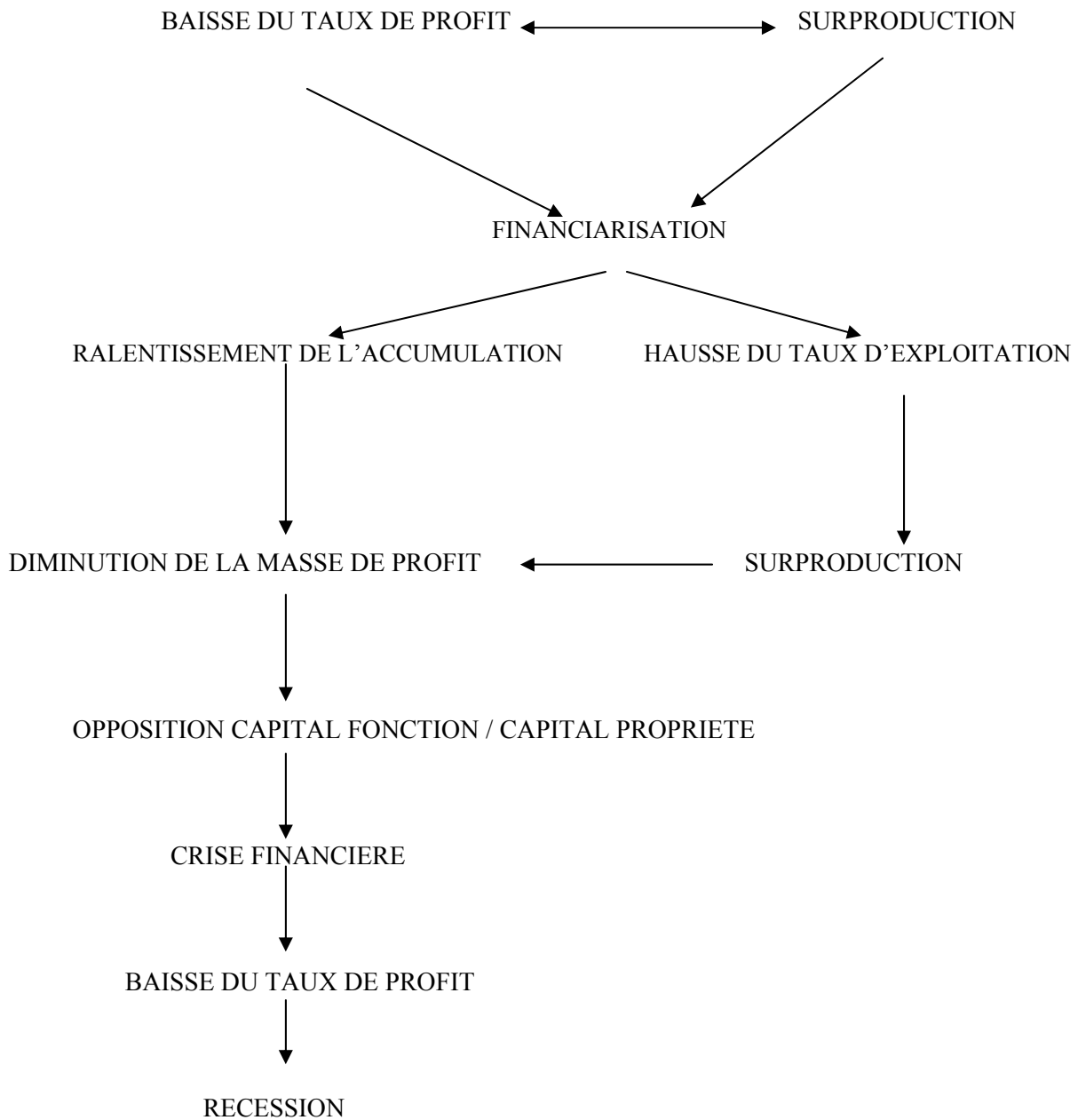
Si la financiarisation apparaît, dans un premier temps, comme une réponse aux problèmes rencontrés dans la sphère de production, et notamment comme une réponse à la baisse du taux de profit, il n'en reste pas moins qu'elle ne peut constituer une solution sur le long terme. Certes, il semble que la sphère financière permet de ralentir la chute du taux de profit en orientant les capitaux vers les secteurs les plus rentables, et en poussant à la hausse le taux d'exploitation. Cependant, si une part croissante de la plus-value doit s'écarter de la sphère productive pour nourrir le développement de la sphère financière, le ralentissement du processus d'accumulation s'opposerait alors à tous les fondements du mode de production capitaliste.

Par ailleurs, il est vrai que les revenus en provenance de la finance permettent également de ralentir la formation de capacités de production oisives et de fournir une nouvelle source de débouchés, stimulant ainsi le processus d'accumulation. Néanmoins, cela n'est possible qu'au prix d'une hausse du taux d'exploitation et d'une baisse de la consommation des travailleurs productifs (compensant l'augmentation de la consommation des rentiers), ou d'un prélèvement effectué sur la plus-value des capitalistes et d'une pression exercée sur le processus d'accumulation ainsi que sur le taux de profit. La financiarisation de l'économie ne semble donc pas être une solution pour échapper aux

¹⁸²Traduction de l'auteur

problèmes rencontrés par le mode de production capitaliste, et notamment par le Brésil et la Chine actuels. Il est donc nécessaire de trouver une nouvelle explication à la hausse du taux de profit expérimentée par le Brésil depuis le début des années 1990.

Le mécanisme de la crise



c. La hausse récente du taux de profit au Brésil

Au Brésil, depuis le milieu des années 1990 le taux de profit s'élève à nouveau (figure n°79, p. 430), alors qu'il n'avait pas cessé de diminuer depuis deux décennies. La thèse de Miguel Bruno (2005) cherche à expliquer cette évolution, et insiste notamment sur le poids croissant de la finance et sur la hausse du taux d'exploitation. Nous étudierons donc les points importants de cette thèse, et nous verrons notamment que selon celle-ci, nous nous situons plus aujourd'hui dans une « trajectoire à la Marx » du fait de cette remontée du taux de profit. Cependant, dans un deuxième temps, nous nous pencherons sur toutes les caractéristiques de la période actuelle au Brésil, et nous nous interrogerons sur ce qu'est réellement une « trajectoire à la Marx » : la hausse du taux de profit que connaît le Brésil depuis le milieu des années 1990 ne peut-elle pas s'expliquer par la théorie de Marx ? Enfin, nous reviendrons sur le cas de la Chine, et sur la probabilité que ce pays voie son taux de profit de nouveau augmenter, mais cela aux dépens du processus d'accumulation...

Un retour sur la thèse de Miguel Bruno

Une « Trajectoire à la Marx » jusqu'à la décennie 1990

La hausse du taux de profit de 1966 à 1974

Selon Miguel Bruno (2005), de 1966 à 1980, l'accumulation brésilienne fut de type « *profit-led* », la hausse du taux de profit engendrant une augmentation du taux d'investissement, contrairement à ce qui se passe depuis la décennie 1990. Sur quoi repose cette hausse du taux de profit, selon Bruno ? En réalité, tous les pays situés dans une phase de rattrapage technologique connaissent une telle évolution, grâce à la possibilité d'obtenir une élévation de la productivité du capital, comme l'a montré par exemple Johsua (2006) dans le cas de l'Europe de l'après-guerre. Un tel rattrapage constitue une phase qu'il est impossible de retrouver par un simple progrès technique.

En effet, en dehors des phases de rattrapage, l'appareil productif s'oriente vers une structure de plus en plus monopolistique, notamment dans les secteurs les plus capitalistiques. Or, ces secteurs sont souvent ceux à l'origine des biens de production. Dans le cas d'un progrès technique obtenu dans la section I (biens de production), il est donc rare que tout l'appareil productif connaisse les répercussions d'une baisse du prix des biens de production. Par ailleurs, une hausse de la productivité du capital ne peut être durable, car en raison de la concurrence, les prix finissent par diminuer progressivement en réponse à la baisse de valeur du capital constant. En dehors d'une phase de rattrapage, il est donc difficile d'obtenir une hausse du taux de profit reposant sur le progrès technique et sur une augmentation de la productivité du capital.

Selon Bruno (2005), la hausse du taux de profit durant la période 1966-1974 est engendrée par le progrès technique de l'époque. Ce dernier tend non seulement à élever la productivité du travail, mais il engendre aussi une stagnation de la composition organique du capital. Selon la théorie de Marx sur la baisse tendancielle du taux de profit, il est vrai que l'élévation du taux de profit repose en partie sur l'augmentation du taux d'exploitation, mais il est aussi important d'étudier l'évolution de la productivité du capital. Durant la période 1966-1974, au Brésil, la hausse du taux de profit repose donc essentiellement sur une accumulation intensive du capital, la productivité du travail ainsi que celle du capital connaissant une forte expansion.

L'erreur de Bruno ne se trouve donc pas tant dans l'analyse de cette période, que dans l'explication qu'il donne de la période actuelle. Le progrès technique est considéré comme un *deus ex machina* qui permet d'augmenter automatiquement la productivité du capital, et de faire reposer la croissance sur un mode d'accumulation intensif ; mais depuis les années 1990, selon Bruno, le Brésil serait passé à côté de ce progrès technique en raison de la financiarisation de son économie. Cependant, comme l'observe Johsua (2006), cette hausse de la productivité du capital n'est observable que dans les périodes de rattrapage technologique, lorsque la structure de l'industrie est encore concurrentielle. L'évolution actuelle du Brésil doit donc se comprendre autrement que par le poids croissant de la finance.

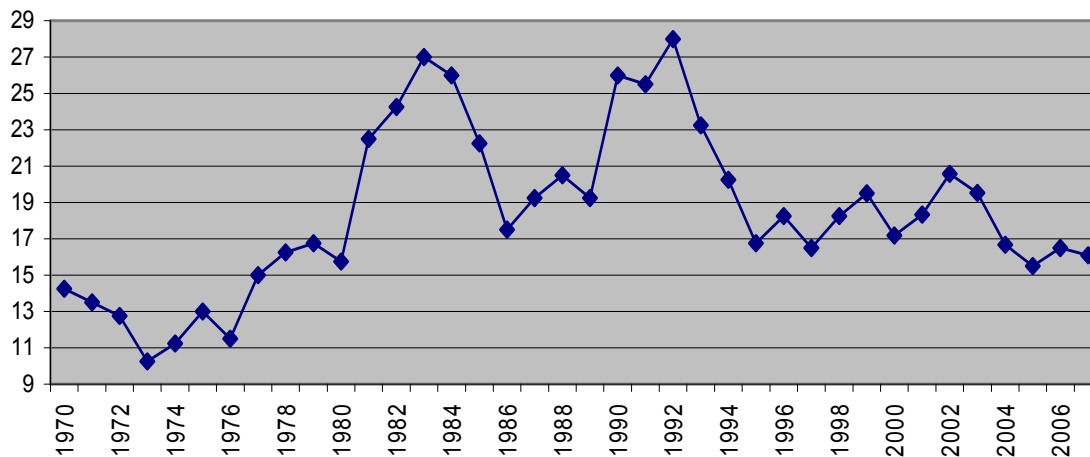
La baisse du taux de profit

Dès la fin des années 1970, le taux de profit du Brésil connaît une évolution à la baisse (figure n°79, p. 430). A partir de là, Miguel Bruno ignore une partie de la thèse de Marx, car il ne met plus en avant l'évolution de la productivité du capital. La baisse du taux de profit, expérimentée de 1974 à 1994, serait le résultat direct de l'accumulation intensive de la période antérieure, et des capacités de production oisives qu'elle aurait engendrées. Effectivement, alors que les productivités du travail et du capital augmentent fortement durant cette période de rattrapage technologique, les salaires réels ne suivent pas la même évolution. Comme le montre la figure n°53 (p. 352), la masse salariale, en pourcentage du PIB, ne cesse de diminuer du milieu des années 1960 jusqu'à la fin des années 1970. Elle passe ainsi de 57% du PIB en 1958 à 44% en 1980. Or, pour reprendre les résultats présentés précédemment, on observe également, durant la même période une élévation des productivités du travail et du capital (figures n°68 et 69, pp. 420-421).

Certes, une augmentation des capacités de production oisives est observable dès 1974, ce qui pousse Bruno à voir dans cette augmentation l'unique raison de la baisse du taux de profit observée à la même époque. Elles sont ainsi passées de 10 à 27% de 1974 à

1983. L'époque du « Miracle économique » (de 1967 à 1974) voit se mettre en place un décrochage important entre la production et la demande nationale, les gains de productivité n'étant pas répercutés sur les salaires. Ils permettent au contraire d'élever la plus-value relative, et de profiter de la baisse du prix des biens de consommation (et donc, du moindre coût de reproduction de la force de travail) pour peser sur la valeur du capital variable utilisé. Le volume de la production se trouve dans une période de forte expansion, ce qui, lié à une faible augmentation des salaires, est à l'origine des phénomènes de surproduction observés dès cette époque. Ces capacités de production oisives tendent à diminuer la plus-value réalisée, et de là, à peser sur le taux de profit. Cependant, ces phénomènes n'expliquent pas à eux seuls la pression exercée sur le taux de profit.

Figure 93 : Capacités de production oisives au Brésil, en pourcentage des capacités de production (1970-2007)



Source : IPEADATA, graphique réalisé par l'auteur.

Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XXII de l'annexe

Dès 1974, la productivité du capital connaît une forte chute, que Miguel Bruno, ainsi que l'ensemble des régulationnistes, est incapable d'expliquer. En réalité, cette chute, qui marque la fin de la période de rattrapage technologique, contribue à élever la composition organique du capital, et de là à peser sur le taux de profit. Cette hausse de la composition organique du capital s'explique, selon la thèse de Marx, par la force du processus d'accumulation.

L'accumulation du capital engendre, par le jeu de la concurrence, une substitution du capital au travail, et de là une hausse du capital constant utilisé au détriment du capital variable. Or, le capitalisme conduit à la formation d'un appareil productif de plus en plus monopolistique (notamment dans le secteur des biens de production), ce qui explique que même en cas de progrès technique, il est extrêmement difficile d'observer une hausse de la productivité du capital en dehors d'une période de rattrapage technologique. Ainsi, le prix des biens d'équipement n'a cessé d'augmenter depuis la fin des années 1970 (figure n°71,

p.422). Il n'en reste pas moins que Miguel Bruno observe une élévation du taux de profit depuis 1994 au Brésil. Comment expliquer une telle évolution ? Bruno, pour expliquer la situation actuelle, reste encore essentiellement dans le cadre de la théorie régulationniste.

La hausse récente du taux de profit

La thèse des régulationnistes

Nous avons déjà présenté précédemment la thèse des régulationnistes, reprise par Miguel Bruno (2005) dans le cas du Brésil, pour expliquer l'évolution du processus d'accumulation depuis la fin des Trente Glorieuses. C'est la raison pour laquelle nous ne reviendrons ici que brièvement sur cette thèse, et ce essentiellement afin d'étudier les fondements théoriques de la thèse de Bruno.

Selon les fondateurs de l'Ecole de la régulation (dont les plus connus sont Michel Aglietta, Robert Boyer, Alain Lipietz etc.), une croissance assez dynamique est obtenue durant tout le XIX^e siècle, en Europe et aux Etats-Unis, grâce à une concurrence très vive opposant les entreprises entre elles. Cependant, cette croissance repose essentiellement sur l'extraction d'une plus-value absolue, et sur un fort taux d'exploitation des travailleurs. L'accroissement de la production ne crée pas, en raison de ce type d'accumulation, les débouchés dont elle a besoin. De là, des phénomènes de surproduction apparaissent dès la fin du XIX^e siècle. La Grande Dépression (1873-1896), et ensuite la crise des années 1930, représentent les crises majeures de ce mode de régulation concurrentiel, qui finit par laisser progressivement la place au mode de régulation monopolistique.

Ce dernier est caractéristique des Trente Glorieuses. Les conditions de la concurrence ne sont plus respectées du fait de la concentration des entreprises, et ce sont les Etats, intervenant massivement dans les économies, qui assurent la régulation économique. Les salaires deviennent, durant les Trente Glorieuses, rigides à la baisse, et sous la pression des travailleurs, ils suivent l'évolution de la productivité. L'organisation fordiste du travail, ainsi que la production de masse permettant une hausse importante des salaires et des profits, stimule alors fortement la croissance économique. Ce n'est qu'au début des années 1970 que le mode de régulation fordiste entre en crise, en raison notamment d'une baisse de la productivité du capital et d'un ralentissement de la productivité du travail. Les Etats, incapables de résoudre cette crise et d'enrayer la baisse du taux de profit, se retirent alors peu à peu de la sphère économique, et il apparaît dès lors nécessaire, pour les régulationnistes, d'entrer dans un nouveau mode de régulation.

Dès les années 1980, le taux de profit retrouve une pente ascendante en raison du moindre pouvoir de négociation des salariés, et les salaires voient leur part dans la valeur ajoutée diminuer (dans le cas de la France, cette part passe de 72% en 1982, à 60% en 2006).

Cependant, la croissance ne repart pas vraiment, du fait de l'absence d'un véritable nouveau mode de régulation. Depuis les années 1980, le taux d'investissement reste faible dans l'ensemble des pays dits développés, et les régulationnistes expliquent cette situation aussi bien par un poids croissant de la finance que par des débouchés insuffisants. En raison du passage d'une économie d'endettement à une économie de marchés financiers, ces derniers voient leur pouvoir fortement augmenter. Les actionnaires réclament ainsi des dividendes de plus en plus élevés, et ce au détriment du profit net, de ce qu'il reste à l'entreprise pour investir dans l'appareil productif.

Cette élévation des revenus financiers se réalise au détriment des salaires, car non seulement le taux d'exploitation augmente dans les entreprises afin de satisfaire les exigences des actionnaires, mais cette pression sur les salaires est aussi le résultat d'un taux d'investissement très faible engendrant un chômage important. De là, la demande reste assez molle dans l'ensemble des pays du Centre. Pour résoudre la situation actuelle, les régulationnistes estiment indispensable d'entrer de nouveau dans une croissance intensive, expliquée essentiellement par des gains de productivité élevés. Or, seule une nouvelle révolution technologique est en mesure de parvenir à un tel résultat.

La hausse du taux de profit au Brésil

Nous comprenons que la thèse de Miguel Bruno reste dans la même optique que ce qui est présenté dans les paragraphes précédents. La seule différence entre le Brésil et les pays du Centre réside dans le fait que le géant latino-américain n'a jamais vraiment connu de mode de régulation efficace. Contrairement à la période des Trente Glorieuses en Europe et aux Etats-Unis, le « Miracle économique » brésilien (1967-1974) ne repose pas sur un mode de régulation monopolistique.

Certes, le pays connaît également une concentration intense de ses entreprises. Cependant, cette concentration ne s'accompagne pas d'un pouvoir croissant des salariés et de l'adoption d'une organisation fordiste dans l'appareil productif. Bruno montre ainsi que le décrochage entre l'évolution de la productivité et celle des salaires est à l'origine des capacités de production oisives observées à la fin des années 1970. Cette situation se rapproche donc plus de celle observée dès la deuxième moitié du XIX^e siècle, jusqu'à la crise des années 1930, en Europe et aux Etats-Unis.

Bruno rejoint surtout la thèse régulationniste lorsqu'il analyse la situation brésilienne actuelle. Pour lui, comme pour les régulationnistes, la croissance très instable connue par le pays est le résultat d'une « financiarisation de l'économie ». L'investissement stagne en raison de l'augmentation des prélèvements financiers effectués sur le profit brut. Comme dans les pays du Centre, le taux de profit s'élève en raison de la hausse du taux

d'exploitation engendrée par les revendications croissantes des actionnaires, exploitation renforcée par un marché du travail précaire qui, lui, est le résultat d'un ralentissement de l'investissement et donc d'une augmentation du chômage. Comme dans l'analyse régulationniste, on oppose donc ici un « bon capitalisme productif » à un « mauvais capitalisme financier ». Ce dernier serait à l'origine non seulement d'une hausse du taux d'exploitation, mais également d'une baisse de la productivité du capital, le faible taux d'investissement empêchant d'adopter de nouvelles techniques.

La légère hausse du taux de profit : une « trajectoire à la Marx » ?

Hausse du taux de profit et désindustrialisation

Hausse de la productivité du capital et stagnation de la composition organique

Selon Miguel Bruno et les régulationnistes français, le Brésil ainsi que l'ensemble des pays du Centre ne suivraient plus une « trajectoire à la Marx ». Effectivement, la hausse du taux de profit actuelle remettrait en cause la thèse de Marx sur la baisse tendancielle du taux de profit. Les spécialistes de la question insistent souvent sur le terme « tendancielle » pour expliquer que Marx ne voyait pas dans la baisse du taux de profit une constante du mode de production capitaliste. Il est pourtant nécessaire de s'interroger sur les éléments qui expliquent les renversements de tendance dans l'évolution du taux de profit. L'augmentation actuelle peut-elle être expliquée par la lecture du *Capital* ?

Dans l'analyse régulationniste, l'évolution de la productivité du capital n'est évoquée que dans les périodes de baisse du taux de profit. Dès la fin des années 1960, la chute de la productivité du capital aurait engendré une élévation de la composition organique dans les pays du Centre, ce qui, avec le ralentissement de la croissance de la productivité du travail, serait à l'origine de la diminution du taux de profit observée jusqu'au début des années 1980. Rapidement, les pays du Centre, ainsi que le Brésil à partir des années 1990, seraient entrés dans une phase de financiarisation de leur économie, qui aurait permis d'élever le taux d'exploitation, et de là le taux de profit. Les pays du Centre ainsi que le Brésil se situeraient aujourd'hui dans cette phase caractérisée par une forte augmentation du taux d'exploitation et de la productivité du travail. Cependant, aussi bien dans l'analyse de Bruno que dans celle des régulationnistes, l'évolution actuelle de la composition organique du capital n'est plus présentée comme l'une des composantes du taux de profit. Or, il est nécessaire d'analyser la croissance de la productivité du capital au regard de celle du travail pour évaluer la composition organique du capital, et cette dernière est aussi importante que le taux d'exploitation dans la mesure du taux de profit.

La figure n°69 (p. 421) montre que la productivité du capital ne diminue plus et connaîtrait même une légère évolution à la hausse depuis la fin de la décennie 1980 (Morandi, 2005). De même, la productivité du travail, après avoir stagné durant toute la décennie 1980, connaîtrait aujourd'hui une forte augmentation. En raison de la hausse de la productivité du capital, la composition organique du capital augmente beaucoup moins rapidement depuis la décennie 1980 que durant les quelques années suivant le Miracle économique. Ainsi, de 1983 à 2005, la composition organique s'est élevée deux fois moins vite que durant la période 1963-1983. Comment expliquer une telle situation ?

On peut distinguer deux périodes. De 1983 à 1994, la stagnation de la composition organique du capital s'accompagne d'une diminution du taux d'exploitation, et de là, d'une baisse du taux de profit. Ces deux phénomènes s'expliquent par la situation de crise connue par le Brésil des années 1980, notamment par les difficultés rencontrées pour rembourser sa dette externe, situation connue également par les autres grands pays latino-américains. Face à ces difficultés accrues de financement et à une diminution du taux de profit, le taux d'investissement chute brusquement durant cette période, ce qui implique que les biens d'équipement utilisés par l'appareil productif sont peu renouvelés. Le volume de la production diminue également, mais dans une moindre proportion. De là, la productivité du capital cesse de diminuer, et commence même à remonter dès 1991. Quant à la productivité du travail, elle baisse également en raison des difficultés rencontrées par l'appareil productif. La production augmente peu, les biens d'équipement ne sont pas renouvelés, et, en raison des luttes sociales de l'époque, l'appareil productif maintient un volume de main d'œuvre relativement élevé (ce qui explique que la part de la masse salariale dans le PIB ne cesse d'augmenter durant toute la décennie 1980). De là, la productivité du travail diminue dès 1983, et ce jusqu'en 1994.

Durant la deuxième période étudiée, de 1994 à aujourd'hui, la composition organique du capital continue de stagner (à l'exception d'une augmentation notable, entre 2000 et 2003), alors que le taux d'exploitation augmente fortement : l'écart croissant entre le taux d'exploitation et la composition organique du capital engendre alors une augmentation du taux de profit. Comment expliquer ces phénomènes ? En ce qui concerne la faible hausse de la composition organique, il est possible de voir dans cette évolution la conséquence de l'augmentation de la productivité du capital, qui peut être expliquée de la même manière que pour la période précédente : selon le IEDI, depuis la décennie 1990 la productivité du capital est sur une pente ascendante, car les machines et biens d'équipement ne sont pas renouvelés, ce du fait de la « désindustrialisation relative » (IEDI, 2005). Quant à l'élévation de la productivité du travail, nous allons voir maintenant que ce n'est pas tant une conséquence des exigences de la finance, que le résultat de cette désindustrialisation

Le problème de la désindustrialisation

La désindustrialisation relative est donc à l'origine d'une élévation de la productivité du capital, analyse sur laquelle se rejoignent le IEDI (2006c) et Aumara Feu (2004a). Selon ces auteurs, le non-renouvellement des biens d'équipement, entraîné par la « désindustrialisation relative », est responsable de l'évolution actuelle de la productivité du capital. Selon nous, la hausse du taux d'exploitation peut être expliquée de la même manière.

D'après l'analyse régulationniste, les exigences des financiers (qui se manifestent au Brésil, selon Bruno, par le maintien de taux d'intérêt très élevés) sont néfastes pour l'investissement, et les entreprises se voient alors contraintes, sous cette pression, de peser fortement sur les salaires. La financiarisation de l'économie et les exigences accrues des financiers peuvent-elles être à l'origine de la hausse du taux d'exploitation, comme l'affirment aussi bien les régulationnistes que Miguel Bruno ? Le niveau des taux d'intérêt réels est moins élevé aujourd'hui qu'à la fin de la décennie 1980¹⁸³, et pourtant le taux d'exploitation ne s'est relevé qu'à partir de 1994 alors qu'il n'avait pas cessé de chuter depuis 1983. Il faut donc trouver une autre explication à cette évolution.

Le taux d'exploitation ne cesse de s'élever depuis 1994, et il est important de trouver dans cette progression une raison un peu moins simpliste que le processus de financiarisation. Dans le chapitre précédent, nous avons montré que depuis le milieu de la décennie 1990, le Brésil connaissait une baisse de ses inégalités. Or, il semble que la thèse régulationniste déboucherait plutôt sur une augmentation importante des inégalités, la hausse du taux d'exploitation étant la conséquence immédiate de la financiarisation de l'économie : si la progression du taux d'exploitation ne s'appuyait que sur cette seule explication, nous devrions donc observer une forte hausse des inégalités opposant rentiers et travailleurs, et le fossé croissant entre ces deux catégories de la population devrait entraîner une augmentation des inégalités nationales. C'est d'ailleurs la théorie de Marcio Pochmann. Cependant, dans notre premier chapitre, nous avons montré que les études de Paes de Barros (2007) prenaient aussi en compte les revenus en provenance du secteur financier lors du calcul de l'indice Gini brésilien.

En réalité, depuis le milieu de la décennie 1990 les inégalités diminuent dans ce pays, notamment du fait d'une réduction de l'écart existant entre les salaires des plus qualifiés et ceux des moins qualifiés. Nous avons effectivement démontré que les inégalités de revenus du travail ont tendance à diminuer depuis la décennie 1990, ce qui pèse sur le niveau du Gini. Ce dernier est ainsi passé, entre 1994 et 2006, de 0,60 à 0,56, alors qu'il n'avait pas cessé d'augmenter durant les décennies précédentes (à l'exception de la période

¹⁸³ En 1995, le taux d'intérêt réel de court terme atteint 21% en 1990, contre 8,60% en juin 2008.

1988-1992, durant laquelle il est passé de 0,63 à 0,58). Or, cette baisse du Gini depuis le milieu de la décennie 1990 est le résultat du processus de désindustrialisation entamé depuis lors par le Brésil.

En effet, selon le IEDI, le pays est entré dans une phase de « désindustrialisation relative » qui se caractérise par une diminution de la part des biens à fort contenu technologique dans la production industrielle nationale. Le Brésil se spécialise en effet dans des secteurs intensifs en ressources naturelles (chimie, industrie métallurgique et sidérurgie...), et abandonne progressivement les secteurs traditionnels (textile, électronique...) (IEDI, 2005). Alors que les secteurs intensifs en ressources naturelles constituaient 35,9% de la production industrielle en 1991, cette part s'élève à 45,7% en 2006. Toute cette analyse, déjà présentée dans le premier chapitre, nous pousse donc à observer une corrélation entre la baisse des inégalités brésiliennes, le processus de désindustrialisation, et la hausse du taux d'exploitation.

Pourtant, comment est-il possible d'observer une baisse des inégalités et parallèlement une hausse du taux d'exploitation ? Comment expliquer ce paradoxe ? La baisse des inégalités est due à une réduction de l'écart entre le salaire des moins qualifiés et celui des plus qualifiés. Du fait de la désindustrialisation, la demande de travail non qualifié s'accroît plus que proportionnellement à celle de travail qualifié, ce qui explique la réduction des inégalités entre les revenus du travail. La « désindustrialisation relative » signifie, selon le IEDI (2005), que le Brésil insiste davantage sur ses secteurs intensifs en ressources naturelles, et ces derniers sont beaucoup moins demandeurs en travail qualifié que les secteurs insistant sur l'utilisation de hautes technologies. Du fait de cette nouvelle orientation de l'appareil productif, la production s'élève plus rapidement que durant la décennie 1980 : la croissance annuelle du PIB atteint une moyenne de 3% depuis le début de la décennie 2000, contre 1,5% durant la décennie 1980.

La production s'élève donc davantage, et l'appareil productif utilise de plus en plus de travail non qualifié, relativement au travail qualifié. Cette particularité du Brésil actuel entraîne une augmentation du taux d'exploitation, non pas en raison des pressions de la finance, mais surtout du fait de l'utilisation plus importante de travail non qualifié, dont la rémunération est moins élevée que celle du travail qualifié. La hausse du taux d'exploitation s'explique donc par cette forte demande de travail non qualifié engendrée par le processus de désindustrialisation relative, et par la faiblesse des salaires, relativement à ceux des qualifiés, offerts à ces travailleurs.

Une orientation inéluctable du processus d'accumulation ?

Une hausse du taux de profit durable ?

Pour résumer, la hausse du taux de profit actuelle est la conséquence du processus de « désindustrialisation relative » expérimenté par le Brésil. Ce processus est en effet à l'origine non seulement de la hausse de la productivité du capital (IEDI, 2006c ; Feu, 2004a) qui empêche la composition organique de s'élever aussi rapidement que durant la décennie 1970, mais aussi de la hausse du taux d'exploitation en raison de l'emploi croissant de non qualifiés (au détriment des travailleurs qualifiés). Ce dernier phénomène a d'ailleurs été étudié dans notre premier chapitre pour expliquer la diminution des inégalités de revenus depuis la décennie 1990.

Finalement, la hausse du taux de profit qui est observée actuellement reste donc dans le cadre de l'analyse marxiste : pour Marx, le processus d'accumulation est à l'origine de la baisse du taux de profit. Or, le Brésil, par la stagnation de son taux d'investissement, semble actuellement s'éloigner du processus d'accumulation extrêmement intense de la période du « Miracle économique ». La baisse du taux de profit observée dans ce pays depuis le milieu des années 1970 a engendré la crise des années 1980, le niveau du taux de profit ne permettant plus alors aux entreprises de faire face à leurs engagements financiers.

Le ralentissement du processus d'accumulation, ainsi que l'orientation du Brésil vers une « désindustrialisation relative » ont permis de sortir temporairement le pays de la crise. Pourquoi cette hausse du taux de profit n'est-elle que temporaire ? La situation du Brésil apparaît, aux yeux de tous les économistes spécialistes de ce pays, extrêmement précaire. Plutôt que de continuer à remonter l'échelle industrielle, et de s'assurer ainsi des débouchés stables au niveau international (Palma, 2005), le pays se focalise de plus en plus sur l'exportation de matières premières et de produits à faible contenu technologique (et ce malgré le maintien dans les exportations brésiliennes de quelques produits de haute technologie, notamment dans l'aéronautique). L'augmentation des exportations risquerait donc rapidement de se retrouver confrontée à une stagnation de la demande internationale de ces biens.

Pour l'instant, elle s'explique en grande partie par des achats massifs, au niveau mondial, de matières premières, et ce notamment par la Chine. Afin de ne pas se retrouver exclu des échanges internationaux, il est nécessaire pour le Brésil de reprendre son processus de rattrapage technologique. Cependant, cette remontée de l'échelle industrielle risquerait non seulement d'élever à nouveau brusquement la composition organique du capital (en raison d'une nouvelle baisse de la productivité du capital), et de peser ainsi sur le taux de profit, mais serait également responsable d'une nouvelle augmentation des inégalités entre qualifiés et non qualifiés. D'où l'existence d'un profond dilemme...

L'explication n'est donc pas aussi simple que celle proposée par Bruno ou les régulationnistes : ce n'est pas le secteur financier qui bloque la reprise du processus d'accumulation. Cette accumulation fut freinée dans les années 1980, aussi bien au Brésil que dans les pays du Centre, en raison de la baisse du taux de profit. Cette dernière ne permettait plus aux Etats et aux entreprises de faire face à leurs engagements financiers, qui avaient été pourtant jusque là indispensables à l'investissement. La situation actuelle de « désaccumulation du capital » semble avoir résolu le problème en stimulant une nouvelle hausse du taux de profit, mais cette dernière n'est pas le reflet d'un processus d'accumulation renforcé, pourtant indispensable au développement du système capitaliste. Il est vrai que le secteur financier s'est également développé, non comme une cause de ce ralentissement du processus d'accumulation, mais comme une conséquence, la baisse du taux de profit expérimentée par l'appareil productif durant la crise incitant à placer les revenus des plus riches en dehors de cet appareil.

Le cas de la Chine

Après avoir étudié le cas du Brésil, revenons-en à celui de la Chine. Durant la décennie 1980, le taux de profit s'est stabilisé, et ne s'est remis à chuter qu'à partir du début des années 1990. Cette période de rattrapage technologique ressemble beaucoup à ce qui fut expérimenté par le Brésil durant son Miracle économique de la fin des années 1960. Durant ces périodes, les deux pays se caractérisent par une ouverture accrue au commerce international et par un rattrapage technologique intense, soutenu notamment par l'action des firmes multinationales. La productivité du capital s'élève, ce qui empêche la composition organique d'augmenter et de peser ainsi sur le taux de profit. Quant au taux d'exploitation, il augmente également, et en raison de la spécificité de ces deux modes de production, cette hausse est tellement forte que des phénomènes de surproduction finissent par apparaître.

Tout au long de cette thèse, nous avons en effet montré que la situation de la Chine depuis la décennie 1980 ressemble beaucoup au Miracle Brésilien des décennies 1960 et 1970. Dans un premier temps (1967-1974 pour le Brésil, et 1980-1990 pour la Chine), le taux de profit s'accroît considérablement. Ensuite, il chute brusquement (Brésil dès 1974, et Chine dès 1990), notamment du fait de la baisse de la productivité du capital. Dans le même temps, les capacités de production oisives atteignent des niveaux élevés, et des phénomènes de surproduction apparaissent. Cette phase s'observe aussi bien pour le Brésil des années 1970, que pour la Chine depuis la décennie 1990. Baisse du taux de profit et phénomènes de surproduction, deux éléments qui pourraient faire se réconcilier la thèse de Marx et celle de Luxembourg.

L'analyse du Brésil pourrait donc nous faire douter du caractère soutenable de la croissance chinoise, car le géant asiatique semble suivre le même cheminement que celui-ci. En Chine les phénomènes de surproduction sont de plus en plus importants en raison du décrochage entre l'évolution de l'offre et celle de la demande. De plus, la baisse de la productivité du capital tend à augmenter de façon considérable la composition organique du capital, et de là pèse sur le taux de profit. A partir de quand ces phénomènes de surproduction et la baisse du taux de profit commenceront-ils à être néfastes pour la poursuite du processus d'accumulation ? Au Brésil, la crise s'est déclenchée dans les années 1980, notamment par l'impossibilité rendue manifeste de rembourser les prêts effectués durant les décennies précédentes. Aussi bien la baisse du taux de profit que les phénomènes de surproduction rendaient difficiles dans de telles conditions la poursuite de l'accumulation.

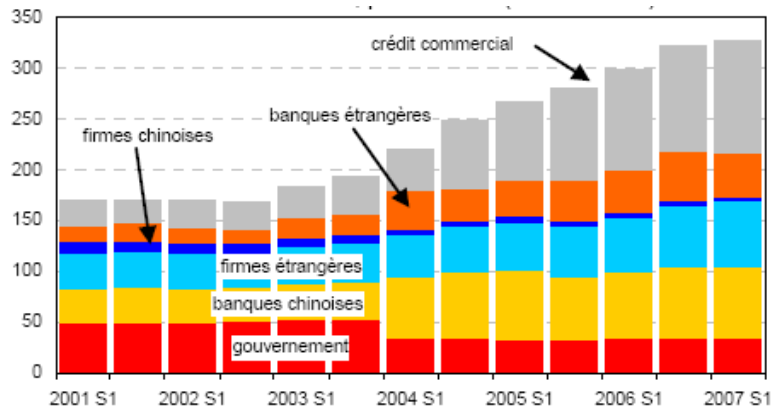
De même, en Chine, le secteur bancaire est souvent montré du doigt pour la multiplication de ses créances douteuses : la baisse du taux de profit, ainsi que l'importance de la production excédentaire, pourraient créer un climat d'incertitude dans les années à venir et entraver le processus d'accumulation. Actuellement, selon l'agence de notation Moody's, 620 milliards de dollars (25% du PIB de la Chine) seraient nécessaires pour recapitaliser le système bancaire chinois. Par ailleurs, la dette externe (figure n°94) de la Chine ne cesse de s'élever (elle est passée de 5% du PIB en 1985 à 12% en 2007), et ce en raison non seulement de la dette contractée par les banques chinoises et étrangères, mais surtout à cause de l'essor du crédit commercial. Les fragilités du « modèle chinois » pourraient être mises à jour par les difficultés à rembourser cette dette, et par la méfiance accrue des créanciers.

Le déclenchement d'une crise économique pourrait par exemple naître d'une hausse des taux d'intérêt¹⁸⁴ : s'il est vrai que la majorité des entreprises font reposer leur investissement sur l'autofinancement, une telle hausse risquerait de les toucher directement en appréciant fortement le yuan, en rendant plus difficile le crédit interentreprises, et en élevant les taux d'intérêt dans le secteur bancaire informel (secteur qui assure 20% du financement de l'investissement chinois). Par ailleurs, elle pourrait freiner l'investissement, comme le réclament certains économistes (comme Nicholas Lardy, 2006) apeurés par le problème du surinvestissement chinois, et ce en incitant les entrepreneurs à placer leurs revenus plutôt qu'à les réinvestir dans un appareil productif devenu de moins en moins rentable. Enfin, si l'on exclut toute possibilité de hausse des taux d'intérêt (en raison du

¹⁸⁴ Une telle hausse des taux d'intérêt s'expliquerait par la pression exercée par les Etats-Unis et des instances internationales comme le FMI pour lutter contre une « concurrence déloyale » de la Chine, liée à la sous-évaluation de sa monnaie. Par ailleurs, le gouvernement chinois évoque de plus en plus la possibilité de jouer sur les taux d'intérêt pour freiner l'inflation qui atteint 8,7% en février 2008 (notamment en raison de la hausse des prix alimentaires).

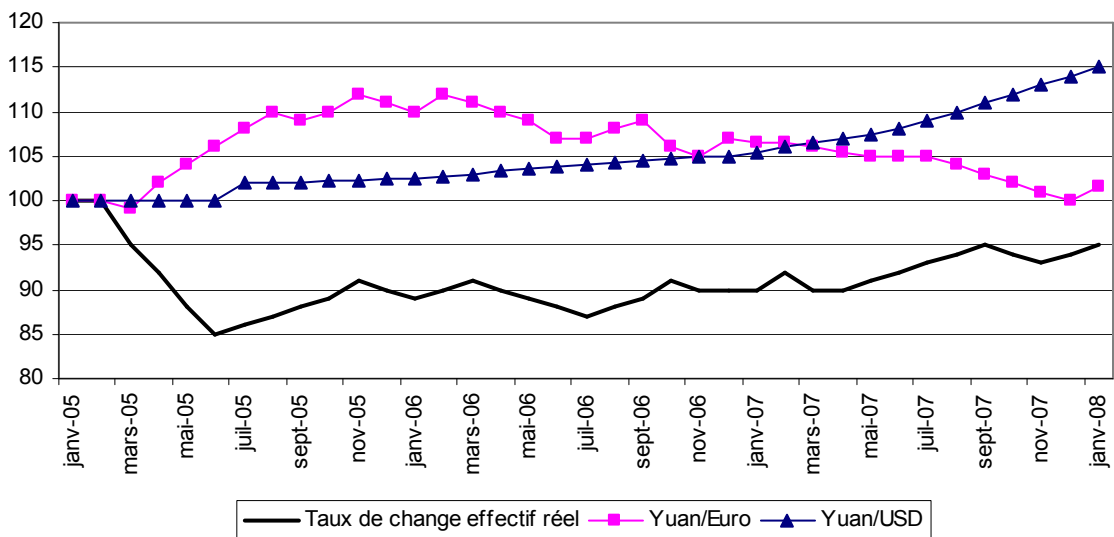
refus des dirigeants chinois de trop laisser s'apprécier le yuan), un facteur externe tel qu'un fort ralentissement de la consommation états-unienne ou qu'une dépréciation brutale du dollar pourrait provoquer une récession économique : ainsi, la Chine possède plus de 174 milliards de dollars de bons du Trésor états-uniens, et selon le CEPPII, une telle dépréciation du dollar risquerait de se traduire par une perte de 5,7% de son PIB, que ce soit en raison de la baisse des exportations qui s'ensuivrait, ou de la dévalorisation des bons du Trésor US. De telles évolutions risqueraient de faire alors chuter brusquement le taux d'accumulation, et de révéler les profondes incohérences du mode d'accumulation de la Chine.

Figure 94 : Dette externe de la Chine, par débiteur, en milliards de dollars (2001-2007)



Source : Mission Economique de Pékin, Direction des Relations Economiques Extérieures 2007

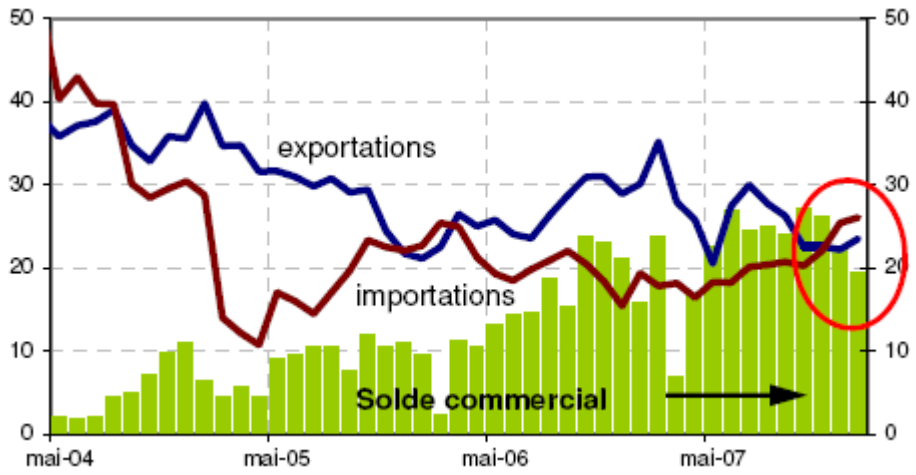
Figure 95 : Appréciation du yuan, base 100 en janvier 2005 (2005-2008)



Source : China Statistical Yearbook ; Banque mondiale,

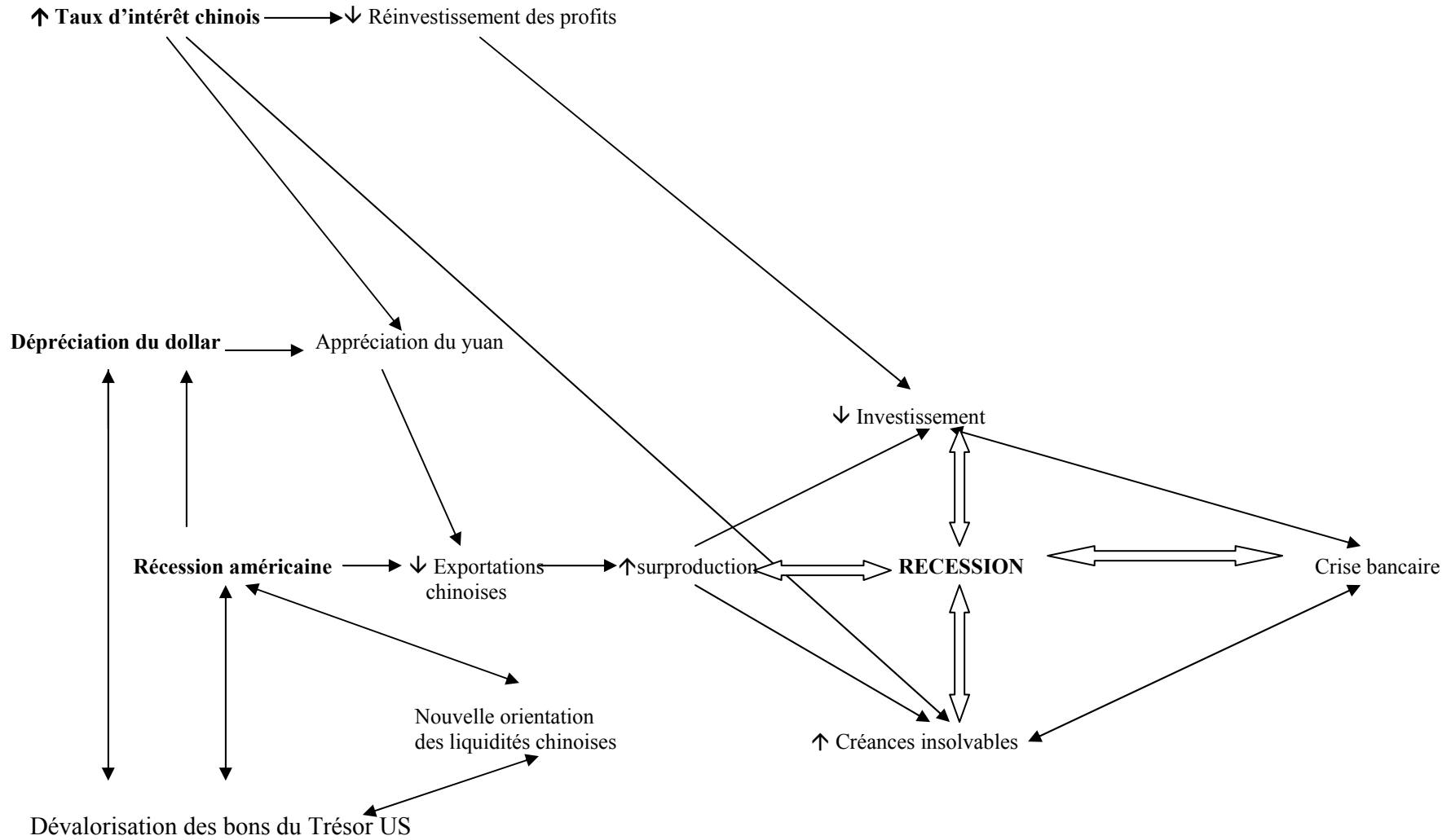
Note : les données utilisées pour la construction de la figure sont présentées dans le tableau XLIX de l'annexe

Figure 96: Evolution des exportations et des importations chinoises, en milliards de dollars (2004-2007)



Source : Mission Economique de Pékin,
Direction des Relations Economiques Extérieures, mars 2008

SCENARIOS ENVISAGEABLES D'UNE CRISE ECONOMIQUE CHINOISE



d. La réconciliation entre la thèse de Luxembourgeois et celle de Marx

Après avoir étudié les phénomènes de surproduction en Chine et au Brésil, ainsi que la baisse du taux de profit (engendrée, comme chez Marx, par une augmentation de la composition organique du capital), nous analyserons le lien existant entre ces problèmes apparemment distincts. Pendant longtemps, la théorie de Rosa Luxembourgeois, sur les phénomènes de surproduction liés au processus d'accumulation, fut opposée à la thèse de Marx sur la baisse tendancielle du taux de profit. Pour certains (Grossman, 1979), Rosa Luxembourgeois ne s'intéressait qu'à la sphère de circulation (ce qui est une interprétation incorrecte de Luxembourgeois), alors que Marx insistait davantage sur la sphère de production. Les deux théories peuvent pourtant expliquer les situations observées depuis plusieurs décennies au Brésil et en Chine.

Ainsi, le processus d'accumulation engendre, selon l'analyse des schémas de reproduction réalisée par Luxembourgeois, des phénomènes de surproduction de plus en plus importants ; après avoir montré que cette présentation des schémas de reproduction était pertinente, nous avons observé que durant les périodes de forte croissance, les deux pays étudiés se confrontaient en effet à des problèmes de surproduction, qu'il s'agisse du Brésil des années 1970 ou de la Chine depuis les années 1990. Quant à la thèse de Marx sur la baisse du taux de profit, après avoir démontré sa pertinence théorique, nous observons également qu'elle permet d'expliquer l'évolution du Brésil et de la Chine. Pour l'instant, ces deux phénomènes, surproduction et baisse du taux de profit, apparaissaient séparés l'un de l'autre, et la réconciliation Marx/Luxembourgeois semblait irréalisable. Cependant, baisse du taux de profit et surproduction s'entretiennent l'un l'autre.

L'accentuation de la baisse du taux de profit en cas de surproduction

Surproduction et réalisation difficile de la plus-value

Inégalités et difficulté de réalisation de la plus-value

Selon Rosa Luxembourgeois, le processus d'accumulation est à l'origine de phénomènes de surproduction. L'accumulation implique qu'une part de plus en plus importante de la plus-value ne s'oriente plus vers la rémunération, destinée à la consommation personnelle, des salariés et des capitalistes, mais sert plutôt à stimuler le processus d'accumulation, à procurer pour celui-ci davantage de capital constant (biens

d'équipement et matières premières) et de capital variable (travailleurs). De là, dans les schémas de reproduction élargie, des phénomènes de surproduction accrus sont inéluctables, car la consommation personnelle des capitalistes, additionnée à celle des travailleurs, est insuffisante pour absorber l'ensemble de la production. Les capacités de production excédentaires atteignent ainsi des niveaux très importants lorsque le processus d'accumulation est fortement stimulé (cas du Brésil des décennies 1960 et 1970, ou de la Chine des années 1990-2000).

Le lien peut paraître évident entre ces phénomènes de surproduction accrus et la baisse du taux de profit. En effet, de tels phénomènes rendent de plus en plus difficile la réalisation de la plus-value, les marchandises ne pouvant pas être vendues dans leur intégralité. La baisse du taux de profit étudiée précédemment dans une analyse prenant en compte essentiellement l'évolution du taux d'exploitation et celle de la composition organique du capital, est donc renforcée par ces phénomènes de surproduction. Il n'en reste pas moins que, contrairement à l'analyse keynésienne, l'insuffisance de demande n'explique qu'en partie la pression exercée sur le taux de profit, cette dernière étant essentiellement le résultat de la baisse de la productivité du capital.

Le premier point de réconciliation entre Marx et Luxemburg consiste donc à observer un lien important entre la baisse du taux de profit et les phénomènes de surproduction, ces derniers entravant la réalisation de la plus-value. Cette réalisation rendue de plus en plus difficile pèse alors sur le taux d'exploitation, et de là sur le niveau du taux de profit.

Le cas de la Chine et du Brésil

Nous avons également insisté sur le fait que la particularité des modes de production chinois et brésilien accentue ces problèmes de surproduction. Durant les périodes de forte croissance économique, les inégalités n'ont pas cessé d'augmenter dans ces deux pays, ce qui ne peut qu'accroître le décrochage entre l'offre et la demande de marchandises. Les catégories sociales observées dans ces deux pays résultent en grande partie de la structure sociale du mode de production précédent (mode de production asiatique pour la Chine, et esclavagiste pour le Brésil), et se caractérisent par une opposition très marquée entre dominants et dominés. Lors des périodes de rattrapage technologique, l'augmentation des inégalités, reposant sur cette structure sociale, n'en est que d'autant plus forte. Or, la

demande accrue des catégories les plus aisées ne compense pas la faible consommation des plus pauvres, pour la simple raison que leur propension à consommer est plus faible (Keynes, 1936). Surtout, ces fortes inégalités, dans les périodes d'essor économique, sont essentiellement à l'origine d'une accumulation plus intense que dans les pays du Centre.

Le rattrapage technologique du Brésil depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, ou celui de la Chine depuis le début des années 1980, s'est effectué extrêmement rapidement. En quelques décennies, les deux pays ont remonté l'échelle industrielle pour produire actuellement des biens de haute technologie et concurrencer le Centre dans certains secteurs qui lui étaient autrefois réservés. Cela n'aurait pu se produire sans une concentration de plus en plus forte des revenus entre les mains de la classe dominante. Le processus d'accumulation stimulé de cette manière, ainsi que les phénomènes de surproduction qu'il engendre, contribue donc à renforcer la formation de capacités de production excédentaires, et de là à peser sur le taux de profit par une réalisation de plus en plus difficile de la plus-value.

Par ailleurs, du fait de cette concentration des richesses, les deux pays présentent un appareil productif de plus en plus monopolistique (bien que dans une moindre mesure dans le cas de la Chine), et la réalisation de la plus-value apparaît aussi très difficile pour cette autre raison. Les prix élevés appliqués par les monopoles ou les oligopoles élargissent le fossé entre l'évolution de la demande et celle de l'offre. Selon Luxembourg, une situation concurrentielle engendre déjà des phénomènes de surproduction en raison de l'orientation massive de plus-value vers la stimulation d'un nouveau cycle de production.

Or, ces phénomènes de surproduction ne peuvent être qu'accentués par la présence de prix élevés, aussi bien dans le secteur des biens de production que dans celui des biens de consommation. C'est d'ailleurs la thèse de Natalia Moszkowska (1981) lorsqu'elle étudie les problèmes de surproduction auxquels se confrontent les pays du Centre dans les années 1930, thèse qui sera par la suite approfondie par des auteurs comme Baran et Sweezy (1968). Les inégalités observées en Chine et au Brésil favorisent donc une forte accumulation du capital, mais sont également à l'origine d'une structure de plus en plus monopolistique de l'appareil productif. Or, ces deux phénomènes sont responsables de la formation de capacités de production excédentaires lors des phases de forte croissance expérimentées par les deux pays. Pour toutes ces raisons, la pression exercée sur le taux de profit dans les deux pays étudiés est considérable.

Surproduction et baisse de la productivité du capital

Surproduction et baisse de la productivité du capital

La surproduction de marchandises est donc à l'origine, parce que la réalisation de plus-value est rendue de plus en plus difficile, d'une diminution (ou d'une moindre augmentation) du taux d'exploitation et de là, d'une baisse du taux de profit. L'impact des phénomènes de surproduction sur le taux de profit peut également s'analyser au niveau de la productivité du capital dégagée par l'appareil productif. En effet, la pression exercée sur la plus-value réalisée pousse aussi à la baisse la productivité du capital. En raison de la concurrence, de plus en plus de capital constant (proportionnellement au capital variable) est utilisé, mais la plus-value réalisée subit parallèlement une pression vers le bas à cause des phénomènes de surproduction.

Cette pression sur la productivité du capital est donc le résultat d'une moindre plus-value réalisée, du fait de la mévente d'une partie des marchandises, alors que le processus d'accumulation pousse à utiliser toujours plus de capital fixe. La baisse de la productivité du capital, expliquée par la simple substitution capital/travail, peut donc se retrouver accentuée par les difficultés de réalisation de la plus-value. Cependant, baisse de la productivité du capital ne signifie pas toujours élévation de la composition organique du capital. En effet, si la baisse de la productivité du capital s'accompagne d'une baisse de la productivité du travail, et si cette baisse est équivalente, la composition organique du capital n'évoluera ni dans un sens ni dans l'autre. Dans le cas d'une surproduction de marchandises, est-il possible d'observer, parallèlement à la baisse de la productivité du capital une baisse équivalente de la productivité du travail ?

Les difficultés de réalisation de la plus-value engendrent une baisse du taux de d'exploitation, et donc une baisse de la productivité du travail : moins de plus-value est réalisée alors qu'autant de capital variable est utilisé. Cependant, cette baisse de la productivité du travail sera moindre que celle de la productivité du capital, car rapidement, le capitaliste décidera d'utiliser moins de capital variable pour s'adapter à la conjoncture. La quantité de travail utilisée est beaucoup plus ajustable que la quantité de capital, et ce pour deux raisons : 1) la concurrence oblige les capitalistes à moderniser sans arrêt leurs équipements, ce qui oblige à utiliser de plus en plus de capital constant, y compris dans une situation de surproduction. Pour Steindl, c'est cette situation qui débouchera par la suite sur la formation d'un appareil productif monopolistique (Steindl, 1952). 2) Il est aussi beaucoup plus simple de jouer sur la compression de la masse salariale, pour la simple

raison que cette masse salariale n'est pas un stock appartenant à l'entreprise. Le travailleur ne fait que « louer » sa force de travail, et le capitaliste peut donc plus facilement s'en débarrasser si la nécessité de ralentir l'essor de la production se fait ressentir.

Pour cette raison, nous pouvons observer un deuxième lien entre surproduction de marchandises et baisse du taux de profit : la surproduction est responsable d'une baisse accrue de la productivité du capital, et de là d'une baisse renforcée du taux de profit.

Le cas de la Chine et du Brésil

En ce qui concerne la Chine et le Brésil, on observe en effet une certaine corrélation entre les périodes de surproduction et celles de baisse du taux de profit. Le Brésil, de la fin des années 1960 jusqu'au début des années 1980, est fortement touché par ces phénomènes de surproduction ; Quant à la productivité du capital, elle diminue, comme le taux de profit, de 1974 à 1994. A partir de 1980, la productivité du travail commence elle aussi à diminuer, mais cette baisse étant moins forte que celle du capital, la composition organique du capital continue d'augmenter, et de peser ainsi sur le taux de profit. Cette hausse de la composition organique du capital peut donc maintenant se comprendre grâce à tout ce que nous avons vu dans la partie précédente (notamment par la baisse de la productivité du capital engendrée par le simple processus d'accumulation), mais également du fait de la pression exercée par les phénomènes de surproduction sur cette productivité.

En Chine également, le taux de profit diminue depuis 1990 (de même que la productivité du capital), alors que les premiers phénomènes de surproduction apparaissent au milieu des années 1980. Ainsi, il semble que des capacités de production excédentaires se développent avant même que le taux de profit n'entame son évolution à la baisse. Comment expliquer cela ? Simplement en insistant de nouveau sur le fait que les phénomènes de surproduction ne sont pas les seuls responsables, contrairement à ce qui fut souvent affirmé (Serra, 1982), de la baisse du taux de profit. Cette dernière s'appréhende surtout grâce à la théorie de Marx sur la baisse tendancielle du taux de profit, selon laquelle cette dernière est engendrée par une élévation de la composition organique du capital dans le cadre du seul processus d'accumulation

Il est vrai pourtant que la thèse de Marx n'est pas non plus complètement opposée à celle de Luxemburg. Dans les deux cas, c'est l'intensité du processus d'accumulation qui est responsable des problèmes rencontrés par celui-ci, que ces problèmes concernent surtout

la surproduction de marchandises pour Luxembourg ou la baisse du taux de profit pour Marx. Par ailleurs, la surproduction de marchandises peut aussi avoir un impact sur le taux de profit, car elle rend de plus en plus difficile la réalisation de la plus-value et pèse de cette manière aussi bien sur la productivité du capital que sur le taux d'exploitation.

Les phénomènes de surproduction sont donc à l'origine d'une accentuation du taux de profit. La baisse du taux de profit est également responsable de l'essor de capacités de production excédentaires, ce qui renforce l'interpénétration entre la théorie de Marx et celle de Luxembourg.

L'accentuation des phénomènes de surproduction en cas de baisse du taux de profit

Baisse du taux de profit et hausse de l'investissement

La nécessité d'augmenter la masse de plus-value

En raison du processus d'accumulation, et de la hausse de la composition organique du capital que ce dernier finit par engendrer, une baisse du taux de profit est observée dans l'ensemble des pays industrialisés une fois leur période de rattrapage technologique achevée. En effet, le capital se substitue progressivement au travail, car il est indispensable dans une structure concurrentielle de moderniser en permanence son appareil de production. Cette modernisation se réalise quel que soit le coût des biens d'équipement, ce qui explique que l'ensemble des pays développés se soit rapidement confronté à une baisse de la productivité du capital et à une hausse de la composition organique.

Cette baisse de la productivité du capital s'accompagne d'une hausse de la productivité du travail en période de forte accumulation, et d'un ralentissement de cette dernière dans une période de crise (au Brésil, les années 1980 se caractérisent par une baisse de la productivité du travail, car le ralentissement de l'essor de la production est plus fort que celui du capital variable utilisé), ce qui explique qu'en dehors des périodes de rattrapage technologique, la composition organique du capital ne cesse d'augmenter et le taux de profit de baisser. De 1974 à 1994, le Brésil voit sa productivité du capital diminuer parallèlement à la baisse du taux de profit ; de même, la Chine connaît une baisse de son taux de profit et une augmentation de la composition organique du capital (baisse de la productivité du capital) depuis le début des années 1990.

Cette baisse du taux de profit influe également sur les phénomènes de surproduction, car, selon Marx, pour compenser cette baisse, les entrepreneurs tentent d'accroître leur

masse de profit. De cette manière, « le capitaliste réduit de son plein gré son profit sur chaque marchandise, mais se dédommage en produisant davantage » (Marx, *Le Capital*, Livre III, 1968, p. 1014). Cette forte accumulation renforce alors les phénomènes de surproduction. Une partie de plus en plus importante des marchandises se retrouve ainsi invendue, et seules les entreprises les plus performantes réussissent à se maintenir. Les autres, comme dans l'analyse de Steindl (1952), se retrouvent dans l'incapacité de faire face à la baisse des prix entraînée par cette production intensive de marchandises et par les phénomènes de surproduction engendrés par cette situation : pour cette raison, l'appareil productif tend à devenir de plus en plus monopolistique. Il n'en reste pas moins que la baisse du taux de profit renforce les phénomènes de surproduction. La théorie de Marx et de Luxembourg connaît donc ici un nouveau point de rencontre.

Un problème accentué en cas de rattrapage technologique (Chine et Brésil)

Dans le cas de la Chine et du Brésil, l'impact de cette baisse du taux de profit sur les phénomènes de surproduction est d'autant plus important que ces pays présentent, dans les débuts de leur industrialisation, un retard technologique vis-à-vis du Centre. Ce retard rend en effet nécessaire, lors des premiers pas de leur industrialisation, un effort important d'accumulation. La substitution capital/travail se réalise donc très rapidement, ce qui fait dire à certains économistes que ces pays adopteraient des technologies inappropriées : la remontée rapide de l'échelle industrielle serait à l'origine d'une mise à l'écart de la majorité de la population, aussi bien pour ce qui concerne la consommation que pour la production de biens de plus en plus sophistiqués. Cependant, l'adoption de technologies sophistiquées est essentielle, notamment afin de bénéficier d'une place de premier plan dans les échanges internationaux, et de conserver par la suite cette place indispensable à la croissance économique.

Surtout, un tel effort d'accumulation est nécessaire pour éviter la baisse du taux de profit qui pourrait être entraînée par la concurrence du Centre : une telle concurrence pousse à la baisse les prix de marché, si bien que ces derniers peuvent se retrouver, dans un pays présentant un retard technologique, à un niveau inférieur à la valeur de la production. Le maintien d'un appareil productif dans les pays de la Périphérie ne peut donc se faire qu'en remontant rapidement l'échelle industrielle pour ne pas subir de plein fouet la concurrence de produits très sophistiqués en provenance du Centre. Une telle situation, afin de lutter

contre la baisse du taux de profit dans les premiers temps de l'industrialisation, risque pourtant d'être à l'origine de phénomènes de surproduction renforcés, la remontée de l'échelle industrielle s'effectuant au détriment d'une majorité de la population ne pouvant pas consommer les biens produits. C'est d'ailleurs la thèse de Furtado. L'adoption de technologies sophistiquées, indispensable pour lutter contre la baisse du taux de profit, risque d'accentuer les phénomènes de surproduction en élargissant le fossé entre l'offre et la demande de marchandises.

La première phase de rattrapage technologique terminée, la baisse du taux de profit n'en est que d'autant plus forte, car la substitution du capital au travail, dans un contexte de moins en moins concurrentiel, diminue considérablement la productivité du capital (cas du Brésil après 1974, et Chine depuis 1990). Or, cette baisse de la productivité du capital engendre une élévation de la composition organique, et de là une baisse du taux de profit, ce qui se vérifie en Chine et au Brésil pour les deux périodes citées précédemment. Dans un premier temps, notamment pour ce qui concerne la Chine des années 1990-2000, l'augmentation de la masse de profit vise à compenser la baisse du taux de profit, et la production augmente de façon considérable. L'excédent de marchandises ne cesse alors d'augmenter. Le débat actuel en Chine consiste ainsi à observer une élévation de la masse de profit, alors que le taux de profit ne cesse de baisser : pour certains auteurs (Hofman et Kujis, 2006), une telle situation est plutôt bénéfique, seule la masse des profits bénéficiant d'une réelle importance ; or, celle-ci augmente de 36% entre 1999 et 2005, ce qui ne serait pas négligeable (Hofman et Kujis, 2006).

Cependant, cette augmentation de la masse de profit s'effectue parallèlement à l'augmentation constante des capacités de production oisives, et la baisse du taux de profit rend incertaine la poursuite du processus d'accumulation (Weijian Shan, 2006) : le fait que les entreprises puissent retirer de moins en moins de plus-value (relativement au capital variable et au capital constant utilisés) pourrait rapidement engendrer des difficultés de financement, aussi bien pour les entreprises dont l'investissement repose sur le crédit (notamment les entreprises d'Etat), que pour les autres. Une situation d'incertitude quant au remboursement des prêts effectués pourrait élever les taux d'intérêt (situation connue par le Brésil durant toute la décennie 1980), apprécier la monnaie, et donc freiner l'investissement (à cause des difficultés d'emprunt, mais aussi de la baisse des exportations). Il est donc incorrect d'affirmer que l'augmentation de la masse de profit peut compenser durablement la baisse du taux de profit. Au contraire, cette « compensation » est responsable d'une

multiplication des phénomènes de surproduction, et risque de bloquer le processus d'accumulation.

Baisse du taux de profit et hausse du taux d'exploitation

Hausse de la productivité du travail et surproduction

La baisse du taux de profit accentue donc les phénomènes de surproduction, notamment en raison de la volonté des capitalistes de compenser cette baisse par une augmentation de la masse de profit, et donc par une stimulation encore plus forte de l'accumulation. La thèse de Marx et celle de Luxembourg s'interpénètrent donc encore une nouvelle fois. Là, ce ne sont plus les phénomènes de surproduction qui contribuent à accélérer la baisse du taux de profit, mais c'est plutôt cette dernière qui est à l'origine d'une surproduction renforcée.

La baisse du taux de profit pousse également les capitalistes à augmenter le taux d'exploitation afin de limiter celle-ci. Effectivement, les pays du Centre sont confrontés depuis la fin des années 1960 à une baisse du taux de profit, et ce problème fut temporairement résolu, dès les années 1980, par un ralentissement du processus d'accumulation et surtout par un taux d'exploitation renforcé. Le rattrapage technologique de l'après-guerre permit d'obtenir une croissance intensive reposant essentiellement sur le progrès technique, alors qu'aujourd'hui, depuis la fin des années 1970, nous serions plutôt confrontés à une croissance extensive, dont le principal moteur serait une hausse du taux d'exploitation obtenue par le biais d'une augmentation de la plus-value absolue. Cette dernière est donc le seul remède à même de lutter temporairement contre la baisse du taux de profit, comme le révèlent les périodes suivantes dans les pays du Centre : 1) première partie du XIX^e siècle, 2) dernières décennies du XIX^e siècle jusqu'à la fin de la Seconde Guerre mondiale, et 3) fin des années 1970 jusqu'à aujourd'hui. Toutes ces périodes se caractérisent en effet par une augmentation du taux d'exploitation, ainsi que par une hausse des inégalités, mais se terminent (à l'exception de la période actuelle, pour l'instant...) par une crise économique, car une telle évolution présente certaines limites physiques et sociales.

L'augmentation du taux d'exploitation, rendue nécessaire par la baisse du taux de profit, accentue les phénomènes de surproduction. En effet, une part de plus en plus importante de la plus-value réalisée s'oriente vers l'acquisition de capital constant, et le

capital variable devient en proportion de moins en moins important (ce qui explique l'augmentation des inégalités). De là, le décrochage entre l'offre et la demande de biens de consommation apparaît de plus en plus conséquent, et les phénomènes de surproduction se renforcent. Ces phénomènes sont en effet caractéristiques de la crise expérimentée lors des années 1930, et réapparaissent aujourd'hui dans les pays du Centre.

D'après la CNUCED (*Rapport sur le commerce et le développement*, 2003, p.18), « la déflation est un problème mondial : il y a pléthore de marchandises et de travailleurs », et « de nombreux pays qui avaient très bien réussi à l'exportation ont aujourd'hui des excédents de capacités et se font une concurrence féroce en réduisant leurs prix et en dévaluant leur monnaie, ce qui intensifie les pressions déflationnistes à l'œuvre dans l'économie mondiale. » Le problème du taux de profit risque donc d'accroître les phénomènes de surproduction, non seulement en stimulant de « manière irraisonnée » l'accumulation (pour élever la masse de profit) dans les périodes d'expansion, mais également en augmentant le taux d'exploitation dans les périodes de « pré-crise ».

Un problème accentué dans les « modes de production hybrides » (Chine et Brésil)

Encore une fois, les spécificités des modes de production chinois et brésilien accentuent l'impact de la baisse du taux de profit sur les phénomènes de surproduction. Dans les deux pays, l'adoption de rapports capitalistes dans l'appareil productif n'est pas le résultat d'une contradiction entre forces productives et rapports de production, mais résulte plutôt de la pression externe exercée par les pays du Centre. La classe dominante de l'ancien mode de production (mode de production asiatique pour la Chine, et esclavagiste pour le Brésil) conserve donc une position de pouvoir à l'intérieur de ce nouveau système de production. Or, sous les anciens modes de production, les relations dominants/dominés sont beaucoup plus marquées que dans les pays du Centre, ce qui permet dans les débuts du rattrapage technologique de faire reposer l'accumulation sur une concentration de plus en plus forte des richesses. Cette concentration est donc à l'origine d'un rattrapage technologique très rapide, mais risque aussi d'accroître les phénomènes de surproduction. Surtout, sous de tels modes de production, il est plus simple pour les capitalistes d'élever le taux d'exploitation.

Non seulement la relation dominants/dominés héritée du mode de production précédent permet d'amoindrir les tensions sociales, mais surtout, un « mode de production hybride » est caractérisé, nous l'avons étudié, par la coexistence de secteurs extrêmement

bien intégrés au commerce international et de secteurs « retardataires » situés notamment dans l'agriculture ou l'informel ; or, ces secteurs « retardataires » aident à renforcer le taux d'exploitation des travailleurs des secteurs les plus modernes, en raison de la présence d'une vaste armée industrielle de réserve et du faible coût de reproduction de la force de travail permis par la présence de produits bon marché proposés par ces secteurs. Face à une baisse du taux de profit, il est donc plus facile d'augmenter le taux d'exploitation dans ces pays à « modes de production hybrides ». La formation de nouvelles capacités de production excédentaires n'en sera que plus forte.

Par ailleurs, en raison de leur entrée tardive dans le processus d'accumulation, ces deux pays présentent dans les débuts de leur industrialisation un retard technologique considérable. Ce retard est rapidement rattrapé grâce à une accumulation intense de capital. Or, tout au long de cette thèse, nous avons observé que cette accumulation ne put s'effectuer qu'en raison d'une forte concentration des richesses. Par ailleurs, la vitesse de l'accumulation est à l'origine d'un appareil productif de plus en plus monopolistique. Seules les plus grandes entreprises sont en mesure de se maintenir dans les échanges internationaux en modernisant sans cesse leur appareil de production. Selon Steindl (1952), en raison de la baisse du taux de profit, les entreprises les plus fragiles ne sont rapidement plus en mesure de suivre un tel rythme. La « marche vers la maturité », vers une structure de plus en plus monopolistique, est donc extrêmement rapide dans les deux grands pays étudiés. Les monopoles sont alors beaucoup plus à même d'élever le taux d'exploitation lors d'une baisse du taux de profit. Non seulement le rythme de travail est intensifié, mais les prix élevés proposés par les secteurs les plus modernes permettent d'élever considérablement la plus-value réalisée, et ce aux dépens du capital variable.

En Chine et au Brésil, la baisse du taux de profit stimule beaucoup plus la formation de nouvelles capacités de production excédentaires que dans les pays du Centre, car ces deux pays présentent des modes de production spécifiques. Non seulement, ils sont obligés, du fait de leur retard technologique, d'accroître sans cesse la production, mais surtout, ils sont aussi en mesure d'élever plus vite le taux d'exploitation en raison de cette « hybridation » des modes de production. Tous ces éléments, liés à la structure très inégalitaire de ces pays, font que l'impact d'une baisse du taux de profit sur l'accentuation des phénomènes de surproduction se fait violemment ressentir, comme le révèlent le Brésil des décennies 1960 et 1970, et la Chine depuis la fin des années 1960.

Pour conclure, il est donc important de réconcilier les thèses de Karl Marx et de Rosa Luxembourg. Tout au long de ce travail, nous avons cherché à présenter l'évolution de la Chine et du Brésil dans leur processus d'accumulation, puis à faire le lien entre les difficultés économiques rencontrées par ces deux pays avec le problème de surproduction chez Luxembourg et celui de baisse du taux de profit chez Marx.

Nous avons montré que les deux théories précédentes peuvent s'appliquer aux pays du Centre, et sont d'autant plus pertinentes dans le cas de la Chine et du Brésil. Les deux géants connaissent dans leur période d'expansion (décennies 1960 et 1970 pour le Brésil, et de la fin des années 1980 jusqu'à aujourd'hui pour la Chine) une forte augmentation de leurs inégalités, évolution qui s'accompagne d'une élévation des capacités de production excédentaires et d'une baisse du taux de profit. L'analyse de la thèse de Luxembourg, à l'aune des schémas de reproduction élargie, montre que les phénomènes de surproduction sont la conséquence logique d'un processus d'accumulation qui est extrêmement vif durant ces périodes d'expansion. De même pour la baisse du taux de profit chez Marx.

Ainsi, pour ce dernier, « la prétendue pléthore du capital, c'est toujours et surtout la pléthore du capital pour lequel la baisse du taux de profit n'est pas compensée par la masse du capital [...] Surproduction de capital, et non surproduction de marchandises (bien que l'une implique toujours l'autre) signifie donc simplement suraccumulation de capital » (Marx K., *Le Capital*, Livre III, 1968, p.1033). S'il est vrai que ces deux phénomènes s'interpénètrent, et peuvent être à la fois cause et conséquence l'un de l'autre, il n'en reste pas moins qu'ils trouvent leur source dans une même origine : le processus d'accumulation.

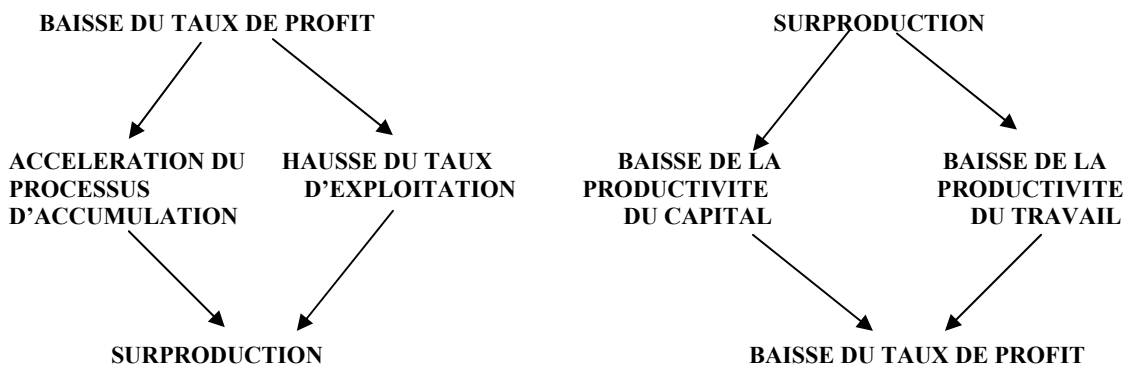
Contrairement à ce qui fut souvent affirmé, la thèse de Luxembourg ne se cantonne pas à la sphère de circulation, et insiste tout autant que celle de Marx sur la sphère de production. Et finalement, dans les deux théories, les problèmes qui peuvent être ensuite rencontrés dans la sphère de circulation, sont les conséquences directes de ce qui se passe dans la sphère de production. C'est la raison pour laquelle nous tenions à rédiger cette dernière partie : les deux thèses étudiées dans notre deuxième chapitre s'interpénètrent l'une l'autre pour la simple raison que les problèmes présentés ont la même origine : l'intensité du processus d'accumulation.

Alors que les débats chez les économistes marxistes ont longtemps opposé la thèse de Marx sur la baisse du taux de profit et celle de Luxembourg sur les phénomènes de surproduction, il était nécessaire de maîtriser ces deux thèses, aussi bien sur le plan

théorique que sur le plan empirique avec l'étude de la Chine et du Brésil, afin de mieux comprendre les crises engendrées par le mode de production capitaliste.

« La surproduction est une conséquence particulière de la loi de la production générale du capital ; produire en proportion des forces productives (c'est-à-dire selon la possibilité d'exploiter, avec une masse de capital donnée, la masse maximum de travail) sans tenir compte des limites réelles du marché ni des besoins solvables ; réaliser cette loi par l'extension incessante de la reproduction et de l'accumulation, donc par la retransformation constante du revenu en capital, tandis que, d'autre part, la masse des producteurs reste limitée et doit, sur la base de la production capitaliste, rester limitée à la quantité moyenne des besoins » (Marx K., *Matériaux pour l'« économie »*, 1968, p. 498).

**Réconciliation entre les théories de Marx et de Luxemburg,
baisse du taux de profit et surproduction**



CONCLUSION

« La science économique ne saurait voir dans l'indignation morale, si justifiée soit-elle, aucun argument, mais seulement un symptôme. Sa tâche est bien plutôt de montrer que les anomalies sociales qui viennent de se faire jour sont des conséquences nécessaires du mode de production existant, mais aussi, en même temps, des signes de sa désagrégation commençante »
(Engels, 1977, p.179).

Retour sur les points essentiels de la thèse

Le processus d'accumulation est irrémédiablement à l'origine des difficultés auxquelles il se confronte, et ce, aussi bien dans les pays du Centre que dans ceux de la Périphérie. Dans ces derniers, et notamment dans les deux pays étudiés, la Chine et le Brésil, les problèmes rencontrés sont d'autant plus importants que la structure socio-économique est très inégalitaire.

Dans notre premier chapitre, nous avons observé que la Chine et le Brésil présentaient des modes de production que nous avons qualifiés d'« hybrides », et de là, se caractérisaient aussi bien par des éléments propres au capitalisme (salarariat, intégration au système capitaliste mondial...) que par des spécificités du mode de production précédant celui-ci dans ces pays.

Les spécificités du mode de production asiatique en Chine, et du mode de production esclavagiste au Brésil, s'illustrent notamment par la présence d'une classe sociale dominante antérieure à l'instauration du capitalisme dans ces pays. La bureaucratie chinoise et les propriétaires fonciers brésiliens ont ainsi joué un rôle majeur dès les premiers pas de l'industrie nationale, et se sont maintenus au pouvoir, s'alliant de cette manière à la bourgeoisie naissante.

La présence d'une telle structure sociale permet, dès les années 1930 pour le Brésil et à partir de 1949 pour la Chine, de stimuler l'essor d'une industrie nécessitant beaucoup de capitaux pour se mettre en place, qu'il s'agisse de l'industrie lourde en Chine ou du secteur des biens durables dans le cas du Brésil. La concentration du pouvoir politico-économique fut donc à l'origine d'une remontée rapide de l'échelle industrielle pour le géant latino-américain, mais il faut attendre le début des années 1980 pour que cette remontée se réalise réellement en Chine.

En réalité, l'orientation de l'industrie nationale, lors des premiers pas du processus d'industrialisation, dépend essentiellement des déterminants du pouvoir des classes dominantes, classes sociales dont l'existence remonte à la période précédant l'instauration du capitalisme : au Brésil, ces dernières sont très liées depuis la colonisation aux pays du Centre, et l'orientation de l'industrie vers la production de biens durables s'explique par la

volonté de maintenir ce lien et de mimer les comportements de consommation du Centre ; au contraire, en Chine, les liens noués avec le Centre sont beaucoup plus faibles, et les déterminants du pouvoir de la bureaucratie chinoise reposent beaucoup plus sur la puissance militaire, d'où l'intérêt d'orienter l'appareil productif vers l'industrie lourde. Il faut attendre le début des années 1980 pour que la Chine s'ouvre davantage au monde extérieur, notamment en raison de la remise en cause de son pouvoir économique sur la scène internationale et de la fin de la guerre froide.

L'analyse de l'évolution des appareils productifs chinois et brésiliens nous pousse alors vers l'étude de l'économie duale observée dans ces pays.

Effectivement, les « modes de production hybrides » sont à l'origine d'un écart croissant opposant, dès les années 1950 pour le Brésil et à partir du début de la décennie 1980 en Chine, des secteurs à la pointe de la technologie et des secteurs « retardataires ». L'essor des premiers est permis par la concentration du pouvoir politico-économique, de fortes inégalités stimulant le rattrapage technologique avec les pays du Centre. Ce rattrapage apparaît d'ailleurs indispensable pour maintenir la place des deux pays concernés dans le commerce international : alors que le Brésil est entré dans une phase de « désindustrialisation relative », et perd progressivement sa place dans les échanges internationaux, la Chine, du fait d'une remontée de l'échelle industrielle extrêmement rapide, prend une part de plus en plus importante dans le commerce international.

Jusqu'à la fin des années 1970 pour le Brésil, et à partir du début des années 1980 en Chine, des secteurs de plus en plus sophistiqués commencent à apparaître et à concurrencer directement l'industrie du Centre. Dans le même temps, des entreprises et secteurs « retardataires » se multiplient, notamment pour répondre aux besoins de la majorité de la population n'appartenant pas à la classe dominante. Par ailleurs, une telle évolution s'explique aussi par l'utilisation d'une forte intensité capitaliste dans les secteurs les plus sophistiqués de l'appareil productif, rejetant alors une grande partie de la population, notamment parmi les non-qualifiés, vers des secteurs peu productifs. Pour cette raison, le secteur informel connaît un vif essor dans la Chine actuelle, et au Brésil jusqu'à la décennie 1990. De même, en Chine, l'agriculture continue de recueillir 40% de la population active, et se caractérise par une productivité très faible.

Il n'en reste pas moins que le fossé croissant entre les secteurs les plus sophistiqués et le reste de l'économie est bénéfique pour l'essor du mode de production capitaliste dans ces pays. En effet, ce dualisme économique pèse fortement sur le coût de reproduction de la force de travail, en raison notamment de la présence d'une vaste armée industrielle de réserve, mais aussi de la pression exercée sur le prix des biens consommés par la majorité

de la population. De là, dans les secteurs les mieux intégrés au commerce international, les profits se maintiennent dans un premier temps à un niveau élevé, et le processus d'accumulation est fortement stimulé (cas de la Chine actuelle et du Brésil lors du « Miracle économique »).

Cependant, les inégalités, sectorielles, sociales ou régionales, ne cessent aussi de croître. Le processus d'accumulation s'accompagne donc d'une forte augmentation des inégalités dans les deux pays, et il faut attendre, dans le cas du Brésil, une nouvelle orientation de l'appareil productif vers des secteurs moins capitalistiques (dès le début des années 1990) pour qu'elles connaissent une légère diminution ; or, cette baisse des inégalités brésiliennes est le reflet du processus de « désindustrialisation relative » du Brésil, et de la perte de compétitivité du pays sur la scène internationale.

Notre première grande partie nous permet donc de conclure sur le fait que le processus d'accumulation s'accompagne irrémédiablement d'une augmentation des inégalités dans les deux pays étudiés, et ceci s'explique notamment par l'orientation donnée à l'appareil productif par la classe dominante, spécifique au mode de production « hybride » de ces pays.

Dans notre deuxième chapitre, il s'agissait surtout, après avoir étudié l'impact du processus d'accumulation sur les inégalités, d'analyser les conséquences des inégalités sur la poursuite de cette accumulation.

Dans un premier temps, le problème principal qui est souvent mis en avant, notamment dans le cas de la Chine, concerne la multiplication des phénomènes de surproduction. En effet, aussi bien durant la période du Miracle économique brésilien que dans la Chine actuelle, on assiste à une augmentation constante des capacités de production oisives. Celso Furtado, dans le cas du Brésil, expliquait une telle évolution par la structure socio-économique très inégalitaire du pays, déconnectant progressivement l'offre et la demande nationale. De même, en Chine, de nombreux économistes (Lardy, Anderson, Palley etc.) estiment qu'il est indispensable de relancer la demande nationale pour faire face à ces problèmes de surproduction.

De fortes inégalités ont ainsi stimulé l'augmentation de l'offre de biens très sophistiqués, alors que la majorité de ces biens n'est accessible qu'à une minorité de la population.

L'exemple des nouveaux pays industrialisés asiatiques (Corée du Sud, Taiwan, Singapour et Hong-Kong) est ainsi souvent mis en avant pour expliquer qu'une structure socio-économique plus égalitaire permet une remontée de l'échelle industrielle plus lente mais aussi plus sûre : en effet, l'offre de biens de plus en plus sophistiqués s'accroît au fur

et à mesure que la demande nationale de ces pays est en mesure d'absorber ces biens, ce qui permet d'éviter les phénomènes de surproduction. Cependant, dans les débuts de leur industrialisation, les NPI asiatiques ne bénéficient pas, comme en Chine et au Brésil, d'une classe dominante issue du mode de production précédant le capitalisme. De là, non seulement l'évolution de l'appareil productif ne dépend pas des intérêts d'une telle classe, mais surtout, la plus faible concentration du pouvoir politico-économique oblige à remonter plus lentement l'échelle industrielle.

C'est donc encore une fois la spécificité des modes de production de la Chine et du Brésil qui est à l'origine de l'essor d'un appareil productif produisant des inégalités et des phénomènes de surproduction, et l'exemple des nouveaux pays industrialisés asiatiques n'aurait donc jamais pu être suivi par ces deux géants.

Par ailleurs, une trop forte diminution des inégalités risquerait surtout de peser sur la rentabilité des entreprises (comme le révèle la crise de 1997 dans les nouveaux pays industrialisés asiatiques), et ne résoudrait pas forcément les problèmes de surproduction. En effet, c'est essentiellement le secteur des biens durables dits « de luxe » qui présente de tels problèmes, et diminuer les inégalités signifierait que les revenus des plus riches (les seuls en mesure de consommer de tels biens) baisseraient, ce qui renforcerait le problème initial car une hausse du revenu des plus pauvres ne serait pas suffisante pour leur donner accès à ces biens.

C'est la raison pour laquelle, durant la période du Miracle économique, le gouvernement brésilien comptait surtout sur l'essor d'une « troisième demande », et sur une hausse des inégalités due à l'augmentation du revenu des 20% les plus riches (alors que celui du reste de la population diminuait ou stagnait), afin de lutter contre les phénomènes de surproduction. Ce ne fut pourtant pas suffisant, ce qui explique en partie la crise expérimentée par le Brésil depuis le début des années 1980.

S'il n'est possible de compter ni sur une baisse ni sur une hausse des inégalités pour résoudre les problèmes de surproduction, il était donc important dans cette thèse d'insister sur les différentes théories, dont celle de Rosa Luxemburg, qui mettent l'accent sur le fait que les phénomènes de surproduction sont irrémédiables sous le mode de production capitaliste.

Selon Luxemburg et son analyse des schémas de reproduction, les phénomènes de surproduction sont directement liés au capitalisme. Or, cette analyse est d'autant plus vraie pour des pays comme la Chine ou le Brésil, ces derniers présentant un appareil productif particulier dont les caractéristiques majeures sont la présence d'un taux d'accumulation extrêmement fort durant les périodes d'essor économique (Brésil du Miracle économique, et Chine actuelle), et le développement rapide d'une industrie de plus en plus monopolistique.

Ces spécificités tendent à renforcer les phénomènes de surproduction, car les agents économiques sont de moins en moins en mesure d'absorber une production dont la valeur s'élève, alors que leurs revenus stagnent du fait d'un réinvestissement de la plus-value toujours plus important.

Selon la thèse de Luxembourg, et les prolongements développés dans notre analyse pour le Brésil et la Chine, le processus d'accumulation est donc à l'origine de phénomènes de surproduction de plus en plus importants et néfastes pour la poursuite de cette accumulation.

Ces blocages, inhérents au mode de production capitaliste, sont d'autant plus considérables que les inégalités sont fortes, ce qui explique la pertinence de la théorie de Luxembourg pour expliquer les phénomènes de surproduction dans les périodes de forte accumulation de la Chine actuelle et dans le Brésil du Miracle économique.

Cette analyse nous amène alors à nous interroger sur une autre thèse qui insiste aussi sur des blocages, dus à la force du processus d'accumulation, inhérents au mode de production capitaliste : la théorie sur la baisse tendancielle du taux de profit de Karl Marx.

Selon Marx, la baisse du taux de profit est due à l'utilisation de plus en plus forte de travail mort (les biens d'équipement, matières premières... : capital constant C) relativement au travail vivant (le travail des salariés : capital variable V). Une telle évolution de l'appareil productif permet de peser sur les coûts de production et de rester compétitif, car si le stock de capital constant augmente relativement au capital variable, le capital constant qui sera réellement utilisé au cours du cycle de production est moins important que ce qui aurait été utilisé en capital variable, ce qui permet de diminuer la valeur de la production (et ensuite les prix lorsque cette technique se répand à l'ensemble de l'appareil productif).

Certains auteurs ont longtemps insisté sur le fait que cette baisse n'était que « tendancielle » pour remettre en cause son caractère inéluctable sous le mode de production capitaliste. Il n'en reste pas moins qu'en dehors des périodes de rattrapage technologique, le taux de profit diminue en raison d'une hausse de la composition organique du capital C/V supérieure à celle du taux d'exploitation PI/V .

Cette baisse du taux de profit correspond en réalité à une baisse de la productivité du capital ou à une baisse du rapport PI/C . Elle caractérise le mode de production capitaliste aussi bien dans les pays du Centre que dans ceux de la Périphérie.

Cependant, la Chine et le Brésil, du fait de la force de leur accumulation dès les premiers pas réalisés dans l'industrialisation, connaissent une diminution de leur taux de profit beaucoup plus forte et dangereuse pour leur économie.

En effet, cette baisse est due à la chute de la productivité du capital, engendrée par un rattrapage technologique très rapide. Ce dernier est donc responsable de l'essor des inégalités, des phénomènes de surproduction et de la baisse du taux de profit.

Les thèses de Marx et de Luxembourg semblaient jusqu'ici inconciliables, la première insistant sur la sphère de production alors que la deuxième mettait, a priori, plutôt l'accent sur la sphère de circulation. Mais il apparaît ici qu'elles sont toutes les deux en mesure d'expliquer l'évolution du processus d'accumulation, ainsi que ses conséquences, en Chine et au Brésil.

Les problèmes rencontrés par l'appareil productif au cours du processus d'accumulation, qu'il s'agisse des phénomènes de surproduction ou de la baisse du taux de profit (les deux pouvant même avoir un effet l'un sur l'autre), sont donc dus à la force de cette accumulation. Ces différents blocages auxquels finit par se confronter le processus d'accumulation sont à l'origine de la fin du « Miracle économique » brésilien à la fin des années 1970, et pourraient également remettre en cause, d'ici quelques années, la poursuite de l'essor économique de la Chine.

Une thèse pessimiste ?

Cette analyse semble donc aller à l'encontre du discours ambiant sur l'essor économique sans précédent de la Chine et du risque que pose l'émergence d'une telle puissance pour les pays du Centre.

Ce discours n'est pourtant pas sans rappeler les analyses faites sur le Brésil lors de son « Miracle économique », d'où le recul que devrait nous pousser à prendre l'analyse de la fin de cette période face aux études extrêmement optimistes sur la Chine actuelle. Depuis le début des années 1980, les économistes oublient progressivement les études dithyrambiques effectuées lors de la décennie précédente sur le géant latino-américain. Mais il est bien connu que l'économie a la mémoire courte, de même qu'elle n'apprécie guère les Cassandre...

Evidemment, il est beaucoup plus simple d'aller dans le sens de la pensée dominante, de considérer comme un modèle un pays bénéficiant d'un taux de croissance de 10%, puis, une fois la crise venue, de présenter comme des évidences les faiblesses de ce même modèle.

Dernièrement, la crise asiatique de 1997 en est la parfaite illustration. Jusqu'en 1997, la littérature économique insistait sur le fait que les nouveaux pays industrialisés asiatiques étaient des modèles à suivre pour l'ensemble des « pays en développement », et se targuait d'ignorer dans le meilleur des cas, ou de fustiger, des auteurs comme Bello et Rosenfeld (1992) insistant sur les fragilités de ces modèles.

Il faut attendre la crise de 1997 pour qu'un soudain retournement de tendance ait lieu dans cette littérature dominante, et ce, sans que les auteurs concernés ne semblent s'apercevoir de ce qui peut apparaître, dans la meilleure des hypothèses, comme leur profond cynisme.

Subitement, il advient que tous ces brillants économistes découvrent et exposent comme des évidences depuis longtemps reconnues et analysées par eux, des fragilités structurelles néfastes pour la poursuite de la croissance dans ces pays. Si seulement les gouvernements les avaient écoutés, se lamentent-ils...Evidemment, malgré cette profusion d'analyses rétroactives, de vibrantes et radicales mises en gardes prophétiques *ex post facto*, ce sont toujours ces mêmes économistes qui apparaissent comme les grands spécialistes du sud-est asiatique, et des auteurs comme Bello et Rosenfeld sont progressivement oubliés...

Cette thèse nous a donc mené à une remise en cause de l'orientation du processus d'accumulation chinois (pour le Brésil, celle-ci a déjà été effectuée de très nombreuses fois depuis le début des années 1980, rappelons-le...), et bien qu'il semble dangereux de présenter une telle étude, face au concert de louanges qui prétendent tenir lieu d'analyse du miracle chinois, les résultats obtenus tout au long de ce travail nous obligent pourtant à aller dans le sens contraire de ce qu'il est si courant d'entendre. L'exemple du Brésil et des blocages rencontrés par l'appareil productif de ce pays dès le milieu des années 1970 ressemble tant à ce que nous observons aujourd'hui en Chine, que rejeter ces résultats pour reprendre la traditionnelle opposition entre le mauvais élève brésilien et l'exemple à suivre chinois deviendrait du pur opportunisme afin de se faire accepter par la pensée économique dominante.

Remise en cause des thèses sur le capital financier

Pour en revenir à cette pensée économique dominante (qui se meut sous de multiples formes, et non pas seulement sous le modèle néolibéral d'apologie du marché), notre thèse risque également d'agacer encore quelques uns de ses représentants.

Non seulement, elle ne réussit pas à faire l'apologie du processus d'accumulation chinois, mais surtout, nos analyses effectuées sur le Brésil et la Chine « oublient » d'opposer ce qui est souvent présenté comme le « capitalisme vertueux » (l'industrie) avec le « capitalisme immoral » (la finance).

En effet, traditionnellement pour le Brésil, la finance est accusée de tous les maux, et serait aujourd'hui responsable du blocage du processus d'accumulation. Faute d'avoir envisagé plus tôt les faiblesses de l'accumulation brésilienne, dès la fin du Miracle économique on voit surgir toute une série d'analyses sur la finance qui bloquerait le développement du secteur productif. Les taux d'intérêt seraient si forts, les dividendes

réclamés par les actionnaires tellement élevés, qu'il ne resterait plus suffisamment de revenus aux entrepreneurs pour investir dans le secteur productif. Le Brésil connaîtrait ainsi sa phase de désindustrialisation relative en raison de cette « rapacité » du capital financier.

Ce dernier mériterait d'autant plus d'être blâmé qu'il serait aussi à l'origine d'une augmentation des inégalités. C'est l'un des points les plus fragiles de cette théorie dominante : depuis une dizaine d'années, les inégalités ne cessent de baisser au Brésil, et ce en raison de la désindustrialisation relative (l'appareil productif présente une moindre intensité capitaliste, utilise donc davantage de travailleurs non qualifiés, ce qui permet de diminuer le nombre d'emplois informels et le chômage).

Par ailleurs, en ce qui concerne le Brésil, cette rapacité du capital financier s'illustre toujours, dans les théories concernées, par un niveau élevé des taux d'intérêt réels. Or, ces taux ne cessent de baisser depuis la fin de la décennie 1990... Pourtant, il est indéniable que le processus d'accumulation continue d'être bloqué, et le taux de formation brute de capital fixe n'a jamais été aussi faible. Comment expliquer cela, si ce n'est par cette financiarisation de l'économie ?

D'après nous, les raisons du blocage du processus d'accumulation ne se situeraient pas à l'extérieur de l'appareil productif, dans une quelconque sphère financière, mais elles seraient plutôt ancrées dans ce même processus d'accumulation.

Nous avons observé tout au long de cette thèse que le processus d'accumulation est à l'origine des phénomènes de surproduction et d'une baisse du taux de profit dans l'appareil productif, problèmes qui sont d'autant plus renforcés dans le cas de la Chine et du Brésil que le processus d'accumulation, du fait des particularités des modes de production observés dans ces pays, engendre une structure socio-économique de plus en plus inégalitaire.

Si nous continuons ainsi, force est de constater que le système porte en lui-même ses propres contradictions qui risqueraient bien, à terme, de le remettre en cause.

Certains considèrent sûrement aujourd'hui que la principale contribution de Karl Marx à l'économie consiste surtout à évoquer la hausse du taux d'exploitation, et à y voir une évolution « contraire à l'éthique » du système capitaliste. Ce manque d'éthique s'observerait également dans la « rapacité du capital financier », ce qui explique que les derniers survivants de la mouvance marxiste se soient fourvoyés dans de telles théories...

Cependant, l'apport de Marx à l'économie ne se situe absolument pas sur le plan éthique !

Notamment sa thèse sur la baisse tendancielle du taux de profit, oubliée (ou du moins, en partie) par la majorité de ces derniers survivants, insiste bien sur les blocages auxquels risque de se confronter le processus d'accumulation.

De même pour la thèse de Rosa Luxembourg...

D'où l'intérêt de revenir sur les différentes thèses marxistes dans une analyse des crises économiques, ce qui est souvent oublié, y compris lorsqu'il s'agit d'aller « dans le sens du vent » et de pointer les faiblesses du modèle économique brésilien.

C'est le système capitaliste dans son ensemble qui porte la responsabilité des problèmes rencontrés par le processus d'accumulation. Mais pourtant, l'accumulation du capital n'est-elle pas la principale caractéristique et raison d'être du capitalisme ? Le système porterait-il donc en son sein les conditions de sa propre destruction ?...

C'est bien ce que cette thèse cherchait à démontrer, et l'analyse réalisée ici pour le Brésil et la Chine pourrait très bien être étendue à l'ensemble des pays intégrés au mode de production capitaliste.

Pas d'oubli des crises sociales

Pour finir, nous insisterons sur un point qui nous semble crucial, mais qui n'a peut-être pas été suffisamment abordé dans cette thèse. En effet, nous en sommes arrivés à la conclusion que le processus d'accumulation, en Chine et au Brésil, présente en son sein les conditions de sa propre destruction, mais cette manière de percevoir les choses tend à mettre de côté toutes les crises sociales, qui elles aussi risqueraient d'être néfastes pour la poursuite de l'accumulation. Certes, le mode de production capitaliste génère des obstacles de plus en plus importants au niveau de l'appareil productif, et met ainsi en péril sa propre existence.

Il n'en reste pas moins que le passage d'un mode de production à un autre est aussi bien le résultat des contradictions engendrées par l'ancien mode de production que des luttes sociales qui finissent par y mettre fin.

Afin de limiter notre recherche, et d'éviter des spéculations peu scientifiques, notre thèse s'est pourtant limitée à l'analyse des contradictions engendrées par le processus d'accumulation.

Une analyse plus approfondie des luttes sociales en Chine et au Brésil, engendrées notamment par la hausse du taux d'exploitation et par la nécessité de faire face aux blocages rencontrés par le processus d'accumulation, nous permettrait sûrement, dans un autre travail beaucoup plus sociologique, d'approfondir la question, et d'envisager un peu mieux la remise en cause sociale du mode de production observé dans ces pays.

Il s'agit donc d'un choix d'insister davantage ici sur les blocages économiques auxquels se confronte l'accumulation de la Chine et du Brésil. Comme l'observait déjà Grossman (1992, p. 33), il y a plus de 70 ans, « parce que, dans cette étude, je me suis délibérément confiné dans la description des hypothèses économiques sur la chute du capitalisme, laissez-moi écarter dès maintenant les soupçons de « pur économisme » qu'on

risque d'avoir à mon égard. Ce n'est pas nécessaire de gaspiller du papier sur les liens entre économie et politique ; il est certain qu'il existe un tel lien. Cependant, alors que les marxistes ont écrit abondamment sur la révolution politique, ils ont négligé de s'intéresser théoriquement à l'aspect économique de la question, et n'ont pas réussi à apprécier le contenu réel de la théorie de Marx sur le déclin du capitalisme. Mon seul objectif ici est de remplir ce vide dans la tradition marxiste »¹⁸⁵ ...

¹⁸⁵ « Because I deliberately confine myself to describing only the economic presuppositions of the breakdown of capitalism in this study, let me dispel any suspicion of « pure economism » from the start. It is unnecessary to waste paper over the connection between economics and politics; that there is a connection is obvious. However, while Marxists have written extensively on the political revolution, they have neglected to deal theoretically with the economic aspect of the question and have failed to appreciate the true content of Marx's theory of breakdown. My sole concern here is to fill in this gap in the Marxist tradition.» (Grossman, 1992, p. 33)

Annexe

Tableau I (Variation de l'emploi en Chine, en pourcentage, de 2001 à 2006)

Boissons Tabac	-31,3
Huile végétale	-5,2
Sucre	-4,1
Produits maraîchers	-2,1
Pétrochimie	-1,5
Blé	-1,2
Riz	-1,1
Autos	-1
Métaux	-0,5
Extraction	-0,5
Communication	-0,2
Transport	0
Electronique	0,05
Construction	0,1
Elevage	0,5
Manufacture	2,9
Textile	18,1
Fibre naturelle	18
Vêtement	55,2

Source : Ianchovichina E., Martin W. (2006)

Tableau II (Variation du PIB au Brésil, en pourcentage, de 1947 à 2007)

1947	2,4	1967	4,2	1987	3,53
1948	9,7	1968	9,8	1988	-0,06
1949	7,7	1969	9,5	1989	3,16
1950	6,8	1970	10,4	1990	-4,35
1951	4,9	1971	11,342922	1991	1,03148428
1952	7,3	1972	11,9403481	1992	-0,46691492
1953	4,7	1973	13,9687218	1993	4,66515095
1954	7,8	1974	8,15393868	1994	5,33435988
1955	8,8	1975	5,16664908	1995	4,41683199
1956	2,9	1976	10,2571295	1996	2,15049887
1957	7,7	1977	4,93432807	1997	3,37529802
1958	10,8	1978	4,96989769	1998	0,03534568
1959	9,8	1979	6,75956012	1999	0,25407831
1960	9,4	1980	9,2	2000	4,30618685
1961	8,6	1981	-4,25	2001	1,31311881
1962	6,6	1982	0,83	2002	2,65809409
1963	0,6	1983	-2,93	2003	1,14661982
1964	3,4	1984	5,4	2004	5,71229238
1965	2,4	1985	7,85	2005	3,15967361
1966	6,7	1986	7,49	2006	3,7549902

Source : IBGE/SCN 2000 Anual - SCN_PIBN, IPEADATA

Tableau III (Taux de croissance et taux d'investissement en Chine et au Brésil, en pourcentage, de 1995 à 2007)

	Croissance du PIB-Chine	Croissance du PIB-Brésil	Investissement-Chine	Investissement-Brésil
1995	10,9	4,42	40,5504587	18,3233011
1996	10	2,15	21,5	16,8705716
1997	9,3	3,37	36,2365591	17,3704349
1998	7,8	0,04	0,51282051	16,969077
1999	7,6	0,25	3,28947368	15,6569396
2000	8,4	4,31	51,3095238	16,7998325
2001	8,3	1,31	15,7831325	17,0314007
2002	9,1	2,66	29,2307692	16,3864119
2003	10	1,15	11,5	15,2777614
2004	10,1	5,71	56,5346535	16,0966429
2005	10,2	2,94	28,8235294	15,938468
2006	10,7	3,7	43,8975478	16,5031153
2007	11,5	4,4	44,3789001	17,5689345

Source: China Statistical Yearbook pour le Chine et IPEADATA pour le Brésil

Tableau IV (Solde de la balance des transactions courantes en Chine, en millions de dollars)

1982	4737	1995	11957,6
1983	2475	1996	17551
1984	-32	1997	42824
1985	-12592	1998	43837
1986	-7589	1999	30641
1987	291	2000	28873,5
1988	-4060	2001	28084
1989	-4927	2002	37383,1
1990	10668	2003	36079
1991	11601	2004	49283,6
1992	4998	2005	124800
1993	-11497	2006	208912
1994	7611		

Source : Banque mondiale

Tableau V (Structure des exportations industrielles chinoises, en pourcentage des exportations manufacturières)

	Manufactures			Machines		Machines		Machines	
	Textiles	Vêtements	Chaussures	diverses	Métaux industriels	de bureau	Télécommunications	électroniques	
1992	14,2	28,3	6,8	9,9	3,2	2,2	2,3	3,5	3,9
2005	8,5	13,9	3,1	5,2	3,7	3,5	6,2	13,8	10,3

Source : Amiti et Freund (2007) ; Douanes chinoises de Pékin

Tableau VI (Solde commercial du Brésil, par intensité technologique des biens échangés, en millions de dollars)

	Basse technologie	Moyenne-basse technologie	Moyenne-haute technologie	Haute technologie
2002	15363	3068	-6968	-4496
2003	19856	5488	-3376	-5245
2004	25197	8871	-2531	-7484
2005	28727	10258	443	-8320
2006	31927	10545	-897	-11779
2007	34761	9185	-10344	-14824

Source : IEDI, 2008 (**Haute intensité technologique** : biens d'équipement, matériel électronique, radiotéléphonie, pharmaceutique. **Moyenne-haute intensité technologique** : cellulose et fabrication de papier, produits chimiques, équipement automobile. **Moyenne-basse intensité technologique** : cuir, plastique, métallurgie basique. **Basse intensité technologique** : industries extractives, produits alimentaires et boissons, textile, bois et meubles)

Tableau VII (Personnel employé par l'industrie brésilienne : base 100 en 2006)

1991.12	127,7724	2000.06	91,34066
1992.06	122,0247	2000.12	91,12534
1992.12	116,7821	2001.06	92,64271
1993.06	118,5738	2001.12	90,11602
1993.12	116,5301	2002.06	91,93865
1994.06	115,8435	2002.12	91,03566
1994.12	116,5743	2003.06	92,3279
1995.06	116,8964	2003.12	90,761
1995.12	108,7307	2004.06	94,8306
1996.06	106,2664	2004.12	96,6151
1996.12	104,095	2005.06	98,7248
1997.06	102,6812	2005.12	97,1866
1997.12	98,38848	2006.06	100,3206
1998.06	96,54544	2006.12	100,39
1998.12	92,16782	2007.06	104,0104
1999.06	90,08358	2007.12	104,6981
1999.12	89,64551	2008.05	107,6877

Source : IPEADATA

Tableau VIII (Solde commercial du Brésil selon l'origine du capital en 2006, en millions de dollars)

	Haute intensité	Moyenne intensité	Basse intensité	Matières premières
Entreprises nationales	1302,4	-604,56	2012,3	7967,9
Entreprises étrangères	-3066,78	2698,75	1202,78	4690,9

Source : IEDI, 2006 (**Haute intensité technologique** : biens d'équipement, matériel électronique, radiotéléphonie, pharmaceutique. **Moyenne-haute intensité technologique** : cellulose et fabrication de papier, produits chimiques, équipement automobile. **Moyenne-basse intensité technologique** : cuir, plastique, métallurgie basique. **Basse intensité technologique** : industries extractives, produits alimentaires et boissons, textile, bois et meubles)

Tableau IX (Part de l'industrie lourde et légère en Chine, en pourcentage)

	Industrie légère	Industrie lourde		Industrie légère	Industrie lourde
1979	43,1	56,9	1993	37,5	62,5
1980	47,2	52,8	1994	37,3	62,7
1981	47,3	52,7	1995	38,1	61,9
1982	47,2	52,8	1996	38,2	61,8
1983	46,9	53,1	1997	38,2	61,8
1984	46,9	53,1	1998	38,3	61,7
1985	47,2	52,9	1999	38,1	61,9
1986	46,5	53,5	2000	37,5	62,5
1987	45,6	54,4	2001	38,1	62,9
1988	43,2	56,8	2002	37,4	62,6
1989	41,1	58,9	2003	34,2	65,8
1990	39,4	60,6	2004	32,4	67,6
1991	38,6	61,4	2005	32,2	67,8
1992	37,8	62,2	2006	29,9	70,1

Source : China Statistical Yearbook

Tableau X (Evolution de l'emploi formel et informel au Brésil, en pourcentage de l'emploi total)

	Travail informel	Travail formel		Travail informel	Travail formel
1990	40,6	59,4	1999	46,7	53,3
1991	41,2	58,8	2000	46,4	53,6
1992	41,5	58,5	2001	45,95	54,05
1993	42,8	57,2	2002	46,15	53,85
1994	43,3	56,7	2003	45,46	54,54
1995	42,5	57,5	2004	45,35	54,65
1996	43,7	56,3	2005	44,5	55,5
1997	44,8	55,2	2006	43,78	56,22
1998	45,9	54,1	2007	42,53	57,47

Source : Ipeadata

Tableau XI (Emploi urbain par type d'entreprise en Chine, en millions de travailleurs)

	Entreprises d'Etat	Entreprises collectives	Entreprises à propriété mixte	Entreprises à capitaux étrangers	Entreprises privées	Secteur informel
1993	109,2	33,93	1,64	1,33	1,86	34,66
1994	108,9	32,11	2,92	1,95	3,32	37,33
1995	109,55	30,76	3,17	2,41	4,85	39,66
1996	109,49	29,54	3,63	2,75	6,2	47,61
1997	107,66	28,17	3,68	3	7,5	57,8
1998	88,09	19	8,94	2,93	9,73	87,47
1999	83,36	16,52	10,23	3,06	10,53	100,42
2000	78,78	14,47	11,44	3,32	12,58	110,92
2001	74,09	12,41	13,24	3,45	15,27	120,94
2002	69,24	10,71	16,21	3,91	19,99	127,74
2003	66,21	9,51	18,53	4,54	25,45	132,15
2004	64,38	8,51	20,61	5,63	29,94	135,69
2005	62,32	7,69	24,49	6,88	34,58	137,35
2006	61,7	7,26	26,61	7,96	39,54	140,03

Source : China Statistical Yearbook

Tableau XII (Salaire annuel moyen en Chine, au Brésil, aux Etats-Unis, et au Mexique, en dollars)

	Chine	Brésil	Mexique	Etats-Unis
1996	923	9203	5004	27620
1997	936	9313	5907	30030
1998	950	9002	6005	31810
1999	1033	5909	6811	32440
2000	1068	6005	8004	33640
2001	1170	4903	9023	36050
2002	1155	4302	9840	38380
2003	1206	4612	9010	39070
2004	1247	4713	8612	40810
2005	1258	4747	8525	42020
2006	1282	4789	8501	43190

Source : BIT ; IPEADATA ; China Statistical Yearbook ; Mesquita Moreira (2007)

Tableau XIII (Evolution du revenu chinois rural et urbain moyen, en yuans)

	Revenu moyen rural	Revenu moyen urbain		Revenu moyen rural	Revenu moyen urbain
1978	133,6	343,4	1992	784	2026,6
1979	160,2	387	1993	921,6	2577,4
1980	191,3	477,6	1994	1221	3496,2
1981	223,4	491,9	1995	1577,74	4283
1982	270,1	526,6	1996	1926,1	4838,9
1983	309,8	564	1997	2090,1	5160,3
1984	355,3	651,2	1998	2162	5425,1
1985	397,6	739,1	1999	2210,3	5854
1986	423,8	899,6	2000	2253,42	6280
1987	462,6	1002,2	2001	2366,4	6859,6
1988	544,9	1181,4	2002	2475,63	7702,8
1989	601,5	1373,9	2003	2622,24	8472,2
1990	686,31	1510,2	2004	2936,4	9421,6
1991	708,6	1700,6	2005	3254,93	10493,03
			2006	3587	11759,5

Source : China Statistical Yearbook

Tableau XIV (Part des inégalités urbaines et rurales dans les inégalités chinoises)

	Inégalités ville/campagne	Inégalités rurales	Inégalités urbaines
1990	41%	39%	20%
2006	42%	35%	23%

Source : Banque Mondiale (2006), décomposition de l'indice de Theil

Tableau XV (Evolution de l'indice Gini au Brésil)

1976	0,62274005	1991	0,59820327
1977	0,62464768	1992	0,58252241
1978	0,60390678	1993	0,60443689
1979	0,59312083	1994	0,60247177
1980	0,58866094	1995	0,60050665
1981	0,58420104	1996	0,60205408
1982	0,59145599	1997	0,60209184
1983	0,59597137	1998	0,60015497
1984	0,58938332	1999	0,59397392
1985	0,59766792	2000	0,59500085
1986	0,58804493	2001	0,59602778
1987	0,60055745	2002	0,58918221
1988	0,61637171	2003	0,5829381
1989	0,63556953	2004	0,57216145
1990	0,61388413	2005	0,56924639

Source : IPEADATA

Tableau XVI (Taux d'inflation au Brésil)

1980	99,250489	1994	916,46
1981	95,6230442	1995	22,4088377
1982	104,800192	1996	9,56380556
1983	164,012024	1997	5,22473182
1984	215,263326	1998	1,65564417
1985	242,229795	1999	8,93993451
1986	79,6644969	2000	5,97433939
1987	363,411524	2001	7,67326302
1988	980,213487	2002	12,5303371
1989	1972,91162	2003	9,29994933
1990	1620,96647	2004	7,60064414
1991	472,7	2005	5,68973335
1992	1119,10075	2006	3,14177497
1993	2477,14712	2007	4,45733043

Source : IPEADATA

Tableau XVII (Solde primaire de l'Etat brésilien, en pourcentage du PIB)

1996.06	0,77	2002.12	3,55
1996.12	-0,09	2003.06	4,02
1997.06	0,62	2003.12	3,89
1997.12	-0,88	2004.06	3,97
1998.06	-1,35	2004.12	4,18
1998.12	0,01	2005.06	4,65
1999.06	1,48	2005.12	4,35
1999.12	2,92	2006.06	4,07
2000.06	3,52	2006.12	3,86
2000.12	3,24	2007.06	4,27
2001.06	3,59	2007.12	3,97
2001.12	3,35	2008.05	4,34
2002.06	3,06		

Source : IPEADATA

Tableau XVIII (Décomposition des inégalités de revenus en Chine, en pourcentage)

	Entre villes et campagnes	Entre provinces côtières et de l'intérieur	A l'intérieur des villes et des campagnes	A l'intérieur des provinces		Entre villes et campagnes	Entre provinces côtières et de l'intérieur	A l'intérieur des villes et des campagnes	A l'intérieur des provinces
1952	26,3888889	2,77777778	12,5	36,1111111	1976	40,7407407	1,48148148	6,2962963	41,4814815
1953	29,338843	2,89256198	13,2231405	39,6694215	1977	40,2985075	1,49253731	6,34328358	45,8955224
1954	28,0172414	2,5862069	11,637931	37,0689655	1978	38,6100386	1,54440154	5,79150579	42,8571429
1955	27,3148148	1,85185185	10,1851852	35,6481481	1979	35,1239669	1,65289256	6,19834711	39,2561983
1956	28,2511211	1,34529148	11,2107623	37,6681614	1980	36,5461847	2,40963855	6,02409639	40,1606426
1957	30,1724138	0,86206897	9,05172414	38,7931034	1981	34,0336134	2,5210084	6,30252101	37,394958
1958	30	1,30434783	8,69565217	36,9565217	1982	24,5535714	3,125	7,58928571	33,9285714
1959	36,0824742	1,03092784	10,652921	45,7044674	1983	27,5229358	2,29357798	7,79816514	33,0275229
1960	41,509434	1,25786164	9,43396226	50	1984	26,3888889	2,31481481	8,33333333	32,4074074
1961	37,630662	0,69686411	9,40766551	45,9930314	1985	26,7281106	2,30414747	7,83410138	32,718894
1962	33,7254902	0,39215686	9,01960784	42,3529412	1986	26,6666667	2,22222222	8,88888889	33,3333333
1963	31,372549	0,39215686	9,80392157	41,1764706	1987	25,2212389	3,09734513	10,1769912	32,300885
1964	32,4110672	0,79051383	9,48616601	39,5256917	1988	26,0683761	3,84615385	10,2564103	32,9059829
1965	32,3770492	0,40983607	9,01639344	37,704918	1989	25,5411255	3,46320346	10,3896104	32,4675325
1966	31,6239316	0,42735043	8,11965812	38,8888889	1990	26,6949153	3,38983051	9,74576271	33,0508475
1967	32,3275862	0,86206897	7,32758621	39,6551724	1991	27,9835391	4,11522634	9,87654321	33,744856
1968	32,7659574	0,85106383	7,23404255	38,7234043	1992	28,7937743	5,44747082	11,2840467	34,6303502
1969	35,021097	1,26582278	6,32911392	38,8185654	1993	29,7709924	6,48854962	11,0687023	34,351145
1970	33,4763948	0,8583691	6,86695279	40,7725322	1994	29,4776119	7,08955224	11,9402985	34,3283582
1971	35,7142857	0,84033613	5,88235294	38,6554622	1995	28,7822878	8,48708487	13,2841328	33,5793358
1972	36,6935484	0,80645161	5,64516129	39,516129	1996	27,6363636	9,81818182	15,2727273	33,0909091
1973	37,398374	0,81300813	5,28455285	42,2764228	1997	27,4368231	10,1083032	15,8844765	33,2129964
1974	37,1541502	0,79051383	6,32411067	40,7114625	1998	28,2685512	10,6007067	16,254417	34,2756184
1975	38,0769231	1,15384615	6,53846154	41,5384615	1999	31,0231023	11,2211221	21,4521452	40,9240924

Source : China State Statistic Bureau

Tableau XIX (Dépenses et revenus du gouvernement central et des gouvernements locaux, en pourcentage des dépenses et des revenus totaux)

	Dépenses du gouvernement central	Dépenses des gouvernements locaux	Revenus du gouvernement central	Revenus des gouvernements locaux		Dépenses du gouvernement central	Dépenses des gouvernements locaux	Revenus du gouvernement central	Revenus des gouvernements locaux
1978	47,4	52,6	15,5	84,5	1997	27,4	72,6	48,9	51,1
1980	54,3	45,7	24,5	75,5	1998	28,9	71,1	49,5	50,5
1985	39,7	60,3	38,4	61,6	1999	31,5	68,5	51,1	48,9
1990	32,6	67,4	33,8	66,2	2000	34,7	65,3	52,2	47,8
1991	32,2	67,8	29,8	70,2	2001	30,5	69,5	52,4	47,6
1992	31,3	68,7	28,1	71,9	2002	30,7	69,3	55,0	45,0
1993	28,3	71,7	22,0	78,0	2003	30,1	69,9	54,6	45,4
1994	30,3	69,7	55,7	44,3	2004	27,7	72,3	54,9	45,1
1995	29,2	70,8	52,2	47,8	2005	25,9	74,1	52,3	47,7
1996	27,1	72,9	49,4	50,6	2006	24,7	75,3	52,8	47,2

Source : China Statistical Yearbook

Tableau XX (Solde budgétaire de l'Etat chinois, en pourcentage du PIB)

	Revenus	Dépenses	Solde budgétaire		Revenus	Dépenses	Solde budgétaire
1978	31,0616701	30,7826731	0,27899704	1997	11,1407529	11,8907809	-0,75002801
1980	25,5176434	27,0333949	-1,5157515	1998	11,8952524	13,0060476	-1,11079527
1985	22,1754953	22,1691904	0,00630482	1999	12,9767364	14,9538379	-1,9771015
1990	15,6910617	16,4736648	-0,78260312	2000	13,6685323	16,2106316	-2,54209928
1991	14,4298137	15,5163061	-1,08649238	2001	15,1711074	17,5010601	-2,32995273
1992	12,9314	13,8922609	-0,96086096	2002	15,8725137	18,5170118	-2,64449813
1993	11,0773052	11,8245033	-0,74719817	2003	16,0645697	18,2356105	-2,17104076
1994	10,846524	12,0407412	-1,19421724	2004	16,54052	17,8504161	-1,30989613
1995	10,436629	11,4088998	-0,97227076	2005	17,2141637	18,4548024	-1,24063874
1996	10,561343	11,3163204	-0,75497737	2006	18,2996865	19,0846097	-1,02098599

Source : China Statistical Yearbook

Tableau XXI (Evolution de l'épargne chinoise des entreprises, de l'Etat, et des ménages, en pourcentage du PIB)

	Epargne brute des entreprises	Epargne brute de l'Etat	Epargne brute des ménages		Epargne brute des entreprises	Epargne brute de l'Etat	Epargne brute des ménages
1980	13,2	8,1	11,8	1994	14,2	6,1	14,1
1981	12,3	7,7	11,9	1995	14,1	6,2	17,2
1982	13,1	7,3	10,1	1996	12,3	6,8	17,8
1983	12,4	7,2	11,3	1997	11,8	6,9	17,1
1984	12,3	6,9	11,7	1998	12,9	7	16,3
1985	11,5	6,8	12,8	1999	12,1	7,1	14,7
1986	12,2	6,4	14,3	2000	12,6	5,7	13,2
1987	12,1	6,2	12,8	2001	13,7	7,1	13,1
1988	13,2	6,8	14,2	2002	14	8,3	15
1989	11,1	6,2	13,4	2003	15,7	7,9	14,8
1990	11,9	8,1	14,3	2004	14,2	8,1	16,1
1991	10,8	7,2	15,6	2005	18,3	8	17,2
1992	10,7	6,9	16,1	2006	21,8	7,9	17,6
1993	13,1	8,1	14,6				

Source : Anderson (2007)

Tableau XXII (Utilisation des capacités de production au Brésil, en pourcentage)

1970	85,75	1983	73	1996	81,75
1971	86,5	1984	74	1997	83,5
1972	87,25	1985	77,75	1998	81,75
1973	89,75	1986	82,5	1999	80,5
1974	88,75	1987	80,75	2000	82,825
1975	87	1988	79,5	2001	81,675
1976	88,5	1989	80,75	2002	79,425
1977	85	1990	74	2003	80,475
1978	83,75	1991	74,5	2004	83,325
1979	83,25	1992	72	2005	84,5
1980	84,25	1993	76,75	2006	83,5
1981	77,5	1994	79,75	2007	83,9
1982	75,75	1995	83,25		

Source : Ipeadata

Tableau XXIII (Importations et exportations du Brésil en millions de dollars, et Taux de change effectif réel à l'incertain)

	Importations	Exportations	TCER
1995	49970	46506	73,6800083
1996	53347	47746,7	70,9165417
1997	59842	52986,1	70,9257417
1998	57717	51120	72,2632083
1999	49301	48012,8	106,061858
2000	55850	55118,8	99,9989
2001	55603	58286,9	118,667933
2002	47243	60438,6	125,410233
2003	48327	73203,4	124,980767
2004	62834	96677,5	123,753233
2005	73600	118529,5	105,373092
2006	91343	137807,7	96,6203
2007	120619	160649,1	92,6376833

Source : Ipeadata

Tableau XXIV (Evolution du salaire moyen coréen, en wons)

1980	146,68	1990	590,76
1981	176,18	1991	690,31
1982	202,12	1992	798,55
1983	226,79	1993	885,4
1984	245,26	1994	1022,5
1985	269,65	1995	1123,9
1986	294,49	1996	1261,2
1987	328,7	1997	1362,2
1988	393,06	1998	1284,5
1989	491,63	1999	1475,5

Source : Bureau International du Travail

Tableau XXV (Taux d'investissement en Corée du Sud et à Taiwan, en pourcentage du PIB)

	Taiwan Corée du Sud			Taiwan Corée du Sud	
1994	24,7	36	2001	18,8	28,7
1995	25	37	2002	17,8	29,08
1996	22,8	36,9	2003	17,9	29,91
1997	22,9	34	2004	18	29,27
1998	24	30	2005	18,2	29,3
1999	23	28	2006	18,4	29,03
2000	23,2	28,2			

Source : Banque mondiale

**Tableau XXVI (Revenu mensuel moyen de chaque décile au Brésil,
en pourcentage du revenu moyen national)**

	1 ^{er} décile	2 ^{ème} décile	3 ^{ème} décile	4 ^{ème} décile	5 ^{ème} décile	6 ^{ème} décile
1976	8,52147908	15,8143829	22,4385768	29,7549364	39,2268304	51,673015
1977	8,39510502	15,8364698	22,5914948	30,2400334	39,7551469	52,0283345
1978	8,79767702	15,5333914	23,5370345	32,390647	43,1960977	57,0845089
1979	9,24942624	17,4199816	24,7435798	33,0614604	43,2091782	55,9718539
1980	8,98529679	18,0722454	25,6561989	34,2494101	44,8865493	57,8072245
1981	8,77593139	17,8001386	25,6425069	34,4009317	44,7750923	58,1277167
1982	8,36481666	16,9373399	24,4900504	33,4116923	43,8233696	57,1990053
1983	8,50998095	17,0230625	24,2733999	32,6965905	42,6459556	55,7496915
1984	9,49161445	18,1333724	25,296137	33,5874349	43,3824544	56,4534785
1985	8,55842569	16,8151185	24,067574	32,57947	42,5396011	55,881794
1986	9,07799803	17,5740737	25,3696778	33,8893663	44,3227818	57,6656308
1987	7,67229506	15,9162456	23,5640724	32,1117547	42,9403413	56,5674567
1988	6,88396205	14,8509392	22,0332849	30,2660799	40,5564051	54,0473777
1989	6,43107476	13,7059847	20,3579243	28,1554042	37,5903106	50,6230997
1990	6,81912664	14,5996373	22,0273745	30,2764406	40,8052948	54,2990579
1991	6,76449142	15,6479452	23,6518699	32,6592765	43,4876241	57,4164114
1992	6,7015867	16,8549233	25,5222464	35,4027748	46,5759466	61,0056027
1993	6,58727963	16,0054485	24,166034	32,9710607	43,4085338	56,6115679
1994	6,83359439	16,0635659	24,0364259	32,880036	43,5007771	56,3539806
1995	7,03178704	16,110329	23,932139	32,8067946	43,574999	56,1467177
1996	6,26601653	15,3515628	23,3802285	32,5015251	43,403731	56,2848169
1997	6,50375666	15,5737364	23,4733444	32,3462379	43,2914961	56,2310948
1998	7,03348116	16,0369675	24,0361683	32,824121	43,4894717	56,2494065
1999	7,38228947	16,6734543	24,686746	33,6483316	44,5426312	57,0334611
2000	7,07228135	16,5409833	24,6310503	33,6166993	44,5151897	57,4994252
2001	6,76703402	16,4105466	24,5762099	33,5855527	44,4881697	57,9582334
2002	7,84718342	17,3906229	25,3205958	34,2014234	45,0050035	58,4807617
2003	7,66100584	17,6239786	25,8783828	35,1074422	45,9689884	60,0109731
2004	8,60709444	18,8914846	27,2604146	36,3697379	47,3502368	61,2989806
2005	8,97604595	19,3268476	27,6603539	36,8267274	47,8762046	61,9568529

Source : Ipeadata

	7 ^{ème} décile	8 ^{ème} décile	9 ^{ème} décile	10 ^{ème} décile
1976	69,4580536	97,514765	155,188153	510,409808
1977	68,9507715	95,7146679	150,059736	516,42824
1978	76,316111	105,551366	164,305759	477,093726
1979	74,6655611	103,832695	163,392664	474,4536
1980	77,2481394	105,565438	166,600109	458,515157
1981	76,7569612	105,880191	163,79972	464,04081
1982	75,9361582	105,60057	165,101557	469,13544
1983	74,5338757	104,621341	166,141127	473,804975
1984	74,8339509	103,805447	162,295425	472,720686
1985	74,6016138	104,175459	163,237647	477,543296
1986	76,0707544	104,372897	162,123262	469,533558
1987	75,6907991	104,638087	163,439008	477,45994
1988	72,5748431	101,803323	162,304642	494,679143
1989	68,5218936	98,5485223	161,098512	514,967274
1990	73,6309928	103,99897	165,69216	487,850945
1991	76,2961176	105,541125	164,656319	473,87882
1992	79,3646315	107,316698	163,463694	457,791895
1993	73,706095	101,4712	158,683768	486,389012
1994	74,1654062	102,9096	161,217839	482,038775

	7 ^{ème} décile	8 ^{ème} décile	9 ^{ème} décile	10 ^{ème} décile
1995	74,5349826	104,066982	163,256833	478,538437
1996	75,6968599	105,995162	165,90958	475,210518
1997	75,6496442	105,67692	164,58137	476,672399
1998	75,0739144	104,267268	163,037944	477,951258
1999	75,2891994	104,589563	163,491953	472,662371
2000	75,294146	104,502877	162,769064	473,558284
2001	75,2990167	104,417522	162,057277	474,440438
2002	75,7027209	104,633262	161,216224	470,202202
2003	77,0509959	106,153767	162,628178	461,916288
2004	78,2472434	106,823811	162,074788	453,076209
2005	78,5864834	106,212414	159,514454	453,063616

Source : Ipeadata

**Revenu mensuel moyen national et revenu moyen de chaque décile au Brésil
(en réaux, par personne)**

	Rev Moyen	1er décile	2ème décile	3ème décile	4ème décile	5ème décile	6ème décile
1976	249,920799	21,2969486	39,5234321	56,0786704	74,3637748	98,036008	129,141612
1977	316,30276	26,5539489	50,0911908	71,4575214	95,6500602	125,746627	164,567058
1978	262,721009	23,1133458	40,8094825	61,8367344	85,0970345	113,485224	149,972998
1979	288,537417	26,6880556	50,2631649	71,3944861	95,3946839	124,674647	161,499741
1980	275,45	24,75	49,78	70,67	94,34	123,64	159,23
1981	270,987967	23,7817181	48,2362337	69,4881082	93,2223853	121,335112	157,519118
1982	278,623523	23,3063469	47,1914132	68,2350414	93,0928342	122,102217	159,369884
1983	235,285306	20,0227347	40,0527648	57,1117432	76,930273	100,339667	131,170832
1984	234,395943	22,2479592	42,5038891	59,2931188	78,7275847	101,686713	132,324663
1985	281,123386	24,0597361	47,2712305	67,6595789	91,5885092	119,588767	157,096792
1986	411,268204	37,3349195	72,2765773	104,337418	139,376188	182,285509	237,160404
1987	306,480252	23,5140693	48,7801497	72,2192287	98,416187	131,603666	173,368084
1988	284,320944	19,5725459	42,2243304	62,6452435	86,0528041	115,310354	153,668014
1989	326,132648	20,9738344	44,6996909	66,3938376	91,823965	122,594275	165,098455
1990	296,027121	20,1864643	43,2188861	65,2070025	89,6264753	120,794739	160,739938
1991	276,569146	18,7084962	43,2773885	65,4137745	90,3254821	120,273351	158,796079
1992	257,111171	17,2305281	43,3358908	65,6205466	91,0244889	119,751962	156,85222
1993	270,909752	17,8455829	43,3603208	65,4681429	89,3218187	117,597951	153,366258
1994	303,798836	20,7603802	48,8009262	73,0223818	99,8891664	132,154854	171,202737
1995	336,687919	23,6751774	54,2415316	80,5766208	110,456514	146,711757	189,039215
1996	343,28092	21,5100391	52,698986	80,2598635	111,571534	148,996727	193,215037
1997	342,916571	22,3024593	53,4049227	80,4939878	110,92061	148,453714	192,825742
1998	346,487693	24,3701466	55,5661189	83,2823651	113,73154	150,685667	194,897271
1999	327,146158	24,1508764	54,5465652	80,7617411	110,079224	145,719507	186,582777
2000	329,697326	23,3171225	54,5351796	81,2079142	110,833359	146,76539	189,574067
2001	332,248495	22,4833686	54,523794	81,6540874	111,587493	147,811274	192,565358
2002	332,494575	26,0914591	57,8228776	84,1896073	113,717877	149,639195	194,44536
2003	313,323158	24,0037054	55,2200063	81,082966	109,999746	144,031486	188,028276
2004	320,819898	27,6132716	60,6076415	87,4568342	116,681356	151,908981	196,659327
2005	340,339064	30,5489908	65,7768122	94,1389896	125,335739	162,941427	210,863373

	7ème décile	8ème décile	9ème décile	10ème décile
1976	173,590123	243,70968	387,847473	1275,62027
1977	218,093193	302,748136	474,643087	1633,47677
1978	200,498457	277,305615	431,665748	1253,42545
1979	215,438081	299,596175	471,448972	1368,97616
1980	212,78	290,78	458,9	1262,98
1981	208,002129	286,922577	443,877531	1257,49476

	7ème décile	8ème décile	9ème décile	10ème décile
1982	211,576	294,22803	460,011776	1307,12169
1983	175,367258	246,158643	390,905659	1114,79349
1984	175,407745	243,315756	380,41389	1108,03811
1985	209,722583	292,861579	458,899201	1342,48588
1986	312,854826	429,252538	666,761429	1931,04223
1987	231,977352	320,695074	500,908283	1463,32043
1988	206,345479	289,448169	461,466092	1406,47641
1989	223,472266	321,398905	525,394842	1679,4764
1990	217,967708	307,865157	490,493731	1444,17111
1991	211,011521	291,894188	455,388575	1310,60261
1992	204,055334	275,92322	420,283419	1177,0341
1993	199,676999	274,895377	429,889803	1317,67527
1994	225,313641	312,638166	489,777918	1464,42819
1995	250,950282	350,380954	549,666033	1611,1811
1996	259,852877	363,861167	569,53593	1631,30703
1997	259,415166	362,383671	564,376791	1634,58865
1998	260,121874	361,273251	564,906412	1656,04229
1999	246,305723	342,160736	534,857643	1546,29679
2000	248,242786	344,543191	536,645253	1561,309
2001	250,179849	346,925646	538,432862	1576,32121
2002	251,70744	347,899919	536,0352	1563,39681
2003	241,418613	332,604336	509,551741	1447,2907
2004	251,032726	342,712041	519,96817	1453,55863
2005	267,460502	361,482335	542,890002	1541,95247

Source : Ipeadata

Tableau XXVII (Revenu annuel urbain moyen de chaque décile en Chine, en pourcentage du revenu moyen urbain)

	5% les plus pauvres	1 ^{er} décile	2 ^{ème} décile	2 ^{ème} quintile	3 ^{ème} quintile	4 ^{ème} quintile	9 ^{ème} décile	10 ^{ème} décile
1995	40,2344151	44,9171142	58,5029185	70,9992996	86,3509223	105,351389	128,50035	175,997665
1996	40,0204592	44,5580607	58,0404637	70,2054186	85,6843497	104,888094	127,927008	174,274319
1997	41,8795419	47,0949363	62,4647792	76,8604538	94,8522373	117,150166	144,578804	198,649885
1998	40,5316031	45,6535363	60,8868039	75,7084662	94,3556801	117,428066	145,208199	202,063741
1999	39,7283908	44,7181414	59,6561326	74,54356	94,1598907	117,952853	147,453707	206,419371
2000	37,0230892	42,2455414	57,8584395	73,6232484	93,9159236	119,225637	150,226274	211,958917
2001	35,9321243	40,8599627	56,2203335	72,1179077	92,8042451	119,015686	151,247886	220,348125
2002	30,5218232	35,0067508	50,8030846	67,0162149	88,5700654	116,369177	152,52947	239,862907
2003	26,4071906	30,5725786	46,8594934	63,4693468	85,9133401	115,240079	154,895777	257,75265
2004	24,5446633	30,3811455	47,0095313	63,939246	86,678908	117,293135	158,899868	269,350959
2005	23,7848362	29,8758319	46,5577626	63,9527382	87,5824238	120,111827	163,946258	274,211643

Source : China Statistical Yearbook

Revenu annuel urbain moyen et revenu moyen de chaque décile en Chine (en yuans, par ménage)

	Rev Moyen urbain	5% les plus pauvres	1 ^{er} décile	2 ^{ème} décile	2 ^{ème} quintile	3 ^{ème} quintile	4 ^{ème} quintile	9 ^{ème} décile	10 ^{ème} décile
1995	4283	1723,24	1923,8	2505,68	3040,9	3698,41	4512,2	5503,67	7537,98
1996	4838,9	1936,55	2156,12	2808,52	3397,17	4146,18	5075,43	6190,26	8432,96
1997	5160,3	2161,11	2430,24	3223,37	3966,23	4894,66	6045,3	7460,7	10250,93
1998	5425,1	2198,88	2476,75	3303,17	4107,26	5118,89	6370,59	7877,69	10962,16
1999	5854	2325,7	2617,8	3492,27	4363,78	5512,12	6904,96	8631,94	12083,79
2000	6280	2325,05	2653,02	3633,51	4623,54	5897,92	7487,37	9434,21	13311,02
2001	6859,6	2464,8	2802,83	3856,49	4947	6366	8164	10375	15115

	Rev Moyen urbain	5% les plus pauvres	1er décile	2ème décile	2ème quintile	3ème quintile	4ème quintile	9ème décile	10ème décile
2002	7702,8	2351,035	2696,5	3913,26	5162,125	6822,375	8963,685	11749,04	18476,16
2003	8472,2	2237,27	2590,17	3970,03	5377,25	7278,75	9763,37	13123,08	21837,32
2004	9421,6	2312,5	2862,39	4429,05	6024,1	8166,54	11050,89	14970,91	25377,17
2005	10493,03	2495,75	3134,88	4885,32	6710,58	9190,05	12603,37	17202,93	28773,11

Source : China Statistical Yearbook

Tableau XXVIII (Evolution de la masse salariale et de la consommation des ménages en Chine, en pourcentage du PIB)

	Consommation/PIB	Masse salariale/PIB		Consommation/PIB	Masse salariale/PIB
1978	48,2579831	62,4273017	1992	50,853	58,4943554
1979	48,259	64,2958324	1993	50,352	50,0886398
1980	48,134	67,969025	1994	49,589	55,3448975
1981	48,227	63,2467298	1995	49,853	54,175103
1982	48,231	60,0003752	1996	48,324	51,7803044
1983	48,81	60	1997	48,452	48,4477761
1984	49,213	60	1998	47,264	44,7892966
1985	49,125	61,1899521	1999	46,968	44,7923328
1986	49,245	64,7649894	2000	46,7901694	43,494472
1987	49,318	62,4400445	2001	45,567	43,8148215
1988	49,96	61,6141732	2002	44,573	44,203072
1989	50,245	61,6085031	2003	42,536	43,6279543
1990	50,490162	63,0634192	2004	41,69	42,359921
1991	49,952	60,9157801	2005	39,2793603	43,0551937
			2006	37,826947	41,7

Source : China Statistical Yearbook

Tableau XXIX (Evolution de la masse salariale et de la consommation des ménages au Brésil, en pourcentage du PIB)

	Masse salariale/PIB	Conso des ménages/PIB		Masse salariale/PIB	Conso des ménages/PIB		Masse salariale/PIB	Conso des ménages/PIB
1950	41,6726705	74,609375	1969	52,0000008	67,1043593	1988	48,4994932	56,657565
1951	47,999998	75,8670106	1970	50,3000008	68,5521424	1989	47,9999998	54,1735163
1952	49,4999981	76,602486	1971	48,7000004	69,3766204	1990	52,0000003	59,3024978
1953	48,7999988	71,13381	1972	47,0000002	69,607087	1991	50,0646899	61,5682738
1954	48,9999984	72,2371165	1973	45,0000742	69,215034	1992	49,9997663	61,5191921
1955	51,0000008	72,4561188	1974	46,1376486	71,9804228	1993	51,480819	60,0823988
1956	55,499999	71,9339164	1975	46,0829941	67,9156396	1994	46	59,6373275
1957	55,9999983	71,012405	1976	44,981182	68,8598839	1995	44,0000001	61,0131576
1958	57,0000002	70,5980707	1977	44,4675218	69,1908619	1996	43,9999997	63,2565
1959	55,9999994	69,3481635	1978	44	68,4782812	1997	41,9999982	63,4488267
1960	55,8999985	72,5598642	1979	43,4999999	69,04704	1998	43,0000022	62,9258901
1961	53,9000015	73,7765169	1980	48,7228021	69,1255125	1999	42,999467	63,3357777
1962	54,299999	72,4591396	1981	45,5000005	66,4095969	2000	44	62,9846831
1963	54,3000001	70,4354132	1982	45,4999997	67,6709781	2001	41,0000002	62,2174642
1964	53,9999998	71,1024049	1983	45,2847273	68,6743318	2002	39,9999998	60,3238414
1965	53,7000011	68,7145469	1984	47,0000002	66,9325598	2003	36,0000012	60,6505611
1966	53,9999988	70,2384176	1985	44,9999999	63,7260651	2004	34,9999995	58,4664522
1967	53,7299637	72,4472416	1986	46,9999999	66,2251871	2005	35,0000008	58,9172421
1968	53,2999993	70,730479	1987	47,4999999	60,7963219	2006	35,2	60,350585

Source : Ipeadata

Tableau XXX (Taux d'investissement en Chine, en pourcentage du PIB)

1978	30,6717217	1993	36,3756551
1979	29,6444764	1994	36,8757489
1980	30,8891851	1995	36,7509026
1981	28,9473862	1996	36,9017416
1982	29,5437984	1997	34,4833623
1983	30,1073555	1998	35,5223769
1984	30,6139113	1999	36,6486592
1985	31,3176724	2000	36,7565884
1986	31,5149684	2001	36,8657955
1987	32,2907346	2002	38,450458
1988	31,7867754	2003	40,8985311
1989	26,2640887	2004	41,4551285
1990	26,028822	2005	43,1829128
1991	27,4072353	2006	43,8975478
1992	29,7278452	2007	44,3789001

Source : China Statistical Yearbook

Tableau XXXI (Taux d'investissement au Brésil, en pourcentage du PIB)

1947	18,2730035	1967	18,7594649	1987	17,8704795
1948	16,8364646	1968	21,2394769	1988	16,9991989
1949	17,463863	1969	21,2100566	1989	16,6758634
1950	17,7183584	1970	20,3845705	1990	15,5048626
1951	21,24558	1971	21,1179058	1991	14,6218767
1952	21,5105452	1972	22,0185741	1992	13,717809
1953	19,5002811	1973	23,375411	1993	13,9357483
1954	19,192747	1974	24,4782207	1994	15,1157275
1955	17,1032188	1975	25,5415551	1995	15,531712
1956	18,3398454	1976	24,7933906	1996	15,4331997
1957	19,8435276	1977	23,3508681	1997	16,2331103
1958	19,4572669	1978	23,3014167	1998	16,1716911
1959	20,3650203	1979	22,6741863	1999	14,8086004
1960	18,3178361	1980	23,5590558	2000	14,9117006
1961	14,4673989	1981	21,6150095	2001	14,7826071
1962	15,6553851	1982	19,9783693	2002	13,6464529
1963	16,7706488	1983	17,2206795	2003	12,8719383
1964	15,8056712	1984	16,3086369	2004	13,2871123
1965	16,91144	1985	16,4462551	2005	13,3471416
1966	18,9550463	1986	18,7570191	2006	14,145149
				2007	15,2046784

Source : Ipeadata, FBCF à prix constants de 1980

Tableau XXXII (Pertes des entreprises chinoises, en milliards de yuans)

	Contrôlées par l'Etat	Collectives	Etrangères	Privées chinoises
1995	50	20	10	0,1
1996	72	25	22	0,13
1997	72	23	35	0,45
1998	101	20	38	0,6
1999	88	7	31	2
2000	60	3	32	2
2001	68	3	33	3
2002	63	2	37	5
2003	63	2	40	5
2004	68	1	42	8
2005	102	2	81	10
2006	105	2	85	12

Source : Mission Economique de Pékin, Direction des Relations Economiques Extérieures, 2006

Tableau XXXIII (Formation brute de capital fixe au Brésil, à prix courants et constants de 1980, en pourcentage du PIB)

	FBCF	FBCF (à prix de 1980)		FBCF	FBCF (à prix de 1980)		FBCF	FBCF (à prix de 1980)
1970	18,8343374	20,3845705	1983	19,9348485	17,2206795	1996	16,8705716	15,4331997
1971	19,9073842	21,1179059	1984	18,9036055	16,3086369	1997	17,3704349	16,2331103
1972	20,3320555	22,0185741	1985	18,0113671	16,4462551	1998	16,969077	16,1716912
1973	20,3687033	23,375411	1986	20,0135281	18,7570191	1999	15,6569396	14,8086004
1974	21,8454036	24,4782207	1987	23,1716402	17,8704795	2000	16,7998325	14,9117006
1975	23,3288138	25,5415551	1988	24,3248383	16,9991989	2001	17,0314007	14,7826071
1976	22,4180708	24,7933906	1989	26,8627168	16,6758634	2002	16,3864119	13,6464529
1977	21,3454762	23,3508681	1990	20,6635844	15,5048626	2003	15,2777614	12,8719383
1978	22,2651177	23,3014167	1991	18,1090791	14,6218767	2004	16,0966429	13,2871123
1979	23,3607258	22,6741863	1992	18,4232607	13,7178091	2005	15,938468	13,3471416
1980	23,5590558	23,5590558	1993	19,2831162	13,9357483	2006	16,5031153	14,145149
1981	24,3090087	21,6150095	1994	20,7480845	15,1157275	2007	17,5689345	15,221715
1982	22,9865139	19,9783693	1995	18,3233011	15,5317121			

Source : Ipeadata

Tableau XXXIV (Taux d'intérêt en Chine, en pourcentage)

	Rémunération des dépôts bancaires des ménages	Taux de réescompte de la banque centrale	Taux prêteur de référence	Ratio de réserves obligatoires		Rémunération des dépôts bancaires des ménages	Taux de réescompte de la banque centrale	Taux prêteur de référence	Ratio de réserves obligatoires
janv-03	2	3,2	5,5	6	oct-05	2,1	4	5,75	7,75
févr-03	2	3,2	5,5	6	nov-05	2,1	4	5,75	7,75
mars-03	2	3,2	5,5	6	déc-05	2,1	4	5,75	7,75
avr-03	2	3,2	5,5	6	janv-06	2,1	4	5,75	7,75
mai-03	2	3,2	5,5	6	févr-06	2,1	4	5,75	7,75
juin-03	2	3,2	5,5	6	mars-06	2,1	4	5,9	7,75
juil-03	2	3,2	5,5	6	avr-06	2,1	4	5,9	7,75
août-03	2	3,2	5,5	7	mai-06	2,1	4	5,9	7,75
sept-03	2	3,2	5,5	7	juin-06	2,1	4	5,9	7,75
oct-03	2	3,2	5,5	7	juil-06	2,3	4	6	8,25
nov-03	2	3,2	5,5	7	août-06	2,3	4	6	8,25
déc-03	2	3,2	5,5	7	sept-06	2,3	4	6	8,5
janv-04	2	3,2	5,5	7	oct-06	2,3	4	6	8,5
févr-04	2	3,2	5,5	7	nov-06	2,3	4	6	9
mars-04	2	4	5,5	7,75	déc-06	2,3	4	6	9
avr-04	2	4	5,5	7,75	janv-07	2,3	4	6	10
mai-04	2	4	5,5	7,75	févr-07	2,4	4	6	10,25
juin-04	2	4	5,5	7,75	mars-07	2,5	4	6,75	10,5
juil-04	2	4	5,5	7,75	avr-07	2,6	4	6,75	10,75
août-04	2	4	5,5	7,75	mai-07	2,8	4	6,75	11
sept-04	2	4	5,5	7,75	juin-07	2,9	4	6,75	11,25
oct-04	2	4	5,75	7,75	juil-07	3	4	6,8	11,5
nov-04	2,1	4	5,75	7,75	août-07	3,25	4	6,85	11,75
déc-04	2,1	4	5,75	7,75	sept-07	3,5	4	6,9	12
janv-05	2,1	4	5,75	7,75	oct-07	3,75	4	6,95	12,25
févr-05	2,1	4	5,75	7,75	nov-07	4	4	7	13
mars-05	2,1	4	5,75	7,75	déc-07	4	4	7,1	14
avr-05	2,1	4	5,75	7,75	janv-08	4,25	4	7,5	14
mai-05	2,1	4	5,75	7,75	févr-08	4,25	4	7,5	15
juin-05	2,1	4	5,75	7,75	mars-08	4,5	4	7,75	15,5
juil-05	2,1	4	5,75	7,75	avr-08	4,5	4,25	7,75	16
août-05	2,1	4	5,75	7,75	mai-08	4,75	4,25	8	16,5
sept-05	2,1	4	5,75	7,75	juin-08	5	4,25	8,5	17,5

Source : Mission Economique de Pékin, Direction des Relations Economiques Extérieures, 2008

Tableau XXXV (Part de la construction résidentielle et des biens d'équipement dans le stock de capital fixe au Brésil, en pourcentage)

	Biens		Biens			Biens		
	Résidentiel	d'équipement	Résidentiel	d'équipement	Résidentiel	d'équipement	d'équipement	
1950	27,1978391	46,3011796	1969	16,3654834	48,5935635	1988	15,4804652	47,6667004
1951	25,4742226	47,904696	1970	16,0475089	48,8113751	1989	15,7580226	47,0565044
1952	23,9956332	49,2689312	1971	15,6881115	49,0813306	1990	15,9510593	46,3808885
1953	23,4053336	49,0122995	1972	15,3812254	49,3694703	1991	16,2643298	45,593094
1954	22,5102997	49,5860818	1973	14,9967181	49,9445222	1992	16,5431417	44,740976
1955	22,0391609	49,808039	1974	14,5582342	50,6253417	1993	16,9298245	43,7759374
1956	21,600231	49,6088347	1975	14,1013587	51,3954277	1994	17,2864875	42,8793321
1957	20,8462899	49,7172647	1976	13,7140744	51,9472088	1995	17,6590011	42,1144955
1958	20,2592095	49,2187145	1977	13,5905413	51,9616481	1996	18,1020943	41,2587807
1959	19,8462909	49,1240581	1978	13,5149711	51,9339827	1997	18,5795772	40,5813965
1960	19,2207333	49,0994951	1979	13,5453815	51,8720698	1998	19,0247325	39,8610728
1961	18,5201439	49,461015	1980	13,6143746	51,7354103	1999	19,5863821	38,9735595
1962	17,9966669	49,5370012	1981	13,8341453	51,2421035	2000	20,0903908	38,0618286
1963	17,6417101	49,5953492	1982	14,1371241	50,5600802	2001	20,4234583	37,525904
1964	17,4535132	49,4756403	1983	14,491317	49,8724262	2002	20,693219	37,1433082
1965	17,1944915	49,187922	1984	14,7695852	49,3220575	2003	20,9161742	36,9862866
1966	16,9363754	49,1791337	1985	14,9512095	48,8993355	2004	21,1187815	36,9184601
1967	16,8340186	48,7782691	1986	15,0951199	48,573188	2005	21,3351569	36,8164691
1968	16,7007309	48,6702543	1987	15,2683774	48,200042			

Source : Ipeadata

Tableau XXXVI (Taux d'intérêt moyen et spread au Brésil)

	Taux d'intérêt	Spread
sept-06	41,5	27,8
oct-06	41,4	28
nov-06	41	27,9
déc-06	39,8	27,2
janv-07	39,9	27,4
févr-07	39,3	27,2
mars-07	38,5	26,5
avr-07	38,1	26,4
mai-07	37,2	26
juin-07	36,7	25,6
juil-07	35,9	25,1
août-07	35,7	24,7
sept-07	35,5	24,6

Source : Banco Central do Brasil

Tableau IIIVII (Taux d'intérêt réel au Brésil, en pourcentage)

	Inflation-IPCA	Taux Selic	Taux réel
1995	22,4088377	43,36486	20,9560223
1996	9,56380556	24,474628	14,9108224
1997	5,22473182	22,365512	17,1407802
1998	1,65564417	25,581789	23,9261448
1999	8,93993451	23,018729	14,0787945
2000	5,97433939	16,178062	10,2037226
2001	7,67326302	16,07943	8,40616698
2002	12,5303371	17,670506	5,14016892
2003	9,29994933	21,169149	11,8691997
2004	7,60064414	15,149447	7,54880286
2005	5,68973335	17,565184	11,8754507
2006	3,14177497	14,126596	10,984821
2007	4,45733043	11,270396	6,81306557

Source : Ipeadata (Taux réel = Taxa Selic - Índice IPCA)

Tableau XXXVIII (Opérations de crédit au Brésil, en pourcentage du PIB)

2000.06	28,3005187	2003.02	23,9488285	2005.10	30,1372802
2000.07	27,9923398	2003.03	23,8032236	2005.11	30,6160275
2000.08	27,5914622	2003.04	23,8300699	2005.12	28,1362869
2000.09	27,2016785	2003.05	24,4003706	2006.01	27,9771099
2000.10	27,3746754	2003.06	24,8919396	2006.02	28,1619873
2000.11	27,8934125	2003.07	25,118759	2006.03	28,4854825
2000.12	28,307377	2003.08	25,2275851	2006.04	28,858981
2001.01	28,1504218	2003.09	25,3834147	2006.05	29,2575289
2001.02	28,7253245	2003.10	25,6436945	2006.06	29,1755854
2001.03	29,092959	2003.11	26,140444	2006.07	29,3664542
2001.04	29,2596867	2003.12	26,1928716	2006.08	29,3084758
2001.05	29,5141472	2004.01	25,8378497	2006.09	29,4922499
2001.06	26,3053096	2004.02	25,7293212	2006.10	29,7083014
2001.07	26,4873333	2004.03	25,4730461	2006.11	30,2513314
2001.08	27,012026	2004.04	25,7947332	2006.12	30,6908267
2001.09	27,5111816	2004.05	25,9497227	2007.01	30,6782427
2001.10	27,4979809	2004.06	25,906098	2007.02	30,9073875
2001.11	27,4985072	2004.07	25,7589377	2007.03	31,0577575
2001.12	26,7888486	2004.08	25,8479595	2007.04	31,6129399
2002.01	26,8649885	2004.09	26,2026278	2007.05	31,8528875
2002.02	27,0542337	2004.10	26,7563982	2007.06	32,0480317
2002.03	27,1114925	2004.11	26,8357685	2007.07	32,3756126
2002.04	27,1249329	2004.12	26,9291024	2007.08	32,8187687
2002.05	27,131314	2005.01	27,169558	2007.09	33,018677
2002.06	27,0759436	2005.02	27,3043458	2007.10	33,5642356
2002.07	26,9306228	2005.03	27,6137412	2007.11	34,199287
2002.08	25,9246154	2005.04	28,0483131	2007.12	34,7202119
2002.09	26,6010165	2005.05	28,337384	2008.01	34,6746024
2002.10	25,1663631	2005.06	28,7883531	2008.02	34,8726985
2002.11	24,4711249	2005.07	29,3017579	2008.03	35,7698994

Source : Ipeadata

Tableau XXXIX (Calcul du taux de profit au Brésil)

	PIB (millions de reais)	Capital fixe productif (Idem)	Masse salariale (Idem)	Taux d'exploitation	Productivité du travail	Productivité du capital	Composition organique	Taux de profit
1950	154207,42	128524,7	64262,35	1,39965423	2,39965423	1,19982711	2	0,46655141
1951	161763,59	147544	77646,52	1,08333342	2,08333342	1,09637525	1,90020107	0,37353735
1952	173572,33	167996,9	85918,3	1,0202021	2,0202021	1,0331877	1,95530987	0,34520986
1953	181730,23	185401,2	88684,35	1,04918038	2,04918038	0,98019986	2,09057404	0,33947751
1954	195905,19	205011,9	95993,54	1,04081639	2,04081639	0,9555796	2,13568434	0,33192639
1955	213144,84	222846,3	108703,87	0,96078428	1,96078428	0,95646569	2,05003097	0,31500804
1956	219326,04	242712,9	121725,95	0,80180183	1,80180183	0,90364393	1,99392899	0,26780924
1957	236214,15	267068,2	132279,92	0,78571434	1,78571434	0,88447127	2,01896252	0,26025972
1958	261725,28	292990,9	149183,41	0,75438596	1,75438596	0,89328809	1,96396436	0,25451924
1959	287374,36	322843,3	160929,64	0,7857143	1,7857143	0,89013574	2,0061146	0,26137204
1960	314387,54	354434,5	175742,63	0,78890882	1,78890882	0,88701168	2,01678159	0,26150677
1961	341424,87	382128,1	184028,01	0,85528752	1,85528752	0,89348276	2,07646706	0,27800965
1962	363958,92	414010,9	197629,69	0,84162066	1,84162066	0,87910468	2,0948821	0,27193949
1963	366142,67	447764,1	198815,47	0,84162062	1,84162062	0,81771332	2,25215925	0,25878826
1964	373591,52	479857,4	201739,42	0,85185186	1,85185186	0,77854696	2,37860008	0,2521316
1965	387677,72	515280,5	208182,94	0,86219735	1,86219735	0,75236249	2,47513317	0,24810484
1966	413652,12	555685,3	223372,14	0,85185189	1,85185189	0,74439997	2,48771087	0,24424384
1967	431025,51	592825,7	231589,85	0,8611589	1,8611589	0,72706954	2,55980864	0,24191157
1968	473266,01	641601,3	252250,78	0,87617263	1,87617263	0,73763256	2,54350571	0,24726153

	PIB (millions de réaux)	Capital fixe productif (Idem)	Masse salariale (Idem)	Taux d'exploitation	Productivité du travail	Productivité du capital	Composition organique	Taux de profit
1969	518226,28	696887,9	269477,67	0,92307689	1,92307689	0,74362933	2,58606919	0,25740633
1970	572921,82	755759	288179,68	0,98807154	1,98807154	0,75807476	2,62252703	0,27275753
1971	637017,14	823459,2	310227,35	1,05338807	2,05338807	0,77358677	2,65437332	0,28825409
1972	713079,21	902742,3	335147,23	1,12765957	2,12765957	0,7899034	2,69356933	0,30530348
1973	812687,26	1005603,5	365709,87	1,22221856	2,22221856	0,80815874	2,74973027	0,32594839
1974	878953,29	1122030,8	405528,38	1,16742732	2,16742732	0,78335932	2,76683669	0,30992247
1975	923365,72	1252675,3	425514,57	1,16999789	2,16999789	0,73711497	2,94390695	0,29665961
1976	1019179,11	1392780,3	458438,81	1,2231519	2,2231519	0,73175871	3,03809422	0,30290326
1977	1069468,75	1524123,5	475566,25	1,24883231	2,24883231	0,70169429	3,20486052	0,29699732
1978	1122620,25	1662255,8	493952,91	1,27272727	2,27272727	0,6753595	3,36521107	0,29156145
1979	1198504,44	1800826,2	521349,43	1,29885058	2,29885058	0,66553032	3,45416355	0,2916037
1980	1208766,85	1960878,7	588945,08	1,05242711	2,05242711	0,61644142	3,32947632	0,24308416
1981	1253144,25	2096141,3	570180,64	1,19780217	2,19780217	0,59783386	3,67627582	0,25614447
1982	1263523,48	2247564,1	574903,18	1,19780221	2,19780221	0,56217461	3,90946542	0,24397813
1983	1286523,48	2311306,9	582598,65	1,20825002	2,20825002	0,55662166	3,96723696	0,24324389
1984	1292755,74	2405939,3	607595,2	1,12765957	2,12765957	0,53731852	3,95977338	0,22736111
1985	1394237,07	2512246,4	627406,68	1,22222223	2,22222223	0,55497624	4,00417541	0,24424048
1986	1498665,43	2642815,7	704372,75	1,12765958	2,12765958	0,56707149	3,75201298	0,23730145
1987	1551568,32	2768064,4	736994,95	1,10526316	2,10526316	0,56052465	3,75587974	0,23239931
1988	1550637,38	2875917,9	752051,27	1,06187722	2,06187722	0,53917999	3,82409819	0,22011932
1989	1599637,38	2979440,9	767825,94	1,08333334	2,08333334	0,5368918	3,88035979	0,22197817
1990	1530053,28	3063211,1	795627,71	0,92307691	1,92307691	0,49949325	3,85005583	0,19032295
1991	1545835,54	3127791,5	773917,77	0,99741575	1,99741575	0,49422589	4,04150366	0,19784092
1992	1538617,81	3176542	769305,31	1,00000935	2,00000935	0,48436879	4,12910448	0,19496763
1993	1610996,65	3216467,9	829354,27	0,94247104	1,94247104	0,50085892	3,87827979	0,19319741
1994	1696301	3265128,2	780298,46	1,17391304	2,17391304	0,51952049	4,18446065	0,22642915
1995	1771223,77	3315049,3	779338,46	1,27272727	2,27272727	0,53429787	4,253670	0,24225485
1996	1809313,92	3358461,5	796098,12	1,27272729	2,27272729	0,53873296	4,218652	0,24388043
1997	1870383,65	3418916,4	785561,1	1,38095248	2,38095248	0,54706914	4,352196	0,25801602
1998	1871044,65	3474835	804549,24	1,32558128	2,32558128	0,53845568	4,318983	0,24921703
1999	1875798,67	3507311,8	806583,43	1,32561022	2,32561022	0,53482518	4,348355	0,24785378
2000	1956574,07	3539939,9	860892,59	1,27272727	2,27272727	0,55271392	4,111941	0,24897141
2001	1982266,21	3599712,4	812729,15	1,43902438	2,43902438	0,5506735	4,42916	0,2650544
2002	2034956,71	3660843,6	813982,68	1,50000001	2,50000001	0,55587098	4,497446	0,27285395
2003	2058289,93	3728174	740984,4	1,77777768	2,77777768	0,55209063	5,031379	0,29475472
2004	2175865,46	3808657,6	761552,9	1,8571429	2,8571429	0,57129458	5,001172	0,30946333
2005	2239912,52	3883806,7	783969,4	1,85714279	2,85714279	0,57673121	4,954028	0,31191366

Source : Ipeadata

Productivité du travail en valeur : PIB/masse salariale

Productivité du capital en valeur : PIB/stock de capital fixe

Composition organique du capital : Stock de capital fixe/Masse salariale

Taux d'exploitation : (PIB-masse salariale) / masse salariale

Taux de profit : (PIB-masse salariale) / (Stock de capital fixe + masse salariale)

Tableau XL (Prix de l'investissement au Brésil, 1970 = 1)

1970	1	1988	1,69
1971	1,02	1989	1,75
1972	0,99	1990	1,51
1973	0,89	1991	1,51
1974	0,86	1992	1,65
1975	0,89	1993	1,6
1976	0,89	1994	1,49
1977	0,94	1995	1,75
1978	1,05	1996	1,5
1979	1,05	1997	1,43
1980	1,04	1998	1,35
1981	1,25	1999	1,41
1982	1,32	2000	1,59
1983	1,39	2001	1,7
1984	1,34	2002	1,79
1985	1,16	2003	1,84
1986	0,95	2004	1,88
1987	1,19	2005	1,87

Source : ledi (2007a), prix des biens d'équipement
(relativement aux prix des biens de consommation)

Tableau XLI (FBCF et FBCF orientée vers l'achat de biens d'équipement, 1947 = 1)

	FBCF	FBCF- Biens d'équipement	FBCF	FBCF- Biens d'équipement	FBCF	FBCF-Biens d'équipement		
1947	15	12	1967	55	24	1987	188	80
1948	15	11	1968	68	33	1988	179	78
1949	17	10	1969	75	40	1989	161	73
1950	19	10	1970	79	50	1990	160	60
1951	23	14	1971	91	60	1991	154	50
1952	25	14	1972	106	70	1992	143	50
1953	24	11	1973	129	80	1993	152	70
1954	25	15	1974	146	90	1994	174	85
1955	25	13	1975	160	100	1995	187	80
1956	27	12	1976	171	105	1996	190	85
1957	32	13	1977	169	95	1997	206	86
1958	35	14	1978	177	95	1998	206	70
1959	40	15	1979	184	100	1999	201	75
1960	39	16	1980	209	105	2000	189	70
1961	33	18	1981	184	106	2001	198	80
1962	39	16	1982	171	80	2002	199	85
1963	42	15	1983	143	70	2003	189	80
1964	41	14	1984	143	60	2004	180	75
1965	44	14	1985	155	50	2005	196	80
1966	53	16	1986	191	60	2006	203	85
						2007	221	86

Source : ledi (2007a)

Tableau XLII (Calcul du taux de profit en Chine)

	PIB (100 millions de yuans)	Capital fixe productif (Idem)	Masse salariale (Idem)	Taux d'exploitation	Productivité du travail	Productivité du capital	Composition organique	Taux de profit
1978	3645,2	8592,2	568,9	5,40745298	6,40745298	0,42424525	15,1031816	0,33580029
1979	4023,9	9348,9	646,8	5,22124304	6,22124304	0,43041427	14,4540816	0,33785528
1980	4545,6	10580	772,4	4,88503366	5,88503366	0,42964083	13,697566	0,33237025
1981	4976,7	10986,5	786,9	5,32443767	6,32443767	0,45298321	13,9617486	0,35587001
1982	5330,5	11945,6	799,58	5,66662498	6,66662498	0,44623125	14,9398434	0,35550067
1983	5985,6	13301,3	897,84	5,66666667	6,66666667	0,45000113	14,8147777	0,35831466
1984	7243,8	16097,3	1086,57	5,66666667	6,66666667	0,45000093	14,8147841	0,35831451
1985	9040,7	19807,5	1383	5,53702097	6,53702097	0,45642812	14,3221258	0,3613742
1986	10250,6	23235	1659,7	5,17617642	6,17617642	0,44117065	13,999518	0,34508952
1987	12050,6	28065,3	1881,1	5,40614534	6,40614534	0,4293772	14,9196215	0,33959007
1988	15036,8	32688,7	2316,2	5,49201278	6,49201278	0,45999994	14,1130731	0,36339484
1989	17000,9	33078,1	2618,5	5,49261027	6,49261027	0,51396241	12,6324613	0,40290672
1990	18718,3	35490,8	2951,1	5,34282132	6,34282132	0,52741274	12,0262953	0,41015663
1991	21826,2	50758,6	3323,9	5,56644303	6,56644303	0,43000004	15,2707964	0,34211251
1992	26937,3	62377,5	3939,2	5,83826665	6,83826665	0,43184321	15,835068	0,34679198
1993	39260	89000,7	4916,2	6,98584272	7,98584272	0,44112013	18,1035556	0,36568285
1994	48108,5	111880,2	6656,4	6,2274052	7,2274052	0,43000013	16,8079142	0,34969874
1995	59810,5	158286,4	8100,6	6,38346542	7,38346542	0,37786253	19,5400835	0,31078089
1996	70142,5	177150,3	9080	6,72494493	7,72494493	0,39594909	19,5099449	0,32788703
1997	77653,1	195704,2	9405,3	7,25631293	8,25631293	0,39678811	20,8078637	0,33273837
1998	83024,3	207560,7	9296,5	7,9307051	8,9307051	0,4000001	22,3267574	0,33998318
1999	88189,2	226125,6	9875,5	7,93009974	8,93009974	0,39000096	22,8976356	0,33183617
2000	98000,5	253236,1	10656,2	8,19657101	9,19657101	0,38699261	23,764203	0,33098465
2001	108008,2	288744,2	11830,9	8,12933082	9,12933082	0,37406189	24,405937	0,3199776
2002	119096,7	340828,7	13161,1	8,04914483	9,04914483	0,34943272	25,8966728	0,29926173
2003	135174,8	447743,9	14743,5	8,16843355	9,16843355	0,30190205	30,3689015	0,26039909
2004	159586,7	570133,1	16900,2	8,44288825	9,44288825	0,2799113	33,7352872	0,24306372
2005	183856,1	733464,5	19789,9	8,29040066	9,29040066	0,25066803	37,0625673	0,21780981

Source : China Statistical Yearbook

Productivité du travail en valeur : PIB/masse salariale

Productivité du capital en valeur : PIB/stock de capital fixe

Composition organique du capital : Stock de capital fixe/Masse salariale

Taux d'exploitation : (PIB-masse salariale) / masse salariale

Taux de profit : (PIB-masse salariale) / (Stock de capital fixe + masse salariale)

Tableau XLIII (Part de l'excédent brut d'exploitation dans le revenu disponible brut au Brésil, en pourcentage)

1990	40,4729184	1998	46,4923828
1991	46,5532058	1999	46,6183768
1992	45,1556535	2000	46,6632894
1993	42,7609122	2001	46,0764965
1994	44,8646737	2002	46,9428832
1995	44,6595485	2003	47,4606732
1996	45,3427162	2004	46,7305393
1997	47,2081062	2005	45,8341344

Source : Ipeadata (EBE/Revenu disponible brut * 100)

Tableau XLIV (Part des revenus de la propriété dans le revenu disponible brut du Brésil, en pourcentage)

	Revenu disponible (en millions de réaux)	Intérêts (en millions de réaux)	Dividendes (en millions de réaux)	Revenus de propriété (en millions de réaux)	Revenus de propriété/Revenu disponible	Taux d'intérêt/Revenu disponible	Dividendes/revenu disponible
1995	695486,892	9805	3331	13136	1,88874875	1,40980371	0,47894504
1996	831738,631	12852	4404	17256	2,07469022	1,54519695	0,52949326
1997	921710,617	15606	7192	22798	2,47344444	1,69315615	0,78028829
1998	958034,749	17858	8505	26363	2,7517791	1,86402425	0,88775486
1999	1030892,71	31156	9903	41059	3,98285869	3,02223497	0,96062373
2000	1146893	31345	7776	39121	3,41104183	2,73303612	0,67800571
2001	1256632	41505	12175	53680	4,27173588	3,30287626	0,96885962
2002	1425886	44894	17803	62697	4,39705559	3,14849855	1,24855704
2003	1644806	46960	19416	66376	4,03549112	2,85504795	1,18044316
2004	1883017	44657	24027	68684	3,64755071	2,37156648	1,27598423
2005	2085653	38208	32227	70435	3,37711978	1,83194424	1,54517554

Source : Ipeadata

Tableau XLV (Dettes interne et externe au Brésil, en pourcentage du PIB)

	Dettes interne externe			Dettes interne externe			Dettes interne externe			Dettes interne	Dettes externe
1991.01	17,43	24,58	1995.05	19,2	8,9	1999.09	35,87	10,13	2004.01	41,77	10,22
1991.02	16,34	22,49	1995.06	19,63	8,94	1999.10	35,83	10,12	2004.02	41,53	9,98
1991.03	16,84	22,67	1995.07	21,02	7,72	1999.11	35,13	9,97	2004.03	40,82	9,65
1991.04	16,89	22,81	1995.08	22,46	6,6	1999.12	35,15	9,38	2004.04	40,74	8,92
1991.05	16,91	22,59	1995.09	23,25	6,5	2000.01	35,76	9,22	2004.05	40,41	9,37
1991.06	16,54	21,55	1995.10	23,89	6,17	2000.02	36,4	9,08	2004.06	39,82	9,11
1991.07	15,83	20,36	1995.11	24,43	5,85	2000.03	36,51	8,97	2004.07	39,36	8,76
1991.08	15,36	19,86	1995.12	22,86	5,12	2000.04	36,82	9,56	2004.08	39,25	8,12
1991.09	13,97	20,15	1996.01	23,28	4,67	2000.05	36,95	9,6	2004.09	39,11	7,98
1991.10	13,06	22,49	1996.02	23,62	4,45	2000.06	36,59	9,39	2004.10	38,97	8,05
1991.11	13,02	23,79	1996.03	23,89	4,23	2000.07	36,28	9,03	2004.11	38,85	7,59
1991.12	13,97	24,16	1996.04	24,63	4,05	2000.08	35,98	8,73	2004.12	40,17	6,82
1992.01	14,56	22,77	1996.05	25,6	3,73	2000.09	36,07	8,81	2005.01	40,4	6,35
1992.02	15,16	22,23	1996.06	26,26	3,64	2000.10	36,15	9,33	2005.02	40,95	5,72
1992.03	16,33	21,97	1996.07	26,43	3,65	2000.11	36,09	9,08	2005.03	41,3	5,33
1992.04	16,47	21,47	1996.08	26,66	3,63	2000.12	36,54	9	2005.04	41,13	4,91
1992.05	16,56	20,61	1996.09	26,82	3,74	2001.01	37,19	8,19	2005.05	41,54	4,67
1992.06	17,1	20,6	1996.10	26,96	3,76	2001.02	37,44	8,46	2005.06	42,35	4,37
1992.07	17,47	20,3	1996.11	27,16	3,61	2001.03	37,23	9,02	2005.07	42,94	4,16
1992.08	16,98	19,87	1996.12	27,11	3,61	2001.04	37,08	9,19	2005.08	42,99	4,08
1992.09	16,47	20,2	1997.01	26,96	3,68	2001.05	37,48	9,93	2005.09	42,89	3,73
1992.10	17,49	19,41	1997.02	26,86	3,67	2001.06	38,15	8,94	2005.10	43,13	3,21
1992.11	18,03	18,8	1997.03	26,88	3,73	2001.07	38,74	9,52	2005.11	43,5	2,67
1992.12	18,4	18,66	1997.04	26,68	4,05	2001.08	39,35	9,95	2005.12	44,13	2,33146457
1993.01	17,79	18,55	1997.05	26,79	3,63	2001.09	39,34	10,57	2006.01	44,85	1,75
1993.02	17,94	18,6	1997.06	25,84	3,75	2001.10	39,18	10,47	2006.02	45,38	1,38
1993.03	17,93	18,48	1997.07	26,37	3,53	2001.11	38,15	10,24	2006.03	45,58	0,97
1993.04	17,45	18,34	1997.08	26,5	3,21	2001.12	38,85	9,59	2006.04	45,5	0,5
1993.05	17,26	17,68	1997.09	26,83	3,32	2002.01	40,04	10,09	2006.05	45,56	0,11
1993.06	17,15	17,3	1997.10	26,09	4,28	2002.02	40,16	9,5	2006.06	45,54	-0,03
1993.07	17,14	16,64	1997.11	26,09	4,46	2002.03	40,08	9,42	2006.07	46,01	-0,63

	Dette interne	Dette externe		Dette interne	Dette externe		Dette interne	Dette externe		Dette interne	Dette externe
1993.08	17,21	16,26	1997.12	27,85	3,98	2002.04	39,69	9,5	2006.08	46,18	-1,1
1993.09	17	16,22	1998.01	28,7	3,97	2002.05	40,15	9,94	2006.09	46,29	-1,33
1993.10	17,57	15,55	1998.02	29,89	3,26	2002.06	40,78	10,93	2006.10	46,47	-1,91
1993.11	17,83	14,86	1998.03	30,98	2,26	2002.07	41,69	13,35	2006.11	46,73	-2,37
1993.12	18,31	14,25	1998.04	31,71	1,74	2002.08	39,11	12,21	2006.12	47,3775677	-2,66185605
1994.01	18,82	13,49	1998.05	31,97	1,95	2002.09	40,47	15,51	2007.01	47,78	-3,16
1994.02	18,91	13,09	1998.06	33,13	2,04	2002.10	38,09	14,17	2007.02	48,8272784	-4,07969401
1994.03	19,67	13,03	1998.07	33,46	2,09	2002.11	36,94	13,66	2007.03	49,7509909	-4,70442848
1994.04	21,16	12,05	1998.08	33,5	2,3	2002.12	37,48	12,99	2007.04	50,1611685	-5,98378574
1994.05	22,12	11,41	1998.09	31,62	4,91	2003.01	37,77	12,64	2007.05	51,4740032	-6,79059982
1994.06	22,49	10,63	1998.10	32,32	5,26	2003.02	37,95	12,97	2007.06	51,7084898	-7,65449067
1994.07	22,8	10,03	1998.11	33,11	5,44	2003.03	38,02	12,03	2007.07	52,1197715	-8,16263791
1994.08	22,37	9,24	1998.12	33,17	5,77	2003.04	37,27	10,71	2007.08	51,9156086	-8,92959584
1994.09	21,95	8,67	1999.01	36,28	10,77	2003.05	38,62	11,32	2007.09	51,5172062	-8,336632
1994.10	21,49	8,41	1999.02	36,23	10,97	2003.06	39,53	11,09	2007.10	51,4473052	-8,29576962
1994.11	21,56	8,35	1999.03	34,6	9,26	2003.07	40,68	11,53	2007.11	51,299027	-8,95589679
1994.12	21,32	8,69	1999.04	34,55	9,16	2003.08	41,41	11,52	2007.12	51,6789289	-9,00605787
1995.01	20,77	8,58	1999.05	35,56	9,5	2003.09	41,41	11,1	2008.01	51,2577766	-9,32910001
1995.02	20,99	8,44	1999.06	35,51	9,65	2003.10	41,43	10,74	2008.02	51,377811	-9,2008779
1995.03	19,53	9,39	1999.07	35,87	9,7	2003.11	41,64	11,01	2008.03	51,0401884	-9,79651311
1995.04	19,15	9,52	1999.08	36,26	10,29	2003.12	41,66	10,69			

Source : Ipeadata

Tableau XLVI (Intérêts de la dette publique brésilienne, en pourcentage du PIB)

2000.12	6,61	2005.06	7,19
2001.06	6,17	2005.12	7,32
2001.12	6,64	2006.06	7,12
2002.06	6,83	2006.12	6,86
2002.12	7,71	2007.06	6,41
2003.06	8,99	2007.12	6,23
2003.12	8,54	2008.01	6,15
2004.06	7,28	2008.05	6,06
2004.12	6,61		

Source : Banco Central do Brasil

Tableau XLVII (Evolution de l'investissement chinois en biens d'équipement et dans la construction, en pourcentage de l'investissement total)

	Investissement total (100 millions de yuans)	Construction (100 millions de yuans)	Biens d'équipement (100 millions de yuans)	Biens d'équipement/ Investissement total	Construction/ Investissement total
1995	15643,7	9395,1	3758,2	40,0012773	59,9987227
1996	17567,2	10604,2	4375,2	41,2584966	58,7415034
1997	19194,2	11626,2	4633,4	39,8527813	60,1472187
1998	22491,4	13752,4	5127,2	37,2819376	62,7180624
1999	23732,0	15176,4	5190,7	34,2021841	65,7978159
2000	26221,8	16346,0	5846,7	35,7684842	64,2315158
2001	30001,2	18739,0	6509,5	34,7373718	65,2626282
2002	35488,8	21963,3	7268,0	33,0915818	66,9084182
2003	45811,7	28091,3	9300,7	33,1087087	66,8912913
2004	59028,2	36519,2	12455,6	33	67
2005	75095,1	46154,1	16439,2	32,657	67,343
2006	93368,7	57099,4	20397,6	32,547	67,453

Source : China Statistical Yearbook

Tableau XLVIII (Inflation et évolution des prix de l'immobilier en Chine, en pourcentage)

	Prix de l'immobilier	Inflation
1998	4	-1
1999	0	-1,5
2000	4	0,5
2001	3	0,7
2002	3,25	-0,5
2003	5	1,5
2004	18	4
2005	13	2
2006	15	1,5
2007	19	5,6

Source : China Statistical Yearbook

Tableau XLIX (Taux de change du yuan, base 100 en janvier 2005)

	Taux de change effectif réel	Yuan/Euro	Yuan/USD		Taux de change effectif réel	Yuan/Euro	Yuan/USD
janv-05	100	100	100	août-06	88	108	104,3
févr-05	100	100	100	sept-06	89	109	104,6
mars-05	95	99	100	oct-06	91	106	104,8
avr-05	92	102	100	nov-06	90	105	105
mai-05	88	104	100	déc-06	90	107	105
juin-05	85	106	100	janv-07	90	106,5	105,5
juil-05	86	108	102	févr-07	92	106,5	106
août-05	87	110	102	mars-07	90	106	106,5
sept-05	88	109	102,1	avr-07	90	105,5	107
oct-05	89	110	102,2	mai-07	91	105	107,5
nov-05	91	112	102,3	juin-07	92	105	108
déc-05	90	111	102,4	juil-07	93	105	109
janv-06	89	110	102,5	août-07	94	104	110
févr-06	90	112	102,8	sept-07	95	103	111
mars-06	91	111	103	oct-07	94	102	112
avr-06	90	110	103,3	nov-07	93	101	113
mai-06	89	109	103,6	déc-07	94	100	114
juin-06	88	107	103,8	janv-08	95	101,5	115
juil-06	87	107	104				

Source : China Statistical Yearbook ; Banque mondiale

BIBLIOGRAPHIE

- ABRAMOVITZ M. (1986), « Catching up, forging ahead, and falling behind », *Journal of Economic History*, n°2, juin, pp. 386-405
- AFTALION A. (1913), *Les Crises périodiques de surproduction*, Marcel Rivière, Paris, Tome 1 (418 p.) et Tome 2 (324 p.)
- AGHION P., WILLIAMSON J. (1998), *Growth, inequality and globalization*, Cambridge University Press, Cambridge, 207 p.
- AGHION P., CAROLI E., GARCIA-PENALOSA C. (1999), « Inequality and economic growth: the perspective of the new growth theories », *Journal of Economic Literature*, vol. 37, décembre, pp. 1615-1660
- AGLIETTA M. (1977), *Régulation et crises du capitalisme*, Editions Odile Jacob, Paris, 486 p.
- AGLIETTA M., LANDRY Y. (2007), *La Chine vers la superpuissance*, Economica, Paris, 176 p.
- ALESINA A., RODRIK D. (1994), « Distributive politics and economic growth », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, n°2, mai, pp. 465-490
- ALMEIDA J., BELLUZZO L. (2002), *Depois da queda : a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do real*, Civilização brasileira, Rio de Janeiro, 412 p.
- ALTVATER E., FREERKHUISEN J. (1973), « Du travail productif et improductif », *Critiques de l'économie politique*, n° 10, janvier-mars, pp. 76-114
- ALVIM C.F. (2004), « Mais trabalho e emprego com o mesmo capital ou como incrementar a produtividade de capital », *Economia e Energia*, n°45, juillet-août
- AMIN S. (2001), « Théorie et pratique du projet chinois de socialisme de marché », in Centre Tricontinental, *Socialisme et marché : Chine, Vietnam et Cuba*, L'Harmattan, Paris, pp.53-91
- AMIN S. (2004), « La Chine, le socialisme de marché. Etape dans la longue transition socialiste ou raccourci vers le capitalisme ? », Congrès Actuel Marx IV, Nanterre
- AMITI M., FREUND C. (2007), « Essor des exportations en Chine », *Finances et Développement*, vol. 44, n°3, septembre
- ANDERSON E. (2005), « Openness and inequality in developing countries : a review of theory and recent evidence », *World Development*, vol. 33, n° 7, pp. 1045-1063
- ANDERSON J. (2007), « China should speed up the yuan's rise », *Far Eastern Economic Review*, juillet/août
- ANDERSON J. (2007), « Résoudre le casse-tête économique chinois », *Finances et Développement*, vol. 44, n°3, septembre
- ANDREFF W. (1982), *Les multinationales hors la crise*, Le Sycomore, Paris, 127 p.
- ANDRIOLI I. (2003), « Fome não se acaba com agricultura “forte” », 4 août, www.biodiversidadla.org/article/articleview/3099/1/10
- ARAY S. (1973), *Les Cent fleurs, Chine : 1956-1957*, Flammarion, Paris, 186 p.
- ARRAES M. (1974), *A nova face da ditadura brasileira*, Seara Nova, Lisbonne, 142 p.

- ARTUS P. (2002), « Karl Marx is back », *Flash*, n° 4, CDX Ixis, 4 janvier
- ARTUS P., VIRARD M. P. (2005), *Le capitalisme est en train de s'autodétruire*, La Découverte, Paris, 142 p.
- ARTUS P. (2008), *La Chine*, Le Cercle des Economistes, Presses Universitaires de France, Paris, 93 p.
- ATTANASIO O., BINELLI C. (2004), « Le double lien entre inégalités et croissance », *Problèmes économiques*, n° 2865, 22 décembre, pp. 8-12
- AUBERT C. (2005), « Le devenir de l'économie paysanne en Chine », *Revue Tiers Monde*, n°183, juillet-septembre, pp. 491-515
- ARVANITIS R., MIEGE P., WEI Z. (2004), « Regards sur l'émergence d'une économie de marché », *Problèmes économiques*, 8 mars, pp. 12-18
- AZIZ J., DUNAWAY S. (2007), « Le rééquilibrage de l'économie chinoise », *Finances et Développement*, vol. 44, n°3, septembre
- BACHA E.L., BONELLI R. (2005), « Uma interpretação das causas da desaceleração econômica do Brasil », *Revista de economia política*, vol. 25, n° 3, juillet-septembre
- BAER W. (1983), *A industrialização e o desenvolvimento do Brasil*, Editora da Fundação Getulio Vargas, Rio de Janeiro, 563 p.
- BAER W. (2008), *The Brazilian Economy, Growth and development*, Lynne Rienner Publishers, Londres, 443 p.
- BAILLY J., DEWARD J. (1971), « Note sur la formation du sous-développement en Amérique latine », *Critiques de l'économie politique*, n° 3, avril-juin, pp. 17-27
- BAILLY J., FLORIAN P. (1971), « L'exacerbation des contradictions dans les économies semi-industrialisées », *Critiques de l'Economie Politique*, n° 3, avril-juin, pp. 27-46
- BAIROCH P. (1974), *Révolution industrielle et sous-développement*, Mouton, Paris, 381 p.
- BAIROCH P. (1997), *Victoires et déboires*, tome II, Gallimard, Paris, 1115 p.
- BAIROCH P. (1997), *Victoires et déboires*, tome III, Gallimard, Paris, 1111 p.
- BALASSA B. (1964), « The purchasing power parity doctrine : a reappraisal », *Journal of Political Economy*, n° 72, pp. 584-596
- BALAZS E. (1968), *La bureaucratie céleste : recherches sur l'économie et la société de la Chine traditionnelle*, Gallimard, Paris, 346 p.
- BANQUE INTERAMERICAINE DE DEVELOPPEMENT (2006), « La rivalité entre la Chine et l'Amérique latine », *Problèmes économiques*, n° 2899, 10 mai, pp. 23-32
- BARAN P., SWEEZY P. (1968), *Le capitalisme monopoliste, un essai sur la société industrielle américaine*, François Maspero, Paris, 343 p.
- BARNETT S., BROOKS R. (2006), « What's driving investment in China », *IMF Working Paper* n° 265, novembre, 39 p.
- BARROT J. (1972), *Communisme et question russe*, Editions de la Tête de Feuilles, Paris, 231 p.
- BATISSE C. (2005), « Localisation des industries manufacturières et déséquilibres spatiaux », *Perspectives Chinoises*, n° 89, mai-juin, pp. 37-45

- BECKER J. (1998), *La Grande famine de Mao*, Dagorno, Paris, 521 p.
- BELLO W., ROSENFELD S. (1990), *Dragons in distress, Asia's miracle economies in crisis*, A Food First Book, San Francisco, 426 p.
- BELLO W, ROSENFELD S. (1992), « Dragons in Distress », *World Policy Journal*, vol 7, pp. 431-468
- BENETTI C. (1974), *L'accumulation dans les pays capitalistes sous-développés*, Editions Anthropos, Paris, 330 p.
- BENOT Y. (1973), *Qu'est-ce que le développement ?*, Maspero, Paris, 185 p.
- BENSIDOUN I. (2005), « Inégalités dans le monde : poids et mesures », *Lettre du CEPII*, n°242, février
- BERGERE M.C. (1968), *La bourgeoisie chinoise et la révolution de 1911*, Mouton and Co, Paris, 155 p.
- BERGERE M.C. (1984), *La République Populaire de Chine*, Armand Colin, Paris, 331 p.
- BERGERE M.C. (2007), *Capitalismes et capitalistes en Chine*, Perrin, Paris, 460 p.
- BERNSTEIN E. (1974), *Les présupposés du socialisme*, Seuil, Paris, 299 p.
- BERTRAND H. (1986), « France : modernisations et piétinements », in BOYER R., *Capitalismes fin de siècle*, PUF, Paris, pp. 67-105
- BETTELHEIM C. (1968a), *La transition vers l'économie socialiste*, Maspero, Paris, 270 p.
- BETTELHEIM C. (1968b), *La construction du socialisme en Chine*, Maspero, Paris, 207 p.
- BETTELHEIM C. (1975), *Révolution culturelle et organisation industrielle en Chine*, Petite Collection Maspero, Paris, 153 p.
- BETTELHEIM C. (1978), *Questions sur la Chine d'après la mort de Mao*, Maspero, Paris, 153 p.
- BHALLA A.S., SHUFANG Qiu, (2004), *The employment Impact of China's WTO Accession*, RoutledgeCurzon, Londres, 204 p.
- BIANCO L. (2007), *Les origines de la révolution chinoise*, Gallimard, Paris, 525 p.
- BIRDSALL N., ROSS D., SABOT R. (1995), « L'inégalité : un frein à la croissance en Amérique latine », in TURNHAM D., FOY C., LARRAIN G., *Tensions sociales, création d'emplois et politique économique en Amérique latine*, OCDE, Paris, pp. 197-233
- BOITO JUNIOR A. (2006), « A burguesia no governo Lula », in Basualdo M., Arceo E., *Neoliberalismo y sectores dominantes, Tendencias globales y experiencias nacionales*, CLACSO, Buenos Aires, 364 p.
- BONELLI R. (1998), « A note on foreign direct investment and industrial competitiveness in Brazil », IPEA, *Texto Para Discussão*, n°584, Rio de Janeiro, 28 p.
- BONELLI R., LISBOA BACHA E. (2005), « Uma interpretação das causas da desaceleração econômica do Brasil », *Revista de Economia Política*, vol. 25, n°3, juillet-septembre, pp. 163-189
- BORNSCHIER V., CHASE-DUNN C. (1985), *Transnational corporations and underdevelopment*, Praeger, New-York, 178 p.

- BOSERUP E. (1965), *The conditions of agricultural economic growth*, George Allen and Unwin, Londres, 124 p.
- BOUKHARINE N. (1977), *L'impérialisme et l'accumulation du capital, réponse à Rosa Luxembourg*, Etudes et Documentation internationales, Paris, 217 p.
- BOUTELLER E., FOUQUIN M. (2001), *Le développement économique de l'Asie orientale*, Repères, Paris, 115 p.
- BOUTILLIER S., UZINIDIS D. (1989), *Chine, Questions sur l'ouverture aux multinationales*, L'Harmattan, Paris, 157 p.
- BOWLES S., GORDON D., WEISSKOPF T. (1983), *Beyond the waste land : a democratic alternative to economic decline*, Anchor Press, New York, 465 p.
- BOYER R. (1986), *Capitalismes fin de siècle*, PUF, Paris, 268 p.
- BRAMALL C. (2000), *Sources of Chinese economic growth 1978-1996*, Oxford University Press, Oxford, 558 p.
- BRANDSTETTER L., LARDY N. (2005), « China's embrace of globalization », NBER Working Paper, n°12373, Cambridge MA
- BRASSEUL J. (1989), *Introduction à l'économie du développement*, Armand Colin, Paris, 178 p.
- BRENDER A., PISANI F. (2007), *Les déséquilibres internationaux*, La Découverte, Paris, 121p.
- BRESSER PEREIRA L. (1977), *Desenvolvimento e crise no Brasil*, Editora Brasiliense, São Paulo, 134 p.
- BRESSER PEREIRA L. (2007), *Macroeconomia da estagnação : crítica da ortodoxia convencional no Brasil pós-1994*, Editora 34, São Paulo, 328 p.
- BROOK T. (1989), *The asiatic mode of production in China*, M.E. Sharpe, Londres, 204 p.
- BROOK T., BLUE G. (1999), *China and historical capitalism : genealogies of sinological knowledge*, Cambridge University Press, Cambridge, 291 p.
- BROWN L. (1994), « Who will feed China ? », *World Watch*, 24 août
- BRUNEL S. (1987), *Tiers-Mondes, controverses et réalités*, Economica, Paris, 1519 p.
- BRUNO M. (2005), *Les transformations du régime d'accumulation au Brésil à la lumière de la Théorie de la Régulation*, Thèse de Doctorat, Paris, 711 p.
- BRUNO M. (2007), « Financiarisation et accumulation du capital productif au Brésil », *Revue Tiers Monde*, n° 189, janvier-mars
- BURKART LUTZ J. (1990), *Le Mirage de la croissance marchande*, Editions de la Maison des sciences de l'homme, Paris, 219 p.
- BURKETT P., HART-LANDSBERG M. (2000), « Alternative perspectives on late industrialization in east Asia : a critical survey », *Review of Radical Political Economics*, vol. 32, n°2, pp.222-264
- BUSTELO P. (1994), *La industrialización en América Latina y Asia oriental, Un estudio comparado de Brasil y Taiwan*, Editorial Computense, Madrid, 203 p.
- CABRILLAC B. (2003), *Economie de la Chine*, Que sais-je, PUF, Paris, 127 p.

- CAIO PRADO JUNIOR (1977), *História econômica do Brasil*, Editora Brasiliense, São Paulo, 365p.
- CAMBRELENG B. (2006), *Faut-il avoir peur de la Chine ?*, Editions Milan, Toulouse, 96 p.
- CASTORIADIS C. (1973), *La Société bureaucratique I : les rapports de production en Russie*, Union Générale d'Éditions, Paris, 314 p.
- CATIN M., VAN HUFFEL C. (2004), « Ouverture économique et inégalités régionales de développement en Chine : le rôle des institutions », *Mondes en Développement*, n° 128, avril, pp. 7-23
- CENTRE D'ETUDES ET DE RECHERCHES MARXISTES (1969), *Sur le mode de production asiatique*, Editions Sociales, Paris, 347 p.
- CEPAL (2004), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, www.eclac.cl
- CHAN A. (2003), « Les effets de la mondialisation sur les conditions de travail », *Problèmes économiques*, n°2819, 30 juillet, pp. 20-28
- CHAN A. (2004), « Condition ouvrière : les signes d'une évolution », *Perspectives Chinoises*, n° 86, novembre-décembre, pp. 25-34
- CHANG G. (2001), *The coming collapse of China*, Random House, New York, 344 p.
- CHARTIER A. M. (1996), *Essai critique sur le concept de développement*, PUG, Grenoble, 132p.
- CHAUDHURI S., RAVALLION M. (2006), « Partially awakened giants : uneven growth in China and in India », *World Bank Policy Research Paper*, n°4069, novembre
- CHEN Y., DEMURGER S., FOURNIER M. (2004), « Les différentiels salariaux par sexe en Chine urbaine », *Perspectives Chinoises*, n° 83, mai-juin, pp. 32-42
- CHEN S., RAVALLION M. (2004), « How have the world's poorest fared since the early 1980s ? », *World Bank Research Observer*, vol. 19, n° 2, automne, pp. 141-170
- CHESNEAUX J. (1969), « Le mode de production asiatique : quelques perspectives de recherche », in CENTRE D'ETUDES ET DE RECHERCHES MARXISTES, *Sur le mode de production asiatique*, Editions Sociales, Paris, pp. 13-47
- CHUNG J. (1981), *La théorie de la baisse tendancielle du taux de profit : analyse théorique et application empirique au développement du capitalisme américain 1929-1978*, Université Catholique de Louvain, Louvain, 152 p.
- CINIIEWSKI S. (2004), « Une économie du savoir est-elle possible en Chine », Fiche de Synthèse DREE, 7 juillet, www.dree.org
- CINIIEWSKI S. (2004), « Le marché du travail en Chine », Fiche de Synthèse DREE, 7 juillet, www.dree.org
- CINIIEWSKI S., BENAROYA F. (2004), « Chine : la longue marche vers la société de prospérité moyenne », DREE dossiers, octobre, www.dree.org
- CINIIEWSKI S. (2005), « Le commerce extérieur de la Chine en 2004 », Fiche de Synthèse DREE, février, www.dree.org
- CINIIEWSKI S. (2005), « Les entreprises chinoises. Forces et faiblesses. Défis et perspectives », Article DREE, 14 décembre, www.dree.org
- CINIIEWSKI S. (2006), « La rentabilité des entreprises chinoises », Fiches de Synthèse DREE, 28 avril, www.dree.org

- CLARKE S. (1990-91), « The marxist theory of overaccumulation and crisis », *Science and Society*, vol. 54, n° 4, hiver, pp. 442-467
- CNUCED (1997), *Rapport sur le commerce et le développement*, www.unctad.org
- CNUCED (1998), « Income distribution, capital accumulation, and growth », *Challenge (White Plains)*, vol. 41, n°2, mars-avril, pp. 61-80
- CNUCED (1999a), *World Investment Report*, www.unctad.org
- CNUCED (1999b), *Rapport sur le commerce et le développement*, www.unctad.org
- CNUCED (2002), *Rapport sur le commerce et le développement*, www.unctad.org
- CNUCED (2003a), *Rapport sur le commerce et le développement*, www.unctad.org
- CNUCED (2003b), *World Investment Report*, www.unctad.org
- CNUCED (2004), *World Investment Report*, www.unctad.org
- CNUCED (2005), *Investment Policy Review, Brazil*, 31 janvier, www.unctad.org
- CNUCED (2006), *World Investment Report*, www.unctad.org
- COHEN P., RICHARD L. (2005), *La Chine sera-t-elle notre cauchemar?*, Mille et une nuits, Paris, 235 p.
- CONG CAO (2004), « L'industrie chinoise face au défi technologique », *Perspectives Chinoises*, n°83, mai-juin, pp. 4-17
- COREY L. (1935), *The Decline of American capitalism*, John Lane The Bodley Head, Londres, 622 p.
- CORNIA G.A. (2004), *Inequality, growth and poverty in an era of liberalization and globalization*, Oxford University Press, Oxford, 438 p.
- CROUZET F. (1985), *De la supériorité de l'Angleterre sur la France*, Perrin, Paris, 596 p.
- CULLENBERG S. (1994), « Unproductive labor and the contradictory movement of the rate of profit : a comment on Moseley », *Review of Radical Political Economics*, vol. 26, n° 2, pp.111-128
- CULLENBERG S. (1994), *The Falling rate of profit*, Pluto Press, Londres, 153 p.
- DAUBIER J. (1974), *Histoire de la révolution culturelle prolétarienne en Chine*, Petite Collection Maspero, Paris, Tome I (223 p.), et Tome II (159 p.)
- DEDECCA C. S. (2007), « La politique économique, le travail et les inégalités au Brésil », Congrès Actuel Marx, Nanterre, 4 octobre
- DELOZIER B., HOCHRAICH D. (2006), « L'investissement en Chine est-il excessif? », *Economie et Prévisions*, n° 173, février
- DOCKES P. (1979), *La Libération médiévale*, Flammarion, Paris, 321 p.
- DOBB M. (1969), *Etudes sur le développement du capitalisme*, François Maspero, Paris, 417 p.
- DOBB M., SWEEZY P. (1977), *Du féodalisme au capitalisme : problèmes de la transition*, Tome 1, François Maspero, Paris, 238 p.

- DOLLAR D., KRAY A. (2002), « Growth is good for the poor », *Journal of Economic Growth*, vol. 7, n°3, pp. 195-225
- DOLLAR D. (2007), « Poverty, inequalities and social disparities during China's economic reform », *World Bank Policy Research Paper*, n° 4253, juin
- DOMENACH J. L. (2002), *Où va la Chine ?*, Fayard, Paris, 392 p.
- DOMINGO J., GAUTHIER A. (1991), *Le Brésil, puissance et faiblesse d'un géant du tiers-monde*, Editions Bréal, Montreuil, 204 p.
- DOUGHERTY S. (2005), « Fast-falling barriers and growing concentration : the emergence of a private economy in China », *OECD Economics Department Working Papers*, n°471
- DOUJON J. P. (1990), *Histoire des faits économiques et sociaux*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble, 124 p.
- DOWBOR L. (1981), *La formation du capitalisme dépendant au Brésil*, Editions Anthropos, Paris, 263 p.
- DROUVOT H. (2005), *Le Made in Brésil, L'industrie brésilienne face à la mondialisation*, PUG, Grenoble, 304 p.
- DUESENBERY J.S. (1949), *Income, saving and the theory of consumer behaviour*, Harvard University Press, Oxford, 128 p.
- DUFOUR J.F. (2000), *L'Asie émergente après la crise*, Management et Société, Paris, 159 p.
- DUFOUR J.F. (2003), *La Chine au XXI^e siècle, Entre promesses et défis*, Les Essentiels Milan, Toulouse, 63 p.
- DUMÉNIL G., GLICK M., RANGEL J. (1987), « Theories of the Great Depression. Why did profitability matter? », *Review of Radical Political Economics*, vol. 19, n° 2, pp. 16-42
- DUMÉNIL G., LÉVY D. (2002), « The profit rate : where and how much did it fall? Did it recover? (USA 1948-2000) », *Review of Radical Political Economics*, vol. 34, n°1, pp. 437-461
- DUMENIL G., LEVY D. (2003a), *Crises et renouveau du capitalisme : le XX^e siècle en perspective*, Presses de l'Université de Laval, Laval, 164 p.
- DUMENIL G., LEVY D. (2003b), *Economie marxiste du capitalisme*, La Découverte, Paris, 121 p.
- DUMONT R. et MOTTIN M.F. (1981), *Le Mal-développement en Amérique latine*, Seuil, Paris, 281 p.
- DU PONT M. (2000), *Foreign direct investment in transitional economies : a case study of China and Poland*, Mac Millan, New York, 324 p.
- DURET J. (1933), *Le marxisme et les crises*, Gallimard, Paris, 254 p.
- DUTT K.D. (1984), « Stagnation, income distribution and monopoly power », *Cambridge Journal of Economics*, n°8, pp. 25-40
- DUTT A.K., ROS J. (2003), *Development economics and structuralist macroeconomics*, Edward Elgar, Cheltenham, 450 p.
- EICHENGREEN B, WYPLOSZ C. (2008), *China, India and the new world economy*, Oxford University Press, Oxford, 405 p.

- ELSTRODT P., FERGIE J.A., LABOISSIÈRE M.A. (2006), « How Brazil can grow », *The Mac Kinsey Quarterly*
- EMMANUEL A. (1969), *L'échange inégal*, Maspero, Paris, 364 p.
- EMMANUEL A. (1981), *Technologie appropriée ou technologie sous-développée ?*, Institut de Recherche et d'information sur les Multinationales, Paris, 189 p.
- EMMANUEL A. (1985), *La Dynamique des inégalités*, Editions Anthropos, Paris, 284 p.
- ENGELS F. (1973), *Socialisme Utopique et Socialisme Scientifique*, Editions Sociales, 125 p.
- ENGELS F. (1977), *L'Anti-Dühring*, Editions Sociales, Paris, 501 p.
- ETIENNE G. (1998), *Chine-Inde, le match du siècle*, Presses de Sciences Po, Paris, 271 p.
- EVANS P. (1980), *A Triplica Aliança*, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 292 p.
- EXPOSES DU CERCLE LEON TROTSKY (1998), *La Chine et l'économie de marché : un grand bond en avant ou un grand pas en arrière ?*, n°81, 11 décembre, 47 p.
- EYRAUD C. (1999), *L'entreprise d'Etat chinoise, De l'institution sociale totale vers l'entité économique*, L'Harmattan, Paris, 397 p.
- FABRE G. (2000), *Problèmes politiques et sociaux* (« Chine : le piège des inégalités »), n°834, 11 février, 84 p.
- FABRE G. (2002), *Chine, crises et mutations*, L'Harmattan, Paris, 240 p.
- FEENSTRA R. C., GORDON H. (1997), « Foreign direct investment and relative wages : evidence from Mexico's maquiladoras », *Journal of International Economics*, n°42, p. 371-393
- FELIPE J., XIAOQIN FAN E. (2005), « The diverging patterns of profitability, investment and growth of China and India, 1980-2003 », *CAMA Working Paper Series 22/2005*, The Australian National University, novembre, 38 p.
- FEU A. (2001), « Evolution of the capital/product ratio in Brazil and in OCDE countries », *Economy and Energy*, n° 28, octobre-novembre
- FEU A. (2004a), « Avaliação da produtividade de capital no século XX », *Economia e Energia*, n° 43, mars-avril
- FEU A. (2004b), « Evolução do investimento no Brasil », *Economia e Energia*, n° 46, octobre-novembre
- FINDLAY C. (2005), « China country assistance evaluation : agriculture sector », *IEG Working Paper*, World Bank, www.worldbank.org
- FISHER I. (1933), *Booms and depressions: some first principles*, George Allen and Unwin, Londres, 258 p.
- FUKUYAMA F. (1992), *La fin de l'histoire et le dernier homme*, Flammarion, Paris, 452 p.
- FU XIAOLAN (2004), *Exports, foreign direct investment and economic development in China*, Palgrave Macmillan, New York, 221 p.
- FURTADO C. (1966), *Développement et sous-développement*, PUF, Paris, 224 p.
- FURTADO C. (1970), *Théorie du développement économique*, PUF, Paris, 287 p.

- FURTADO C. (1972), *La Formation économique du Brésil*, Mouton, Paris, 218 p.
- FURTADO C. (1974), *Analyse du « modèle » brésilien*, Edition Anthropos, Paris, 175 p.
- FURTADO C. (1984), *Le Mythe du développement économique*, Editions Anthropos, Paris, 151p.
- FURTADO C. (2004), *O longo amanhecer : reflexões sobre a formação do Brasil*, Paz e Terra, São Paulo, 116 p.
- FU XIAOLAN (2004), *Exports, foreign direct investment and economic development in China*, Palgrave Macmillan, New York, 221 p.
- GALBRAITH J.K. (1988), *La crise économique de 1929, Anatomie d'une catastrophe financière*, Petite Bibliothèque Payot, Paris, 219 p.
- GALLAGHER M. E. (2005), *Contagious capitalism : globalization and the politic of labour in China*, Princeton University Press, Princeton, 240 p.
- GARNAUT R., SONG LIGANG (2004), *China : is rapid growth sustainable ?*, Asia Pacific Press, Canberra, 249 p.
- GAULIER G., LEMOINE F., UNAL-KESENCI D. (2006), « Chine : le prix de la compétitivité », *Lettre du CEPPI*, n° 254, mars
- GERMIDIS D. (1977), *Le transfert technologique par les firmes multinationales*, Centre de Développement de l'organisation de coopération et de développement économique, Paris, 258p.
- GERSCHENKRON A. (1962), *Economic backwardness in historical perspective*, Harvard University Press, Cambridge, 456 p.
- GILBOY G. (2004), « The myth behind China's miracle », *Foreign Affairs*, juillet-août, pp.33-48
- GILLMAN J.M. (1980), *La Baisse du taux de profit*, Etudes et Documentation Internationales, Paris, 282 p.
- GIMPEL J. (1975), *La révolution industrielle du Moyen Age*, Points Seuil, Paris, 244 p.
- GIPOULOUX F. (1993), *La Chine vers l'économie de marché ?*, Nathan, Paris, 207 p.
- GIPOULOUX F. (2005), *La Chine du 21^e siècle*, Armand Colin, Paris, 241 p.
- GIRAUD P.N. (1996), *L'inégalité du monde*, Gallimard, Paris, 339 p.
- GLYN A., SUTCLIFFE B. (1972), *Capitalism in crisis*, Pantheon Books, New York, 286 p.
- GODELIER M. (1969), « La notion de mode de production asiatique et les schémas marxistes d'évolution des sociétés », in CENTRE D'ETUDES ET DE RECHERCHES MARXISTES, *Sur le mode de production asiatique*, Editions Sociales, Paris, pp. 47-101
- GONÇALVES R. (2005), « A macroeconomia de Lula », www.desempregozero.org.br
- GONÇALVES R. (2006), « Desestabilização macroeconômica e dominação do capital financeiro no Brasil », in BASUALDO M., ARCEO E., *Neoliberalismo y sectores dominantes, Tendencias globales y experiencias nacionales*, CLACSO, Buenos Aires, 364 p.
- GORDON R. (2004), *Productivity growth, inflation and unemployment, The Collected Essays of Robert Gordon*, Cambridge University Press, Cambridge, 504 p.

- GREGORY N., TENEV S. (2001), « The financing of private enterprise en China », *Finance and Development*, vol. 38, n°1, mars, www.imf.org
- GROSSMAN H. (1979), *La Ley de acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*, Siglo Veintiuno editores, Mexico, 406 p.
- GROSSMAN H. (1992), *The law of accumulation and breakdown of the capitalist system*, Pluto Press, Londres, 201 p.
- GUILLERMAZ J. (2004), *Le Parti communiste chinois au pouvoir (1949-1979)*, Payot, Paris, 718p.
- GUNDER FRANK A. (1970), *Le développement du sous-développement, l'Amérique latine*, François Maspero, Paris, 376 p.
- GUNDER FRANK A. (1971), « Le développement du sous-développement », *Critiques de l'économie politique*, n° 3, avril-juin, pp. 4-17
- GURR T. (1970), *Why men rebel*, Princeton University Press, Princeton, 438 p.
- HALE D., HUGHES HALE L. (2004), « Le formidable essor de la Chine », *Problèmes Economiques*, 8 mars, pp. 3-11
- HALEBSKY S. (1995), *Capital, power and inequality in Latin America*, Westview Press, Oxford, 324 p.
- HANSEN F.R. (1995), *The Breakdown of capitalism, a history of the idea in western marxism 1883-1983*, Routledge, Londres, 174 p.
- HARMAN C. (1984), *Explaining the crisis, a marxist reappraisal*, Bookmarks, Londres, 183 p
- HAY F., YUNNAN SHI (2006), *La Chine : forces et faiblesses d'une économie en expansion*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes, 411 p.
- HAYEK F. (1995), *Droit, Législation, et Liberté*, PUF, Paris, 208 p.
- HE QINGLIAN (1999), « China's latent economic crisis and potential risks », *Modern China Studies*, vol. 65, n° 2
- HE Y, SIMON J.C. (2005), « La dynamique agricole chinoise face au commerce mondial : un nouveau big bang ? », *Revue Tiers Monde*, n°183, juillet-septembre, pp. 518-537
- HEILBRONER R. L. (1971), *Les Grands économistes*, Editions du Seuil, Paris, 335 p.
- HENRY G-M. (2006), *Quand la Chine s'essoufflera : atterrissage en douceur ou crash*, Studyrama, Levallois-Perret, 223 p.
- HERRERA R. (2000), « Brève introduction à la théorie de l'Etat chez Marx et Engels », CEPREMAP, juin, 24 p.
- HERRERA R., SABADINI M. (2008), « Brasil 0-0 Francia, O fracaso do reformismo », *Documents de Travail du Centre d'Economie de la Sorbonne*, janvier, 12 p.
- HILFERDING R. (1970), *Le Capital financier : étude sur le développement récent du capitalisme*, Editions de Minuit, Paris, 499 p.
- HILTON R. (1976), *The Transition from feudalism to capitalism*, New Left Books, Londres, 195 p.
- HIRSCHMAN A. (1964), *Stratégie du développement économique*, Editions ouvrières, Paris, 246p.

- HOBSON J. (1988), *Imperialism : a study*, Unwin Hyman, Londres, 306 p.
- HOFMAN B., KUJIS L. (2006), « Profits drive China's boom », *Far Eastern Economic Review*, octobre, pp.39-43
- HOLZ C. A. (2003), *China's industrial state-owned enterprises between profitability and bankruptcy*, World Scientific Publishing Co., Londres, 351 p.
- HORINAKA H. (1968), « Exploitation among nations as factor of stagnation of productivity in underdeveloped countries », The Science Council of Japan, Division of Economics, Economic Series, n°44, mars, Tokyo, 43 p.
- HUANG P. (1980), *The development of underdevelopment in China*, M.E. Sharpe Inc., White Plains, New York, 132 p.
- HUCHET J.F. (1999), « La concentration dans l'industrie chinoise. Concentration et émergence des groupes dans l'industrie chinoise », *Perspectives Chinoises*, n°52, mars-avril
- HUCHET J. F. (2002), « Le pari économique de la Chine sur l'OMC : réalités, mythes et inconnues », *Perspectives Chinoises*, n° 70, mars-avril, pp. 5-14
- HUSSON M. (1999), « Une péréquation à l'échelle mondiale ? Formes contemporaines de la détermination du travail socialement nécessaire », in DUMENIL G., LEVY D., *Le Triangle infernal, Crise, mondialisation, et financiarisation*, PUF, Paris, 297 p.
- HUSSON M. (2001), « Années 70 : la crise et ses leçons », in HUSSON M., JOHNSON I., TOUSSAINT E., ZERBATO M., *Crises structurelles et financières du capitalisme au XX^e siècle*, Syllepse, Paris, 118 p.
- HUSSON M. (2002), « Derrière les mirages de la nouvelle économie », in Forum européen de confrontations, *Capitalisme : quoi de neuf ?*, Editions Syllepse, Paris, 290 p.
- IANCHOVICHINA E., MARTIN W. (2006), « Economic impacts of China's accession in the World Trade Organization », *World Bank Policy Research Paper*, n°3053, Washington, 38 p.
- IBGE (2007), « Pesquisa Industrial Mensal Produção Física », www.ibge.org.br
- IEDI (2004), « Grandes empresas industriais nacionais e estrangeiras no comércio exterior brasileiro », octobre, 30 p., www.iedi.org.br
- IEDI (2005), « Ocorreu uma desindustrialização no Brasil », novembre, 28 p., www.iedi.org.br
- IEDI (2006a), « Concentração e desigualdade na evolução da indústria análise setorial e por intensidade tecnológica », mars, 22 p., www.iedi.org.br
- IEDI (2006b), « O cambio e o intercambio por intensidad tecnológica », juin, 23 p., www.iedi.org.br
- IEDI (2006c), « O problema do preço relativo do investimento fixo no Brasil », juillet, 20 p., www.iedi.org.br
- IEDI (2006d), « Produtividade industrial no primeiro semestre de 2006 », octobre, 20 p., www.iedi.org.br
- IEDI (2007a), « O problema no preço relativo do investimento fixo no Brasil », août, 24 p., www.iedi.org.br
- IEDI (2007b), « O mercado de trabalho dos Bric », *Carta IEDI*, n° 274, 24 août, www.iedi.org.br

- IEDI (2008), « O comércio exterior em 2007 », 23 mai, www.iedi.org.br
- JAHANGIR A. (2006), « Rebalancing China's economy : what does growth theory tell us », *IMF Working Paper*, décembre
- JANUARD P. (2001), *L'impact de l'ouverture économique sur le développement humain : le cas de la Chine*, Mémoire pour le DEA d'économie appliquée, IEP Paris, 110 p.
- JENKINS R. (1987), *Transnational corporations and uneven development*, Methuen, Londres, 194 p.
- JENKINS R. (1988), « L'industrialisation de l'Amérique Latine et la nouvelle division internationale du travail », *Revue Tiers Monde*, n° 115, juillet-septembre, pp. 813-836
- JIPE G. (1973), « Le développement des monopoles et la tendance à la stagnation : éléments pour une critique des thèses « stagnationnistes » américaines », *Critiques de l'économie politique*, n° 11-12, avril-septembre, pp. 94-124
- JOMO K.S. (2006), « Growth with equity in East Asia? », *United Nations Working Paper*, Department of Economics and Social Affairs, n°33, septembre
- JUDET P. (1986), *Les nouveaux pays industriels*, Les Editions Ouvrières, Paris, 162 p.
- JOHSUA I. (1988), *La Face cachée du Moyen Age*, La Brèche, Montreuil, 377 p.
- JOHSUA I. (1999), *La crise de 1929 et l'émergence américaine*, PUF, Paris, 308 p.
- JOHSUA I. (2006), *Une trajectoire du capital : de la crise de 1929 à celle de la nouvelle économie*, Editions Syllepse, Paris, 293 p.
- JUANG JIKUN, ROZELLE S., QIU HUANGUAN (2008), « More pain ahead for China's food prices », *Far Eastern Economic Review*, juin
- KAI-SING KUNG, YI-MIN LIN (2007), « The Decline of township and village enterprises in China's economic transition », *World Development*, vol. 35, n° 4, pp. 569-584
- KALDOR N. (1956), « Alternative theories of distribution », *Review of Economic Studies*, vol.23, n° 2, pp.83-100
- KALDOR N. (1964), « Economic problems in Chile », *Essays on economic policy II*, Duckworth, Londres
- KALDOR N. (1966), *Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom*, Cambridge University Press, Cambridge, 40 p.
- KALDOR N. (1996), *Causes of growth and stagnation in the world economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 230 p.
- KALECKI M. (1965), *Théorie de la dynamique économique*, Gauthier Villars, Paris, 158 p.
- KALECKI M. (1976), *Essays on developing economies*, The Harvester Press, Hassocks, 246 p.
- KANBUR R., ZHANG ZIAOBO (2005), « Fifty years of regional inequality in China : a journey through revolution, reform and openness », *Review of Development Economics*, vol. 9, n° 1, pp.87-106
- KAUTSKY K. (1921), *La Révolution sociale*, Marcel Rivière, Paris, 223 p.
- KAY C. (2001), Asia's and Latin America's development in comparative perspective : landlords, peasants and industrialization, *Working Paper Series* n° 336, mai, www.adlib.iss.nl/adlib/uploads/wp/wp336.pdf, 45p.

- KERNEN A. (2002), « Quel avenir pour les ouvriers du secteur d'Etat ? », *Perspectives Chinoises*, n°89, janvier-février, pp. 23-29
- KETTEL S. (2006), « Circuits of capital and overproduction : a marxist analysis of the present world economic crisis », *Review of Radical Political Economics*, vol. 38, n° 1, hiver, pp. 24-44
- KEYNES J.M. (1968), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, Paris, 407 p.
- KEYNES J.M. (2002), *La pauvreté dans l'abondance*, Gallimard, Paris, 290 p.
- KHAN A. R., RISKIN C. (2001), *Inequality and poverty in China in the age of globalization*, Oxford University Press, Oxford, 184 p.
- KNIGHT J., LINA SONG (1999), *The rural-urban divide. Economic disparities and interactions in China*, Oxford University Press, Oxford, 351 p.
- KOGA E. (1973), Problèmes théoriques de l'organisation des classes et du travail improductif », *Critiques de l'économie politique*, n° 10, janvier-mars, pp. 54-76
- KRIEDTE P., SCHLUMBOHM J., MEDICK H. (1981), *Industrialisation before industrialization : rural industry in the genesis of capitalism*, Cambridge University Press, Cambridge, 335 p.
- KRUGMAN P. (2000), *Pourquoi les crises reviennent toujours*, Seuil, Paris, 213 p.
- KUJIS L. (2005), « Investment and saving in China », *World Bank Policy Research Paper*, n°3633, juin
- KUJIS L., TAO WANG (2005), « China's pattern of growth : moving to sustainability and reducing inequality », *China and the World Economy*, vol. 14, n° 1, janvier-février
- KUPFER D., ROCHA C.F. (2004), « Dinâmica da produtividade e heterogeneidade estrutural na indústria brasileira », CEPAL, División de Desarrollo Productivo, Santiago de Chile, septembre
- KUZNETS S. (1955), « Economic growth and income inequality », *American Economic Review*, Vol. 45, n°1
- KUZNETS S. (1972), *Croissance et structure économiques*, Calmann-Lévy, Paris, 441 p.
- LALL S. (1990), *Promouvoir la compétitivité industrielle*, Centre de développement de l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques, Paris, 88 p.
- LALL S. (1996), *Learning from the Asian tigers*, Studies in technology and industrial policy, Macmillan Press, Londres, 235 p.
- LALL S. (2001), *Competitiveness, technology and skills*, Edward Elgar, Cheltenham, 509 p.
- LALL S., ALBALADEJO M. (2004), « China's competitive performance : a threat to East Asian manufactured exports ? », *World Development*, volume 32, n° 9, septembre, pp. 1441-1466
- LALL S., WEISS J., ZHANG J. (2005), « The Sophistication of exports : a new measure of product characteristics », *ADB Institute Discussion Paper* n° 23, janvier, 28 p.
- LALL S., WEISS J., OIKAWA H. (2005), « China's competitive threat to Latin America : an analysis for 1990-2002 », *QEH Working Paper Series*, janvier
- LANNUI F. (1996), « 21% de chômeurs à l'horizon 2000 ? », *Perspectives Chinoises*, n°35, mai-juin, pp.9-18

- LARDY N.R. (1978), *Economic growth and distribution in China*, Cambridge University Press, Cambridge, 244 p.
- LARDY N. (2006), « China : toward a consumption-driven growth path », Peterson Institute for International Economics, octobre, Washington
- LARDY N. (2007), « China : rebalancing economic growth », Peterson Institute for International Economics, mai, Washington
- LAUTIER B., MIRAS C. de, MORICE A. (1991), *L'Etat et l'informel*, L'Harmattan, Paris, 211 p.
- LAUTIER B., MARQUES PEREIRA J. (2004), *Brésil, Mexique, deux trajectoires dans la mondialisation*, Karthala, Paris, 346 p.
- LAUTIER B. (2004), *L'économie informelle dans le tiers-monde*, La Découverte, Paris, 121 p.
- LAUTIER B. (2006-2007), « Les politiques sociales au Brésil durant le gouvernement de Lula », *Problèmes d'Amérique latine*, n° 63, hiver, pp. 51-76
- LEFF N. (1982), *Underdevelopment and development in Brazil*, vol II, George Allen and Unwin, Londres, 140 p.
- LEMOINE F. (2000), *FDI and the opening up of China's economy*, CEPII, Paris, 89 p.
- LEMOINE F., Unal-Kesenci D. (2002), « Chine : spécialisation internationale et rattrapage technologique », *Economie Internationale*, n° 92, 4^{ème} trimestre, pp. 11-40
- LEMOINE F. (2003), *L'économie chinoise*, La Découverte, Paris, 124 p.
- LEMOINE F. (2005), « La Chine, futur géant dans l'économie mondiale », *Etudes*, tome 402, n°6, juin, pp.730-749
- LEMOINE F. (2006a), *L'économie chinoise*, La Découverte, Paris, 125 p.
- LEMOINE F. (2006b), « La pénurie de main d'œuvre en Chine n'est pas pour tout de suite », *Lettre du CEPII*, n°259, septembre
- LEMOINE F., UNÁL-KESENCI D. (2007), « China and India international trade : from laggards to leaders », *CEPII*, n° 19, novembre
- LENINE V.I. (1969), *L'Impérialisme, stade suprême du capitalisme*, Edition du Progrès, Moscou, 176 p.
- LENINE V.I. (1978), *L'Etat et la révolution*, Editions en Langues Etrangères, Moscou, 154 p.
- LESCURE J. (1932), *Des crises générales et périodiques de surproduction*, Tome II, Editions Domat Montchrestien, Paris, 377 p.
- LEW R. (1987), *Bureaucraties chinoises*, L'Harmattan, Paris, 185 p.
- LEW R. (1997), *L'intellectuel, l'Etat et la révolution : essais sur le communisme chinois et le socialisme réel*, L'Harmattan, Paris, 349 p.
- LEWIS W.A. (1968), *Développement économique et planification*, Payot, Paris, 304 p.
- LEYS S. (1971), *Les habits neufs du président Mao : Chronique de la révolution culturelle*, Editions Champ Libre, Paris, 374 p.

- LI CUI, JAHANGIR A. (2007), « Explaining china's low consumption : the neglected role of household income », *IMF Working Paper*, juillet
- LI CUI (2007), « China's growing external dependance », *Finance and Development*, vol. 44, n°3, septembre
- LI CUI, MURTAZA SYED (2007), « The shifting structure of China's trade and production », *IMF Working Paper*, septembre
- LIN J., FANG CAI, ZHOU LI (1996), « The Lessons of China's transition to a market economy », *The CATO Journal*, vol. 16, n° 2
- LIN J. (2000), *Le miracle chinois, stratégie de développement et réforme économique*, Economica, Paris, 250 p.
- LINDBECK A. (2006), « An Essay on Economic reforms and social change in China », *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 4057, novembre
- LINHART R. (1980), *Le sucre et la faim : enquête dans les régions sucrières du Nordeste brésilien*, Les Editions de Minuit, Paris, 96 p.
- LIPTON M. (1977), *Why poor people stay poor*, Temple Smith, Londres, 467 p.
- LORENZI J.H., PASTRE O., TOLEDANO J. (1980), *La Crise du XX^e siècle*, Economica, Paris, 387p.
- LOUIS P. (1927), *Histoire de la classe ouvrière en France de la révolution à nos jours*, Marcel Rivière, Paris, 412 p.
- LUCARELLI B. (2004), *Monopoly capitalism in crisis*, Palgrave Macmillan, New York, 190 p.
- LUXEMBOURG R. (1971), *Introduction à l'économie politique*, Editions Anthropos, Paris, 246 p.
- LUXEMBOURG R. (1972), *L'Accumulation du capital*, Livre I, Maspero, Paris, 285 p.
- LUXEMBOURG R. (1969), *L'Accumulation du capital*, Livre II, Maspero, Paris, 224 p.
- MC KINSEY QUARTERLY (2007), « The Middle Kingdom's middle class », juin
- MADDISON A. (1998), *L'économie chinoise, une perspective historique*, OCDE, Paris, 212 p.
- MAGDOFF H., SWEEZY P. (1987), *Stagnation and the financial explosion*, Monthly Review Press, New York, 208 p.
- MAHALANOBIS P.C. (1959), *Recent developments in the organization of science in India*, Indian Statistical Institute, Calcutta, 18 p.
- MALTHUS T. R. (1969), *Principes d'économie politique*, Calmann- Lévy, Paris, 366 p.
- MANDARES H., WANG G. (1974), *Revo cul dans la Chine pop : Anthologie de la presse des Gardes rouges*, Union Générale d'Editions, Paris, 447 p.
- MANDEL E. (1980), *Long waves of capitalist development*, Cambridge University Press, Cambridge, 151 p.
- MARECHAL G. (1996), « La dette ou la faim ? Cultures d'exportation et/ou cultures vivrières. Les choix politiques au Brésil des années 60 à 90 », 17 p., www.agrena.org/ri/res_geo.php
- MARQUES R. M., NAKATANI P. (2007), « La politique du gouvernement Lula : changement ou continuité ? », *Revue Tiers Monde*, n° 189, janvier-mars

- MARQUETTI A. (2004), « A economia brasileira no capitalismo neoliberal : progresso técnico, distribuição, crescimento e mudança institucional », 25 mars, www.sep.org.br
- MARX K. (1965a), *Le Capital*, Livre I, in *Œuvres I*, Gallimard, pp. 537-1406
- MARX K. (1965b), *Introduction générale à la critique de l'économie politique*, in *Œuvres I*, Gallimard, Paris, pp. 233-269
- MARX K. (1965c), *Discours sur le libre-échange*, in *Œuvres I*, Gallimard, Paris, p. 141-156
- MARX K. (1965d), *Critique du programme de Gotha*, in *Œuvres I*, Gallimard, Paris, pp. 1407-1434
- MARX K. (1965e), *Critique de l'économie politique*, in *Œuvres I*, Gallimard, Paris, pp. 269-454
- MARX K. (1968a), *Le Capital*, Livre II et III, in *Œuvres II*, Gallimard, Paris, pp. 499-1488
- MARX K. (1968b), *Principes d'une critique de l'économie politique*, in *Œuvres II*, Gallimard, Paris, pp. 173-359
- MARX K. (1968c), *La Guerre civile en France*, Editions Sociales, Paris, 127 p.
- MARX K. (1970), *Le Manifeste du Parti communiste*, Editions en Langues Etrangères, Pékin, 81 p.
- MARX K. (1971), *Un Chapitre inédit du Capital*, Union Générale d'Éditions, Paris, 319 p.
- MARX K., ENGELS F. (1973), *La Chine*, Union Générale d'Éditions, Paris, 447 p.
- MARX K. (1974a), *Salaires, prix et profit*, Editions en Langues Etrangères, Pékin, 78 p.
- MARX K. (1974b), *L'Idéologie Allemande*, Editions Sociales, Paris, 143 p.
- MARX K., ENGELS F. (1977), *Textes sur le colonialisme*, Editions du Progrès, Moscou, 431 p.
- MARX K., ENGELS F. (1978), *La crise*, Union Générale d'Éditions, Paris, 444 p.
- MATTICK P. (1972), *Marx et Keynes, les limites de l'économie mixte*, Gallimard, Paris, 405 p.
- MATTICK P. (1976), *Crises et théories des crises*, Editions Champ Libre, Paris, 242 p.
- MAURO F. (1984), *La Préindustrialisation du Brésil*, Editions du CNRS, Paris, 357 p.
- MAURO F. (1994), *Histoire du Brésil*, Editions Chandeigne, Paris, 153 p.
- MAXIMIN B. (2003), « Investissement direct étranger, dynamique industrielle et inégalité salariale en Asie », *Mondes en développement*, n° 122, pp. 85-105
- MAXIMIN B. (2004), « Investissements étrangers et inégalités salariales », *Problèmes Economiques*, 25 février, pp. 6-12
- MEEK R. (1960), « The Falling rate of profit », *Science and Society*, vol. 24, n° 1, Hiver, pp.36-52
- MEEK R. (1967), *Economics, ideology and other essays*, Chapman and Hall, Londres, 227 p.
- MESQUITA MOREIRA M. (2006), « Fear of China: is there a future for manufacturing in Latin America », *World Development*, vol. 35, n° 3, mars, pp. 355-376
- MICHALET C.A. (1998), *Le capitalisme mondial*, PUF, Paris, 368 p.

- MILANOVIC B. (2005), *Worlds apart : measuring international and global inequality*, Princeton University Press, Princeton, 227 p.
- MILIOS J. (1994), « Marx's theory and the historic marxist controversy on economic crisis (1900-1937) », *Science and Society*, vol. 58, n° 2, été, pp. 175-194
- MILONAKIS D. (1993-94), « Prelude to the genesis of capitalism : the dynamics of the feudal mode of production », *Science and Society*, vol. 57, n° 4, hiver, pp. 390-419
- MINQI LI (2004), « Aggregate demand, productivity, and disguised unemployment in the Chinese Industrial Sector », *World Development*, vol. 32, n° 3, octobre, pp. 409-425
- MINSKY H.P. (1982), *Inflation, recession and economic policy*, Wheatsheaf Books, Brighton, 301 p.
- MIRRLEES J. (2006), *Welfare, incentives and taxation*, Oxford University Press, Oxford, 565 p.
- MOHUN S. (1996), « Productive and unproductive labor in the labor theory of value », *Review of Radical Political Economics*, vol. 28, n° 4, pp. 30-54
- MORANDI L. (2005), « Estoque e produtividade do capital fixo : Brasil 1950-2004 », *Textos Para Discussão n° 174*, Universidade Federal Fluminense, août
- MOSELEY F. (1991), *The falling rate of profit in the postwar United States economy*, St Martin's Press, New York, 211 p.
- MOSELEY F., Wolff E. (1992), *International perspectives on profitability and accumulation*, Edward Elgar, Hants, 313 p.
- MOSZKOWSKA N. (1978), *Contribución a la crítica de las teorías modernas de las crisis*, Cuadernos de Pasado y Presente, México, 111 p.
- MOTT T., SHAPIRO N. (2005), *Rethinking capitalist development, essays on the economics of Joseph Steindl*, Routledge, Abingdon, 180 p.
- MURPHY K.M., SCHLEIFER A., VISHNY R. (1989), « Industrialisation and the big push », *Journal of political economy*, vol. 97, pp. 1003-1026
- MURRAY G. (1998), *China, The next superpower*, St. Martin Press, New York, 260 p.
- MURY G. (1973), *De la révolution culturelle au X^e Congrès du Parti communiste chinois*, Union Générale d'Éditions, Paris, Tome I (311 p.) et Tome II (320 p.)
- MYINT H. (1967), *The economics of the developing countries*, Hutchinson University Library, Londres, 192 p.
- NAERCIO Aquino Menezes-Filho (2001), A Evolução da Educação no Brasil e seu Impacto no Mercado de Trabalho, mars, http://www.ifb.com.br/documentos/artigo_naercio.pdf
- NEEDHAM J. (1995), *Science et civilisation en Chine : une introduction*, Picquier, Arles, 356 p.
- NERI M. (2007), « Miseria, desigualdade e políticas de rendas », Fundação Getulio Vargas, Rio de Janeiro, 10 septembre, 29 p.
- NOLAN P., ZHANG J. (2002), *The challenge of globalization for large chinese firms*, CNUCED, Discussion Paper n° 162, Genève, 58 p.
- NHU NGUYEN NGO (2004), « Le cycle chinois : entre surchauffe et surcapacités », BNP Paribas, *Conjoncture*, avril-mai

- NHU NGUYEN NGO (2006), « Chine : bilan social contrasté d'un formidable essor », BNP Paribas, *Conjoncture*, juillet
- NURKSE R. (1968), *Les problèmes de la formation du capital dans les pays sous-développés*, Cujas, Paris, 218 p.
- OKISHIO N. (1961), « Technical change and the rate of profit », *Kobe University Economic Review*, n°7, pp. 85-99
- OLIVEIRA F. de (1976), « A economia brasileira : crítica a razão dualista », *Questionando a economia brasileira*, Editora Brasiliense, São Paulo, pp. 7-78
- OMAN C. (1995), « Tendances de l'investissement direct étranger à l'échelle mondiale et en Amérique Latine : quels enjeux de politique économique pour les économies dynamiques non membres ? », in *Investissement direct étranger : pays de l'OCDE et économies dynamiques d'Asie et d'Amérique Latine*, OCDE, Paris, pp. 65-90
- OMAN C. (2000), *Quelles politiques pour attirer les investissements directs étrangers ?*, Etudes du Centre de Développement, OCDE
- OTSUKA K., LIU D., MURAKAMI N. (1998), *Industrial reform in China, Past Performance and Future Prospects*, Clarendon Press, Oxford, 265 p.
- PAES DE BARROS R., CARVALHO M. de, FRANCO S., MENDONÇA R. (2007), « A queda recente da desigualdade de renda no Brasil », IPEA, *Texto Para Discussão* n° 1258, janvier, Rio de Janeiro
- PAES DE BARROS R., CURY S., ULYSSEA G. (2007), « A desigualdade de renda no Brasil encontra-se subestimada? Uma análise comparativa com base na PNAD, na POF e nas contas nacionais », IPEA, *Texto Para Discussão* n° 1263, mars, Rio de Janeiro
- PAES DE BARROS, FRANCO S., MENDONÇA R. (2007), « Discriminação e segmentação no mercado de trabalho e desigualdade de renda no Brasil », IPEA, *Texto Para Discussão* n° 1288, juillet, Rio de Janeiro
- PALLEY T.L. (2006), « External contradictions of the Chinese Development Model : export-led growth and the dangers of global economic contraction », *Journal of Contemporary China*, vol. 15, n°46, février, pp.69-88
- PALMA G. (2005), « Flying-geese and waddling-ducks: the different capabilities of East Asia and Latin America to 'demand-adapt' and 'supply-upgrade' their export productive capacity », University of Cambridge, février, 63p., www.minds.org.br/arquivos/flying%20geese%20-%20Rio.pdf
- PALMA G. (2006), « Stratégies actives et stratégies passives d'exportation en Amérique latine et en Asie orientale », *Revue Tiers Monde*, n° 186, avril-juin, pp. 249-280
- PASINETTI L. (1974), *Growth and income distribution : essays in economic theory*, Cambridge University Press, Londres, 151 p.
- PASSOS C. de Faro (1977), « Firms multinationales et transfert technologique : le cas du Brésil », in GERMIDIS D., *Le transfert technologique par les firmes multinationales*, Centre de Développement de l'organisation de coopération et de développement économique, Paris, pp.214-244
- PEROTTI E.C., SUN LAIXIANG (1998), « State-owned versus township and village enterprises in China », The United Nations University, World Institute for Development Economics Research, Working Paper n°150, septembre, 35 p., <http://www.eldis.org/static/DOC7017.htm>
- PERRIN V. (2003), « Le coût du travail en Chine », Fiche de Synthèse DREE, 30 décembre, www.dree.org
- PERROUX F. (1969), *L'Economie du XX^e siècle*, PUF, Paris, 764 p.

- PERRSON T., TABELLINI G. (1991), « Is inequality harmful for growth ? », *NBER Working Paper*, n°W3599, janvier
- PLANTADE J.M. et Y. (2006), *La Face cachée de la Chine*, Bourin Editeur, Paris, 284 p.
- POCHMANN M., AMORIM R. (2003), *Atlas da exclusão social no Brasil*, Cortez Editora, São Paulo, 221 p.
- POCHMANN M. (2005), « Déficit público nominal zero e custos sociais », Unicamp, Campinas, juillet
- POCHMANN M., PRESSER M., RIBEIRO T. (2006), « Abertura econômica, comércio internacional e pobreza no Brasil : notas de pesquisas », in 8^a Reunião Anual da Rede Latino-Americana de Política Comercial / Latin American Trade Network (LATN), São Paulo
- POLANYI K. (1983), *La Grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, Paris, 419 p.
- PONCET S. (2004), « La fragmentation du marché intérieur chinois », *Perspectives Chinoises*, n° 84, juillet-août
- POTTIER C. (2003), *Les Multinationales et la mise en concurrence des salariés*, L'Harmattan, Paris, 252 p.
- PRADO JUNIOR C. (1977), *A revolução brasileira*, Editora Brasiliense, São Paulo, 267 p.
- PREOBAJENSKY E. (1966), *La Nouvelle économique*, Etudes et documentation internationales, Paris, 401 p.
- QIAN Y. (2003), « How reform worked in China », in Rodrik D., *In Search of Prosperity*, Princeton University Press, Princeton, pp. 298-333
- REEVE C. (1972), *Le Tigre de Papier, Sur le développement du capitalisme en Chine*, Spartacus, Paris, 150p.
- REEVE C., HSUAN-WOU H. (1997), *Bureaucratie, bagnes et business*, L'Insomniaque, Paris, 213p.
- RENATO DE SOUZA P. (1980), *Sálarios e pobreza*, Hucitec, São Paulo, 186 p.
- REY P.P. (1973) *Les Alliances de classes, Sur l'articulation des modes de production*, François Maspero, Paris, 221 p.
- RIBEIRO ROMEIRO A. (1988), « Agriculture et progrès technique : étude de la dynamique des innovations », *Cahiers du Brésil contemporain* n°4, Paris, octobre, pp. 3-27
- RICARDO D. (1970), *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Calmann-Lévy, Paris, 351p.
- RICARDO SOARES J. (2002), « La recesión de la economía mundial », *Marxismo Vivo* n° 4, 25 mars
- ROBINSON J. (1951), « Marx and Keynes », *Collected Papers I*, Basil Blackwell, Oxford, pp.133-145
- ROBINSON J. (1971), *Hérésies économiques*, Calmann-Lévy, Paris, 244 p.
- ROBINSON J. (1972), *L'accumulation du capital*, Dunod, Paris, 401 p.
- ROBINSON J. (1980), *Développement et sous-développement*, Economica, Paris, 143 p.
- ROCCA J.L., DE BEER P. (1997), *La Chine à la fin de l'ère Deng Xiaoping*, Le Monde Editions, Paris, 216p.
- ROCCA J.L. (2000), « L'évolution de la crise du travail dans la Chine urbaine », *Les Etudes du CERI*, n°65, avril, 37 p.

- ROCCA J.L. (2005), « La question sociale, condition et contrainte du miracle chinois », *Ramses*, pp. 47-60
- ROCHA F. (2003), « Heterogeneidade estrutural, composição setorial, e tamanho de empresa nos anos 90 », *Economia e Sociedade*, n° 22
http://www.eco.unicamp.br/publicacoes/economia_sociedade/rev22.html
- ROCHA R., URANI A. (2007), « Posicionamento social e a hipótese da distribuição de renda desconhecida », *Revista de Economia Política*, Vol. 27, n° 4, octobre-décembre, pp. 595-615
- ROSDOLSKY R. (1976), *La Genèse du Capital chez Karl Marx*, François Maspero, Paris, 398 p.
- ROSENSTEIN RODAN P.N. (1964), *Capital formation and economic development*, Allen and Unwin, Londres, 164 p.
- ROSIER B. (2003), *Les théories des crises économiques*, La Découverte, Paris, 124 p.
- ROSTOW W.W. (1970), *Les étapes de la croissance économique*, Editions du Seuil, Paris, 255 p.
- ROUX A. (2001), *La Chine au XX^e siècle*, Armand Colin, Paris, 192 p.
- ROZELLE S., SWINNEN J. (2006), *From Marx and Mao to the market : the economics and politics of agricultural transition*, Oxford University Press, 218 p.
- SABOIA J. (1989), « Dualisme ou intégration du marché du travail ? L'expérience récente de l'économie brésilienne », *Cahiers du Brésil contemporain*, n°6
- SABOIA J. (2000), « Brésil, Déconcentration industrielle dans les années 1990 : une approche régionale », *Problèmes d'Amérique latine* n° 39, 10 décembre, pp. 89-108
- SALA-I-MARTIN X. (2002), « The disturbing « rise » of global income inequality », *NBER Working Paper*, n° 8904
- SALAMA P., FLORIAN P. (1971), « L'exacerbation des contradictions dans les économies sous-industrialisées », *Critiques de l'économie politique*, n° 3, avril-juin, pp. 27-46
- SALAMA P. (1972), *Le procès de "sous-développement" : essai sur les limites de l'accumulation nationale du capital dans les économies semi-industrialisées*, Maspero, Paris, 181 p.
- SALAMA P. (1973), « Développement d'un type de travail improductif et baisse du taux de profit », *Critiques de l'économie politique*, n° 10, janvier-mars, pp. 130-152
- SALAMA P., VALIER J. (1975), *Une introduction à l'économie politique*, Maspero, 202 p.
- SALAMA P., TISSIER P. (1982), *L'industrialisation dans le sous-développement*, Maspero, Paris, 213 p.
- SALAMA P., MATHIAS G. (1983), *L'Etat surdéveloppé : des métropoles au tiers monde*, La Découverte, Maspero, Paris, 166 p.
- SALAMA P., TRAN Hai Hac (1992), *Introduction à l'économie de Marx*, La Découverte, Paris, 128 p.
- SALAMA P., VALIER J. (1994), *Pauvretés et inégalités dans le tiers monde*, La Découverte, Paris, 221 p.
- SALAMA P. (1998), « De la finance à la flexibilité en Amérique latine, en Asie du Nord et du Sud-Est », *Revue Tiers monde*, n° 154, avril-juin, pp. 425-450
- SALAMA P. (2004), « La Tendance à la stagnation économique revisitée », *Problèmes d'Amérique latine*, n°52, pp. 109-132

- SALAMA P. (2006a), « Chine : l'ouverture revisitée », in BERAUD P., *La Chine dans la mondialisation*, Maisonneuve et Larose, Paris, pp. 135-176
- SALAMA P. (2006b), *Le défi des inégalités, Amérique latine/Asie : une comparaison économique*, Editions La Découverte, Paris, 165 p.
- SALAMA P. (2007), « Pauvreté : le bout du tunnel », *Problèmes d'Amérique latine*, n° 66-67, pp.53-69
- SALAMA P., KLIASS P. (2007), « La globalisation au Brésil, responsable ou bouc émissaire ? », *Lusotopie*, vol. 14, n°2, pp. 109-132
- SALM C. (2007), « Sobre a recente queda da desigualdade de renda no Brasil: uma leitura crítica », Centro Celso Furtado, 14 p.
- SAMUELSON P. (1964), « Theoretical notes on trade problems », *Review of Economics and Statistics*, vol.46, pp.145-154
- SARKAR P. (1993), « Distribution and growth : a critical note on « stagnationism », *Review of Radical Political Economics*, vol. 25, n° 1, pp. 62-70
- SARTRE L. (1937), *Esquisse d'une théorie marxiste des crises périodiques*, Marcel Rivière, Paris, 148 p.
- SAY J.B. (1972), *Traité d'économie politique*, Calmann-Lévy, Paris, 571 p.
- SCHOTT P. (2008), « The relative sophistication of chinese exports », *Economic Policy* n° 23, janvier, pp.5-51
- SCHUMPETER J. (1951), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot, Paris, 433 p.
- SCHUMPETER J. (1964), *Business Cycles, a theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process*, Mc Graw-Hill Book Company, New York, 461 p.
- SEONGJIN JEONG (2004), « Trend of capital accumulation in Korea after the 1997 crisis », Congrès Actuel Marx, octobre , www.netx.u-paris10.fr/actuelmarx/m4seong.htm
- SERRA J. (1982), *Desenvolvimento capitalista no Brasil*, Editora Brasiliense, São Paulo, 228 p.
- SGARD J. (2003), « Pauvreté, inégalités et politiques sociales au Brésil », *Lettre du CEPPII*, n°229, décembre
- SHAI A. (1996), *The fate of British and French firms in China, 1949-1954*, Macmillan Press, Londres, 151p.
- SHAIKH A. (1989), « The Current economic crisis : causes and implications », janvier, <http://homepage.newschool.edu/~AShaikh/The%20current%20economic%20crisis.pdf>
- SHANG-JIN WEI (2002), « La Chine : la mondialisation profite-t-elle aux plus démunis ? », *Finances et Développement*, septembre, pp. 26-29
- SHAOGUANG Wang, ANGANG Hu (1999), *The political economy of uneven development : the case of China*, An East Gate Book, New York, 267 p.
- SHI YIZHENG (1998), *Chinese firms and technology in the reform era*, Routledge, Londres, 186p.
- SHUJIE Yao (2005), *Economic growth income distribution and poverty reduction in contemporary China*, RoutledgeCurzon, Londres, 271 p.

- SIMONSEN R. C. (1973), *Evolução industrial do Brasil e outros estudos*, Companhia Editora Nacional, São Paulo, pp. 5-163
- SISMONDI S. (1951), *Nouveaux principes d'économie politique*, Editions Jeheber, Genève, 351p.
- SMITH A. (1976), *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Livre II, Gallimard, Paris, 445 p.
- SOLINGER D. (2008), « Inequality's specter haunts China », *Far Eastern Economic Review*, juin, pp. 19-24
- SOMBART W. (1932), *L'Apogée du capitalisme*, Tome 1, Payot, Paris, 577 p.
- SOUYRI P. (1982), *Révolution et contre-révolution en Chine*, Christian Bourgeois Editeur, Paris, 445 p.
- STAVENHAGEN A. (1973), *Sept thèses erronées sur l'Amérique latine ou comment décoloniser les sciences humaines*, Editions Anthropos, Paris, 205 p.
- STEINDL J. (1952), *Maturity and stagnation in American capitalism*, Basil Blackwell, Oxford, 248 p.
- STERNBERG F. (1958), *Le Conflit du siècle*, Seuil, Paris, 670 p.
- SUN Haishun (1998), *Foreign investment and economic development in China, 1979-1996*, Ashgate, Brookfield, 204 p.
- SUNDARAM J. K. (1998), « La crise des Tigres asiatiques et ses incidences mondiales : une analyse au départ de l'Asie », *Alternatives Sud*, Volume 5, n° 3, pp. 25-68
- SWEEZY P. (1946), *The Theory of capitalist development*, D. Dobson, Londres, 398 p.
- SYLOS-LABINI P. (1969), *Oligopoly and technical progress*, Harvard University Press, Cambridge, 237 p.
- SYLOS-LABINI P. (1984), *The Forces of economic growth and decline*, The MIT Press, Cambridge, 253 p.
- TAÏEB E., BARROS O. (1989), *Economies et sociétés brésiliennes*, Nathan, Paris, 223 p.
- TAVARES M. da C (1978), *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 263 p.
- TEIXEIRA F. C. da Silva, YEDDA LINHARES M. (1999), *Terra prometida : uma história da questão agrária no Brasil*, Editora Campus Ltda, Rio de Janeiro, 211 p.
- TEIXEIRA TORRES FILHO E., PIMENTEL PUGA F. (2007), « Investimento na economia brasileira : o caminho do crescimento sustentado », *Perspectiva do investimento 2007/2010*, BNDES, juin
- THIRLWALL A. (1987), *Nicholas Kaldor*, Wheatsheaf Books, Brighton, 360 p.
- THOMAS T. (2003), *Les mondialisations*, Contradictions, L'Harmattan, Bruxelles, 139 p.
- THOMAS T. (2004), *La crise chronique ou le stade sénile du capitalisme*, Contradictions, L'Harmattan, Bruxelles, 139 p.
- THORBECKE E., CHARUMILIND C. (2002), « Economic inequality and its socioeconomic impact », *World Development*, vol. 39, n° 9, pp. 1477-1495
- TODARO M. (1969), « A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries », *American Economic Review*, vol. 59, n° 1, pp. 138-149
- TOUGAN BARANOVSKY M. (1913), *Les crises industrielles en Angleterre*, Giard et Brière, Paris, 476 p.

- ULYSSEA G. (2006), « Informalidade no mercado de trabalho brasileiro : uma resenha da literatura », *Revista de Economia Política*, vol. 26, n° 4, octobre-décembre, pp. 596-618
- UNDP (1999), *China Human Development Report*
- UNDP (2005), *China Human Development Report*
- VALIER J. (1971), « Les théories de l'impérialisme de Lénine et Rosa Luxembourg », *Critiques de l'économie politique*, n° 4-5, juillet-décembre, pp. 34-115
- VEBLEN T. (1970), *Théorie de la classe de loisir*, Gallimard, Paris, 278 p.
- VOS R., GANUZA E., MORLEY S., ROBINSON S. (2006), *Who gains from free trade ? Export-led growth, income distribution and poverty in Latin America*, Routledge, Londres, 406 p.
- WADE R. (2004), « Is globalization reducing poverty and inequality », *World Development*, vol. 32, n°4, pp.567-589
- WALLERSTEIN I. (1999), « The West, capitalism, and the modern world system », in BROOK T., BLUE G., *China and historical capitalism : genealogies of sinological knowledge*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 10-56
- WALLERSTEIN I. (2002), *Le Capitalisme historique*, La Découverte, Paris, 120 p.
- WANG Shaoguang, HU Angang (2001), *The Political economy of uneven development : the case of China*, M.E. Sharpe, New York, 267 p.
- WANG Shaoguang, HU Angang (2001), *The Chinese Economy in crisis, State capacity and tax reform*, An East Gate Book, M.E. Sharpe, New York, 285 p
- WEEKS J. (1981), *Capital and exploitation*, Princeton University Press, Princeton, 223 p.
- WEI Yehua D. (2000), *Regional development in China : states, globalization, and inequality*, Routledge, Londres, 34 p.
- WEI Li, BIN Xu (2003), « Trade foreign investment, and China's wage inequality », China Europe international Business School, mars, www.ceibs.edu
- WEIJIAN Shan (2006a), « The World Bank's China delusions », *Far Eastern Economic Review*, septembre, pp. 29-32
- WEIJIAN Shan (2006b), « China's low-profit growth model », *Far Eastern Economic Review*, novembre, pp. 23-28
- WERNECK SODRÉ N. (1964), *História da burguesia brasileira*, Editora Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 418 p.
- WERNECK SODRÉ N. (1968), *Formação histórica do Brasil*, Editora Brasiliense, São Paulo, 415p.
- WICKSELL K. (1936), *Interest and prices : a study of the causes regulating the value of money*, MacMillan, Londres, 219 p.
- WI JINGLIAN (2006), « Does China need to change its industrialization path », *East Asian Visions, Perspectives on economic development*, World Bank, pp. 205-233
- WILLIAMS E. (1968), *Capitalisme et esclavage*, Présence Africaine, Paris, 252 p.
- WILMOTS A. (1997), *La Chine économique en l'an 2000*, L'Harmattan, Paris, 224 p.

- WITTFOGEL K. (1977), *Le despotisme oriental*, Editions de Minuit, Paris, 655 p.
- WOOD A. (1994), *North-South trade, employment and inequality*, Oxford University Press, Oxford, 470 p.
- WOOD A. (1997), « Openness and wage inequality in developing countries : the Latin American challenge to East Asian conventional wisdom », *The World Bank Economic Review*, Vol. 11, n° 1, janvier, pp. 33-57
- WORLD BANK (1997), *China 2020*, World Bank, Washington, 161 p.
- WORLD BANK (2006 a), *Dancing with giants: China, India and the global economy*,
<http://web.worldbank.org>
- WORLD BANK (2006 b), *Poverty reduction and growth. Virtuous and vicious cycles*,
<http://web.worldbank.org>
- WORLD BANK (2006 c), *China Quarterly Update*, août,
<http://download.china.cn/ch/pdf/cqu08-06.pdf>
- WORLD BANK (2007), *An East Asia Renaissance : ideas for economic growth*,
<http://web.worldbank.org>
- WU YANRUI (1996), *Productive performance in Chinese enterprises*, Macmillan Press, Londres, 188 p.
- WU YANRUI (1999), *Foreign direct investment and economic growth in China*, New Horizons in International Business, Leeds, 231 p.
- WU YANRUI (2004), *China's economic growth : a miracle with chinese characteristics*, Routledge, Londres, 143 p.
- XIAOJUAN J. (2003), *FDI in China : contributions to growth, restructuring and competitiveness*, Nova Science, New York, 242 p.
- YAFFE D. (1973), « The Marxian theory of crisis, capital and the State », *Economic and Society*, mai, pp.186-432
- ZHANG K. HONGLIN (2006), *China as the world factory*, Routledge, Londres, 280 p.
- ZHANG XIAOHE (2001), « L'inégalité croissante des revenus en Chine et ses causes », in Centre Tricontinental, *Socialisme et marché : Chine, Vietnam et Cuba*, L'Harmattan, Paris, pp.125-143

INDEX DES TABLEAUX

Tableau 1: Part des différents secteurs de l'industrie brésilienne, en pourcentage de la valeur de la production totale (1920-1990).....	109
Tableau 2: Part des différents secteurs dans l'investissement public chinois (1949-1985).....	152
Tableau 3 : Evolution de l'emploi, en millions de travailleurs, par secteur dans l'économie brésilienne (1990-2001).....	183
Tableau 4 : Evolution des inégalités en Chine (1978-2007)	198
Tableau 5 : Evolution des inégalités au Brésil (1979-2006)	198
Tableau 6 : Croissance des exportations par région au Brésil, en pourcentage (1960-2004).....	207
Tableau 7 : Composition du revenu moyen en 2006 au Brésil, pour les 50% les plus pauvres et les 10% les plus riches	217
Tableau 8 : Capacités de production oisives (en pourcentage des capacités de production) dans le secteur manufacturier chinois en 1999	258
Tableau 9 : Equipement en biens durables en Chine, en pourcentage (1997-2005).....	273
Tableau 10 : Equipement en biens durables des ménages urbains chinois classés par tranches de revenus en 2007, en pourcentage	273
Tableau 11 : Equipement en biens durables des ménages brésiliens classés par tranches de revenus en 2006, en pourcentage	273
Tableau 12 : Distribution du revenu à Taiwan (1964-2006)	293
Tableau 13: Part dans le revenu national brésilien des différentes couches de revenus, en pourcentage (1960-2006).....	309
Tableau 14 : Productivité du travail, intensité capitaliste et productivité globale des facteurs en Chine (1980-2004).....	404
Tableau 15: Taux d'intérêt moyen au Brésil pour différentes opérations bancaires	414
Tableau 16 : Dépôts et emprunts bancaires des entreprises chinoises en milliards de yuans (2001-2005) 438	

INDEX DES FIGURES

Figure 1 : Variation de l'emploi, en pourcentage, en Chine entre 2001 et 2006.....	107
Figure 2 : Variation annuelle du PIB en pourcentage au Brésil (1945-2007)	110
Figure 3 : Croissance du PIB et taux d'investissement en Chine et au Brésil (1995-2007).....	112
Figure 4 : Solde de la balance des transactions courantes de la Chine, en millions de dollars (1982-2006)	119
Figure 5 : Structure des exportations industrielles de la Chine, en pourcentage des exportations manufacturières (1992 et 2005)	120
Figure 6 : Rapport valeur de la transformation industrielle / valeur brute de la production industrielle au Brésil (1996-2007)	121
Figure 7 : Principaux produits exportés par le Brésil en 2007, en pourcentage des exportations	123
Figure 8 : Balance commerciale du Brésil par intensité technologique des biens manufacturés échangés, en millions de dollars (2002-2007)	124
Figure 9 : Personnel employé par l'industrie de transformation brésilienne, base 100 en 2006 (1991-2008)	125
Figure 10 : Evolution de la valeur ajoutée et emploi en Chine (1990-2002)	126
Figure 11 : Solde commercial brésilien en 2006, selon l'intensité technologique et l'origine du capital, en millions de dollars	141
Figure 12 : Part de l'industrie lourde et de l'industrie légère dans la production industrielle chinoise, en pourcentage (1979-2006)	152
Figure 13 : Part des exportations chinoises de moyenne-haute technologie, en pourcentage de l'ensemble des exportations (1992 et 2005)	156
Figure 14 : Exportations de la Chine après assemblage, en pourcentage du PIB (1993-2006).....	157
Figure 15 : Qualité-prix des produits exportés par la Chine (2007).....	158
Figure 16 : Evolution du travail formel et informel, en pourcentage de l'emploi total, dans l'économie brésilienne (1990-2007)	167
Figure 17 : Pauvreté et type d'activité : répartition des ménages pauvres brésiliens (revenu inférieur à 1,50 dollars par jour) selon l'activité du chef de famille (2003)	167
Figure 18 : Emploi urbain par type d'entreprise en Chine, en millions de travailleurs (1992-2006).....	168

Figure 19 : Salaire annuel moyen en Chine, en dollars (1996-2006).....	174
Figure 20 : Salaire annuel moyen au Brésil, en dollars (1996-2006).....	175
Figure 21 : Salaire annuel moyen en Chine et au Brésil, comparé à celui du Mexique et des Etats-Unis, en dollars (1996-2006).....	176
Figure 22 : Revenu moyen rural et urbain en Chine, en yuans (1978-2006).....	201
Figure 24 : Part des inégalités urbaines et rurales dans les inégalités nationales en Chine (1990 et 2006).....	203
Figure 25 : Distribution des revenus urbains en Chine, base 100 (1992-2005).....	203
Figure 26 : Part des salaires dans la valeur ajoutée de l'industrie chinoise (1996-2004).....	205
Figure 27 : Part de l'investissement et de la consommation, en pourcentage du PIB, en Chine (2000-2006).....	205
Figure 28 : Evolution du solde commercial du Nordeste, en millions de dollars (1960-2004).....	208
Figure 29 : Evolution de l'indice Gini au Brésil (1977-2006).....	209
Figure 30 : Comparaison du revenu national calculé par la Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), la Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) et le Sistema de Contas Nacionais (SCN).....	210
Figure 31 : Taux d'inflation au Brésil en pourcentage (1980-2007).....	211
Figure 32 : Taux d'inflation (indice IPCA) au Brésil en pourcentage (1996-2007).....	212
Figure 33 : Solde primaire de l'Etat brésilien, en pourcentage du PIB (1996-2008).....	218
Figure 34 : Diminution des dépenses sociales au Brésil, entre 2004 et 2007.....	218
Figure 35 : Décomposition des inégalités de revenus en Chine, en pourcentage (1952-1999).....	224
Figure 36 : Revenus du gouvernement central et des gouvernements locaux, en pourcentage du revenu total (1978-2006).....	226
Figure 37 : Dépenses du gouvernement central et des gouvernements locaux, en pourcentage des dépenses totales (1978-2006).....	226
Figure 38 : Revenus et dépenses du gouvernement chinois en pourcentage du PIB (1978-2006).....	228
Figure 39 : Solde budgétaire de l'Etat chinois en pourcentage du PIB (1978-2006).....	228
Figure 40 : Epargne des ménages, des entreprises et de l'Etat en Chine, en pourcentage du PIB (1980-2006).....	246
Figure 41 : Utilisation des capacités de production dans l'industrie brésilienne en pourcentage (1970-2007).....	261
Figure 42 : Taux de change effectif réel du real (1995-2007).....	262
Figure 43 : Exportations et importations du Brésil (1995-2007).....	262
Figure 44 : Participation des composants du stock de capital fixe total au Brésil (1950-2004).....	263
Figure 45 : Salaire moyen mensuel coréen, en wons (1970-2000).....	290
Figure 46 : Taux de profit en Corée (1970-2000).....	290
Figure 47 : Taux d'investissement en Corée du Sud et à Taiwan (1994-2006).....	294
Figure 48 : Revenu moyen des six déciles les plus pauvres au Brésil, en pourcentage du revenu mensuel moyen national (1976-2005).....	310
Figure 49 : Revenu moyen des 7 ^{ème} , 8 ^{ème} et 9 ^{ème} déciles les plus riches au Brésil, en pourcentage du revenu mensuel moyen national (1976-2005).....	310
Figure 50 : Revenu moyen du décile le plus riche au Brésil, en pourcentage du revenu mensuel moyen national (1976-2005).....	311
Figure 51 : Revenu urbain moyen disponible par décile en Chine, en pourcentage du revenu mensuel moyen urbain national (1995-2005).....	313
Figure 52 : Masse salariale chinoise en pourcentage du PIB (1978-2006).....	350
Figure 53 : Consommation des ménages chinois en pourcentage du PIB (1978-2006).....	351
Figure 54 : Masse salariale brésilienne en pourcentage du PIB (1950-2006).....	352
Figure 55 : Consommation des ménages brésiliens en pourcentage du PIB (1950-2006).....	352
Figure 56 : Part des salaires dans la valeur ajoutée des pays du G7, en pourcentage (1960-2006).....	396
Figure 57 : Part du profit américain en provenance de l'étranger (1948-2004).....	397
Figure 58 : Taux de profit en pourcentage aux Etats-Unis (—) et dans trois pays européens : Allemagne, France, Royaume-Uni (— —).....	399
Figure 59 : Taux de formation brute de capital fixe, en pourcentage du PIB, en Chine (1978-2007).....	400
Figure 60 : Taux de formation brute de capital fixe, en pourcentage du PIB, au Brésil (1947-2007).....	401
Figure 61 : Pertes des entreprises chinoises en milliards de yuans (1995-2006).....	403
Figure 62 : Taux d'intérêt en Chine (2003-2008).....	408
Figure 63 : Taux de formation brute de capital fixe au Brésil à prix courants et constants (1970-2007).....	410
Figure 64 : Part de la construction résidentielle et des biens d'équipement dans le stock de capital fixe au Brésil, en pourcentage (1950-2005).....	412

Figure 65 : Taux d'intérêt moyen et spread pour les emprunts des personnes juridiques et physiques au Brésil (2006-2007)	413
Figure 66 : Taux d'intérêt réel de court terme Selic (1995-2007).....	415
Figure 67 : Opérations de crédit effectuées au Brésil en pourcentage du PIB (2000-2008)	416
Figure 68 : Taux d'intérêt nominaux aux Etats-Unis (1953-2005)	417
Figure 69 : Productivité du travail au Brésil (1950-2005)	420
Figure 70 : Productivité du capital au Brésil (1950-2005)	421
Figure 71 : Composition organique du capital au Brésil (1950-2005)	421
Figure 72 : Prix de l'investissement fixe en biens d'équipement au Brésil, relativement au prix des biens de consommation finale, 1970 = 1 (1970-2005)	422
Figure 73 : Formation brute de capital fixe (FBCF), et FBCF orientée vers l'achat de biens d'équipement, base 10 en 1947 (1947-2007)	424
Figure 74 : Productivité du capital en Chine (1978-2005)	424
Figure 75 : Productivité du travail en Chine (1978-2005)	425
Figure 76 : Composition organique du capital en Chine (1978-2005)	425
Figure 77 : Productivité du capital en Inde et en Chine (1978-2003)	427
Figure 78 : Taux de profit (en pourcentage) en Chine et en Inde (1980-2003)	428
Figure 79 : Taux de profit en Chine (1978-2005)	429
Figure 80 : Taux de profit au Brésil (1950-2005)	430
Figure 81 : Taux d'exploitation en Chine (1978-2005).....	430
Figure 82 : Taux d'exploitation au Brésil (1950-2005).....	431
Figure 83 : Profits industriels et marges industrielles en Chine (1990-2005)	435
Figure 84 : Taux de marge des entreprises chinoises (2000-2005)	436
Figure 85 : Financement de l'investissement en Chine, en pourcentage (2004-2007).....	437
Figure 86 : Croissance des dépôts et des crédits en Chine (1998-2007)	438
Figure 87 : Dette publique nette, interne et externe, au Brésil en pourcentage du PIB (1991-2007).....	443
Figure 88 : Revenus de la propriété au Brésil en pourcentage du revenu national brut (1995-2005)	444
Figure 89 : Intérêts de la dette publique brésilienne, en pourcentage du PIB (2000-2008)	445
Figure 90 : Indice boursier aux bourses de Shenzhen et de Shanghai (2005-2008).....	447
Figure 91 : Investissement chinois en biens d'équipement et dans la construction (résidentielle et non-résidentielle) en pourcentage de l'investissement total (1995-2006)	448
Figure 92 : Croissance des prix de l'immobilier et inflation, en pourcentage, en Chine (1998-2007).....	448
Figure 93 : Dépenses de l'Etat brésilien en 2006	458
Figure 94 : Capacités de production oisives au Brésil, en pourcentage des capacités de production (1970-2007)	469
Figure 95 : Dette externe de la Chine, par débiteur, en milliards de dollars (2001-2007)	479
Figure 96 : Appréciation du yuan, base 100 en janvier 2005 (2005-2008)	479
Figure 97 : Evolution des exportations et des importations chinoises, en milliards de dollars (2004-2007)	480

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	1
INTRODUCTION	2
I. LE PROCESSUS D'ACCUMULATION, RESPONSABLE D'UN ACCROISSEMENT DES INEGALITES .	27
A. Les raisons historiques du dualisme	27
1. L'évolution du mode de production capitaliste	27
a. La naissance du mode de production capitaliste au Centre	27
LES TERMES DU DEBAT.....	27
L'évolution des modes de production chez Marx	27
<i>Les modes de production chez Marx</i>	<i>27</i>
<i>Le passage du féodalisme au capitalisme</i>	<i>29</i>
Le rôle des facteurs extérieurs ?	30
<i>L'essor du commerce international.....</i>	<i>30</i>
<i>La « face cachée du féodalisme ».....</i>	<i>31</i>
LES CONTRADICTIONS INTERNES DU MODE DE PRODUCTION FEODAL	33
L'évolution des forces productives.....	33
<i>Le rôle actif de la classe féodale ?</i>	<i>33</i>
<i>Classe féodale, prolétarisation, et capital commercial.....</i>	<i>34</i>
La modification des rapports de production.....	36
<i>Capital commercial contre capital industriel.....</i>	<i>36</i>
<i>Le rôle de l'Etat</i>	<i>37</i>
b. Le mode de production capitaliste en Chine et au Brésil	39
LE ROLE DES FACTEURS EXTERIEURS	39
La rencontre entre le mode de production asiatique et le capitalisme.....	39
<i>Une présentation du mode de production asiatique.....</i>	<i>39</i>
<i>L'impact des puissances étrangères au XIX^e siècle</i>	<i>41</i>
La colonisation du Brésil	42
<i>Un mode de production féodal ?</i>	<i>42</i>
<i>Colonisation et mode de production capitaliste.....</i>	<i>45</i>
UNE MODIFICATION DES FORCES PRODUCTIVES ?	47
Bourgeoisie et mode de production asiatique.....	47
<i>La survie du mode de production asiatique</i>	<i>47</i>
<i>L'essor de la « bourgeoisie » chinoise.....</i>	<i>50</i>
Un mode de production capitaliste « incomplet » au Brésil.....	52
<i>Les restes de l'ancien mode de production</i>	<i>52</i>
<i>Les liens entretenus entre l'ancienne classe dirigeante et la bourgeoisie industrielle</i>	<i>54</i>

c. L'impact de la croissance sur les inégalités	56
L'IMPACT DE LA CROISSANCE SUR LES INEGALITES AU CENTRE	56
La hausse des inégalités dans les débuts de l'industrialisation	56
<i>L'opposition villes/campagne</i>	56
<i>L'opposition salariés/entrepreneurs</i>	58
Une baisse des inégalités dès les années 1920	59
<i>L'urbanisation</i>	59
<i>Le rôle de l'Etat</i>	60
CROISSANCE ET HAUSSE DES INEGALITES EN PERIPHERIE	61
L'accroissement du dualisme	61
<i>Un cheminement économique « à la Rostow » ?</i>	61
<i>Ou une accentuation du dualisme</i>	63
Une hausse des inégalités dans une structure socio-économique spécifique	64
<i>Le cas des nouveaux pays industrialisés asiatiques</i>	64
<i>Des structures socio-économiques différentes</i>	65
d. Des inégalités nécessaires dans le cadre d'une industrialisation tardive	66
DES APPORTS CONSIDERABLES EN CAPITAUX	66
Le rôle des classes moyennes au Centre	66
<i>Le rôle des anciennes classes dominantes</i>	66
<i>Classes moyennes et industrialisation</i>	68
Le rôle des « classes privilégiées » en Périphérie	69
<i>Une augmentation historique des capitaux nécessaires</i>	69
<i>L'impossibilité pour les classes moyennes d'investir, et le rôle des classes supérieures</i>	70
UNE DEMANDE SPECIFIQUE DE LA PART DES CLASSES PRIVILEGIEES.....	71
Une consommation de biens de luxe	71
<i>L'imitation des modes de vie du Centre</i>	71
<i>Le blocage du processus d'accumulation</i>	73
La remontée de l'échelle industrielle	74
<i>Une épargne importante malgré la présence d'une forte propension à consommer</i>	74
<i>Le rattrapage technologique</i>	75
2. Le rattrapage technologique en Chine et au Brésil	78
a. Le débat sur les technologies appropriées	78
LE RETARD TECHNOLOGIQUE DE LA PERIPHERIE.....	78
L'accumulation d'un retard technologique	78
<i>La division internationale du travail dans les débuts de l'ère industrielle</i>	78
<i>Les problèmes engendrés par la division internationale du travail</i>	80
Les difficultés du rattrapage	82
<i>Un manque de capitaux ?</i>	82
<i>La place des inégalités</i>	83
LA NECESSITE D'UTILISER DES « TECHNOLOGIES APPROPRIEES ?	85
Une sur-utilisation ou une sous-utilisation de capital ?	85
<i>La dépendance technologique</i>	85
<i>La formation d'une économie duale</i>	88

Une sous-utilisation de la main d'oeuvre.....	90
<i>Des technologies appropriées pour en finir avec le dualisme.....</i>	90
<i>La nécessité d'élargir le marché intérieur.....</i>	92
b. Un rattrapage technologique indispensable.....	94
AVANTAGE ABSOLU CONTRE AVANTAGE COMPARATIF	94
La nécessité de s'adapter à la demande internationale.....	94
<i>Les avantages du rattrapage technologique.....</i>	94
<i>Demande internationale et industries intensives en capital.....</i>	95
La nécessité de protéger la production nationale	97
<i>La concurrence des importations du Centre et de la Périphérie.....</i>	97
<i>Le rôle des institutions.....</i>	98
LA NECESSITE DE CONTRER LA BAISSSE DU TAUX DE PROFIT	100
Une hausse de la productivité dans l'industrie nationale.....	100
<i>Hausse de la productivité et plus-value extra.....</i>	100
<i>La concurrence internationale.....</i>	101
La possibilité de profiter du dualisme économique.....	102
<i>Le maintien des secteurs « retardataires ».....</i>	102
<i>La double accumulation primitive au niveau international.....</i>	103
c. L'explication des parcours divergents de la Chine et du Brésil.....	105
LE « RETARD » DE LA CHINE	105
L'ouverture tardive de la Chine.....	105
<i>La période antérieure à 1979.....</i>	105
<i>L'ouverture de 1979.....</i>	106
Un retard de la Chine vis-à-vis du Brésil ?	108
<i>L'avance brésilienne.....</i>	108
<i>Un rattrapage rapide du retard de la Chine.....</i>	110
LA POSITION DE LA CHINE PREFERABLE A CELLE DU BRESIL ?.....	111
L'essor de la Chine face à la stagnation du Brésil.....	111
<i>Croissance chinoise contre stagnation brésilienne.....</i>	111
<i>Les raisons de la stagnation brésilienne.....</i>	113
L'évolution de la Chine vue à travers l'évolution brésilienne	114
<i>Les difficultés du rattrapage technologique chinois.....</i>	114
<i>Les raisons de l'essoufflement du processus de rattrapage technologique.....</i>	115
d. Dualisme et rattrapage technologique.....	117
LA PLACE DE LA CHINE ET DU BRESIL DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL	117
L'essor de la Chine.....	117
<i>Une production de biens à forte valeur ajoutée.....</i>	117
<i>Des exportations de biens à forte valeur ajoutée.....</i>	119
La stagnation du Brésil.....	121
<i>Une « désindustrialisation relative » ?.....</i>	121
<i>La place du Brésil dans le commerce international.....</i>	122

L'ABSENCE DE RATTRAPAGE POUR LES SECTEURS RETARDATAIRES	124
La formation d'une main d'œuvre excédentaire	124
<i>Au Brésil.....</i>	<i>124</i>
<i>En Chine.....</i>	<i>126</i>
L'élargissement du fossé entre secteurs retardataires et secteurs à la pointe de la technologie.....	128
<i>L'impossibilité pour les secteurs retardataires de rattraper leur retard</i>	<i>128</i>
<i>Les risques pour l'économie</i>	<i>129</i>
B. Les inégalités aujourd'hui en Chine et au Brésil	132
1. Les inégalités sectorielles	132
a. La remontée de l'échelle industrielle	132
L'ESSOR DES SECTEURS A LA POINTE DE LA TECHNOLOGIE.....	132
Les acteurs du rattrapage technologique	132
<i>Le rôle de l'Etat</i>	<i>132</i>
<i>Le rôle des classes sociales dominantes.....</i>	<i>134</i>
Le rôle du marché national et des exportations.....	135
<i>La consommation nationale de biens durables</i>	<i>135</i>
<i>Des exportations indispensables</i>	<i>136</i>
L'APPORT DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS	137
Des « enclaves » au sein du Brésil et de la Chine.....	137
<i>Les liens noués avec les entreprises nationales</i>	<i>137</i>
<i>Une faible création de valeur ajoutée</i>	<i>140</i>
IDE et hausse des inégalités.....	142
<i>Inégalités de revenus et inégalités régionales.....</i>	<i>142</i>
<i>Une faible diffusion technologique.....</i>	<i>144</i>
b. Une discussion sur la croissance déséquilibrée.....	145
CROISSANCE EQUILIBREE CONTRE CROISSANCE DESEQUILIBREE	145
La croissance équilibrée.....	145
<i>La présentation des thèses sur la croissance équilibrée</i>	<i>145</i>
<i>La critique de ces thèses.....</i>	<i>146</i>
La croissance déséquilibrée	148
<i>La présentation des thèses sur la croissance déséquilibrée</i>	<i>148</i>
<i>La critique de ces thèses.....</i>	<i>150</i>
LES ECHECS ET LES REUSSITES DE LA CROISSANCE DESEQUILIBREE EN CHINE ET AU BRESIL	151
Les « linkage effects » en Chine et au Brésil	151
<i>Une croissance déséquilibrée en Chine et au Brésil</i>	<i>151</i>
<i>Les linkage effects</i>	<i>155</i>
L'impact de ce mode de développement sur la croissance économique	157
<i>Echec brésilien contre réussite chinoise ?</i>	<i>157</i>
<i>Des rapports différents à l'investissement</i>	<i>160</i>

c. L'essor des secteurs retardataires	164
LE DEVELOPPEMENT INELUCTABLE DE CES SECTEURS SOUS DES MODES DE PRODUCTION « HYBRIDES ».....	164
Anciens ou nouveaux secteurs de production ?	164
<i>Des traits communs avec les modes de production antérieurs.....</i>	<i>164</i>
<i>Des caractéristiques nouvelles.....</i>	<i>165</i>
Préserver les intérêts des classes dominantes issues des modes de production antérieurs	168
<i>Une hybridation indispensable des modes de production</i>	<i>168</i>
<i>Le rôle des classes dominantes</i>	<i>170</i>
L'ESSOR DE CES SECTEURS, INDISPENSABLE AU DEVELOPPEMENT DU MODE DE PRODUCTION CAPITALISTE	171
Assurer la naissance des secteurs les plus modernes.....	171
<i>Des apports de capitaux importants.....</i>	<i>171</i>
<i>Une demande de biens de luxe</i>	<i>172</i>
Maintien d'une forte rentabilité dans les secteurs les plus modernes.....	173
<i>Des matières premières et des biens intermédiaires à faible coût</i>	<i>173</i>
<i>Le maintien de bas salaires</i>	<i>174</i>
(Remise en cause de l'effet Balassa-Samuelson	178)
d. Les problèmes engendrés par l'essor des secteurs retardataires.....	179
LA BAISSÉ DE PRODUCTIVITÉ DES SECTEURS RETARDATAIRES.....	180
Industrialisation et productivité.....	180
<i>Industrialisation et hausse de la productivité au Centre.....</i>	<i>180</i>
<i>Industrialisation et baisse de la productivité en Périphérie.....</i>	<i>181</i>
Un écart croissant entre ces secteurs et la sphère la plus productive de l'économie	184
<i>Un retard dans l'adoption d'innovations agricoles</i>	<i>184</i>
<i>Une faible productivité irréversible</i>	<i>186</i>
LES RISQUES DE CE DUALISME ECONOMIQUE	188
Une dépendance accrue, notamment dans le secteur agricole.....	188
<i>La dégradation environnementale.....</i>	<i>188</i>
<i>Faible productivité et conséquences</i>	<i>190</i>
Un dualisme difficilement réversible	193
<i>Un fossé croissant entre ces secteurs et les secteurs les plus modernes</i>	<i>193</i>
<i>La hausse des inégalités.....</i>	<i>194</i>
2. Inégalités sociales et ouverture économique	197
a. L'évolution des inégalités régionales et sociales en Chine et au Brésil.....	198
LA CHINE : UNE CROISSANCE EXPONENTIELLE DES INEGALITES.....	198
L'évolution historique des inégalités régionales	198
<i>La hausse des inégalités régionales en Chine</i>	<i>198</i>
<i>Le creusement du fossé entre la ville et la campagne</i>	<i>199</i>
Migrations régionales et inégalités.....	201
<i>L'exode rural chinois</i>	<i>201</i>
<i>La situation des migrants et les inégalités urbaines</i>	<i>203</i>

LE BRÉSIL : UNE BAISSÉ DES INÉGALITÉS RÉCENTE DANS UN PAYS EXTREÊMEMENT INÉGALITAIRE	206
La baisse récente des inégalités régionales	206
<i>La hausse des inégalités régionales durant le processus d'accumulation</i>	<i>206</i>
<i>La baisse récente des inégalités régionales et explications</i>	<i>207</i>
La baisse des inégalités sociales depuis la fin des années 1990 ?	208
<i>La baisse des inégalités de revenus</i>	<i>208</i>
<i>Les raisons structurelles de la baisse des inégalités de revenus</i>	<i>211</i>
b. Le rôle de l'État dans l'évolution des inégalités en Chine et au Brésil.....	215
LE BRÉSIL : UNE POLITIQUE ÉTATIQUE EN FAVEUR DES PLUS PAUVRES OU DES PLUS RICHES ?	215
Des aides aux plus démunis ?	215
<i>Des politiques ciblées en faveur des plus pauvres</i>	<i>215</i>
<i>Les lacunes de la politique sociale</i>	<i>216</i>
Des politiques en faveur des plus riches	219
<i>Un retour sur la formation des classes dominantes brésiliennes</i>	<i>219</i>
<i>« Comportement rentier » de la bourgeoisie brésilienne et hausse des inégalités.....</i>	<i>219</i>
LA CHINE : RETRAIT DU POUVOIR CENTRAL ET HAUSSE DES INÉGALITÉS	221
Un retrait de l'État du processus d'accumulation.....	221
<i>Une hausse du taux d'exploitation liée à la prise de pouvoir du PCC.....</i>	<i>221</i>
<i>Une hausse du taux d'exploitation due à l'ouverture économique</i>	<i>222</i>
Le poids des administrations locales.....	224
<i>Centralisation et hausse des inégalités</i>	<i>224</i>
<i>Décentralisation récente et hausse des inégalités</i>	<i>225</i>
c. Ouverture économique et inégalités.....	229
OUVERTURE ET BAISSÉ DES INÉGALITÉS ?	230
La thèse d'Adrian Wood.....	230
<i>La théorie HOS et son prolongement par Adrian Wood</i>	<i>230</i>
<i>Une vérification de la théorie de Wood en Asie ?</i>	<i>231</i>
Inégalités de revenus et ouverture économique	233
<i>Travail qualifié contre travail non qualifié</i>	<i>233</i>
<i>Travail formel contre travail informel. Poids du chômage</i>	<i>235</i>
OUVERTURE ET HAUSSE DES INÉGALITÉS	236
Les inégalités régionales.....	236
<i>Une baisse des inégalités régionales ?.....</i>	<i>236</i>
(Libéralisation, et baisse de la pauvreté et des inégalités à l'échelle mondiale	237)
<i>L'évolution des inégalités régionales en Chine et au Brésil</i>	<i>239</i>
Des inégalités opposant le travail et le capital.....	240
<i>Hausse des profits et maintien de bas salaires.....</i>	<i>240</i>
<i>Libéralisation économique et hausse des inégalités en Chine et au Brésil</i>	<i>241</i>
d. L'impact des inégalités sur la croissance	242
INÉGALITÉS ET OFFRE DE CAPITAUX.....	242
Une offre supérieure de capitaux	242
<i>Premiers pas dans l'industrialisation et apports de capitaux.....</i>	<i>242</i>
<i>La thèse de Kaldor</i>	<i>243</i>

Inégalités et baisse de l'offre de capitaux	245
<i>Inégalités et faible taux d'épargne</i>	245
<i>Inégalités et baisse de l'investissement</i>	247
INEGALITES ET INCITATIONS A INVESTIR.....	248
Inégalité et hausse des incitations.....	248
<i>Les motifs « psychologiques »</i>	248
<i>Le rôle des politiques redistributives</i>	250
Inégalité et baisse de l'investissement	251
<i>Instabilité politique et capital humain insuffisant</i>	251
<i>Le manque de débouchés.....</i>	252
II. LES INEGALITES, ENTRAVES AU PROCESSUS D'ACCUMULATION	257
A. Les phénomènes de surproduction.....	257
1. Inégalités et surproduction.....	257
a. La surproduction industrielle en Chine et au Brésil	257
LES PROBLEMES DE SURPRODUCTION EN CHINE ET AU BRESIL.....	257
L'actualité des phénomènes de surproduction en Chine et au Brésil	257
<i>Un phénomène récurrent en Chine</i>	257
<i>Un retour historique sur les phénomènes de surproduction au Brésil.....</i>	259
Des rapports pourtant différents à l'investissement.....	263
<i>Le ralentissement du processus d'accumulation au Brésil</i>	263
<i>Un taux d'investissement « excessif » en Chine ?</i>	265
DES REMEDES A CES PHENOMENES DE SURPRODUCTION ?	266
Agir sur le volume de l'offre.....	266
<i>La possibilité de freiner le processus d'accumulation ?</i>	266
<i>(Impact de l'appréciation du yuan sur le marché intérieur chinois.....</i>	268)
<i>Ou la nécessité d'agir uniquement sur la production de certains secteurs ?.....</i>	269
Agir sur le niveau de la demande.....	270
<i>Le rôle des exportations</i>	270
<i>Le rôle du marché intérieur</i>	271
b. Surproduction et inégalités.....	275
LES INEGALITES RESPONSABLES DES PHENOMENES DE SURPRODUCTION.....	275
Une remontée rapide de l'échelle industrielle.....	275
<i>Des inégalités indispensables.....</i>	275
<i>Les classes dominantes à l'origine d'une demande de biens de luxe.....</i>	276
La déconnexion entre l'évolution de l'offre et de la demande.....	278
<i>Une forte augmentation de l'intensité capitaliste</i>	278
<i>Des inégalités à l'origine d'une trop forte accumulation</i>	279
DES PHENOMENES INELUCTABLES DANS DES PAYS COMME LA CHINE OU LE BRESIL.....	280
Le cas des nouveaux pays industrialisés asiatiques	280
<i>Une remontée progressive de l'échelle industrielle</i>	280
<i>Le rôle du marché intérieur</i>	282

Les différences entre le cas des NPI asiatiques et celui de la Chine et du Brésil.....	283
<i>Les particularités des nouveaux pays industrialisés</i>	283
<i>L'impossibilité pour la Chine et le Brésil de suivre le même cheminement économique.....</i>	284
c. La possibilité d'élever les salaires, exemple de l'Asie ?.....	286
LES PROBLEMES POSES PAR LE « MODELE ASIATIQUE »	286
Les spécificité des nouveaux pays industrialisés asiatiques	286
<i>Un mode de production capitaliste à part entière.....</i>	286
<i>Une nécessaire intégration au système capitaliste mondial.....</i>	287
L'inéluabilité de la crise de 1997.....	289
<i>Structure sociale faiblement inégalitaire et baisse du taux de profit</i>	289
<i>Le déclenchement de la crise asiatique</i>	290
LA REMISE EN CAUSE ACTUELLE DU « MODELE ASIATIQUE »	292
Hausse des inégalités et blocage de l'accumulation	292
<i>La hausse des inégalités comme conséquence de la crise.....</i>	292
<i>Le ralentissement de la formation brute de capital fixe</i>	293
La remise en cause du mode de production capitaliste.....	294
<i>Une hausse des inégalités comme remède à la crise ?.....</i>	294
<i>La remise en cause du mode de production capitaliste.....</i>	296
d. Consommation des plus riches et essor d'une « troisième demande »	297
LA FORMATION DU CONCEPT DE TROISIEME DEMANDE	298
La résolution des problèmes de surproduction.....	298
<i>Des problèmes liés à la remontée de l'échelle industrielle</i>	298
<i>L'essor d'une « troisième demande ».....</i>	299
Les problèmes posés par ce concept.....	300
<i>Le développement du travail improductif.....</i>	300
<i>L'essor de l'industrie de biens durables</i>	303
LA PRESENCE D'UNE TROISIEME DEMANDE EN CHINE ET AU BRESIL	304
Troisième demande et structure sociale de la Chine et du Brésil.....	304
<i>Industrialisation et alliance de classes particulière.....</i>	304
<i>Les risques de remise en cause des modes de production chinois et brésilien.....</i>	306
La remise en question actuelle de cette théorie.....	308
<i>L'évolution des revenus au Brésil</i>	308
<i>Le cas de la Chine</i>	312
2. Une surproduction inévitable	315
a. Les crises de surproduction dans l'histoire.....	315
UNE DECONNEXION TEMPORAIRE ENTRE L'EVOLUTION DE L'OFFRE ET CELLE DE LA DEMANDE	315
La loi de Say.....	315
<i>La présentation de la loi de Say</i>	315
<i>La primauté de la loi de Say jusqu'à la période de l'entre-deux-guerres</i>	316
Les critiques de la loi de Say.....	317
<i>Des oppositions dès le XIX^e siècle.....</i>	317
<i>Les remèdes à la crise et la réponse keynésienne</i>	318

UN PROBLEME INELUCTABLE DU MODE DE PRODUCTION CAPITALISTE.....	320
La thèse de Luxembourg	320
<i>La critique des théories précédentes</i>	<i>320</i>
<i>La présentation de la thèse de Rosa Luxemburg.....</i>	<i>322</i>
Les liens entre la théorie de Luxembourg et les écrits de Marx	325
<i>La possibilité de remédier aux crises économiques ?</i>	<i>325</i>
<i>Les phénomènes de surproduction chez Marx.....</i>	<i>326</i>
b. Les critiques de la thèse de Luxembourg	327
LES SOLUTIONS APPORTEES AU PROBLEME DE LUXEMBOURG	328
Une évolution particulière des sections de production.....	328
<i>Le développement de la section I</i>	<i>328</i>
(Les critiques de Boukharine adressées à la thèse de Luxembourg	330)
<i>Des problèmes réservés à la sphère de production</i>	<i>331</i>
L'évolution de la composition organique	333
<i>La possibilité de maintenir la composition organique du capital (Jacques Valier).....</i>	<i>333</i>
<i>La critique de la thèse de Valier</i>	<i>335</i>
L'EVOLUTION DU CAPITALISME REFUTANT LA THESE DE LUXEMBOURG	337
Un commerce avec les « pays en développement » de plus en plus restreint.....	337
<i>Le rôle limité de la Périphérie</i>	<i>337</i>
<i>L'explication de cette évolution par la théorie de Luxembourg.....</i>	<i>339</i>
La possibilité d'augmenter la demande intérieure	339
<i>Une hausse des salaires pour lutter contre la surproduction</i>	<i>339</i>
<i>La consommation de personnes tierces</i>	<i>340</i>
c. La thèse de Luxembourg appliquée à la Chine et au Brésil	343
L'EVOLUTION PARTICULIERE DU PROCESSUS D'ACCUMULATION EN CHINE ET AU BRESIL.....	343
Une accumulation extrêmement forte	343
<i>Entrée tardive dans l'industrialisation et rattrapage technologique</i>	<i>343</i>
<i>Des moyens importants indispensables pour stimuler l'appareil productif.....</i>	<i>344</i>
Une forte hausse de la composition organique du capital.....	346
<i>Les secteurs concernés par cette forte accumulation</i>	<i>346</i>
<i>Hausse de la composition organique et surproduction</i>	<i>347</i>
DES PROBLEMES DE SURPRODUCTION RENFORCES.....	350
Inégalités et surproduction de biens durables	350
<i>Evolution des salaires et de la productivité du travail.....</i>	<i>350</i>
<i>Hausse du taux d'exploitation et inégalités en Chine et au Brésil.....</i>	<i>353</i>
L'absence de Périphérie et de « fordisme périphérique ».....	354
<i>Une Périphérie inexistante actuellement au niveau international et national</i>	<i>354</i>
<i>La possibilité d'un « fordisme périphérique » pour le Brésil et la Chine ?</i>	<i>355</i>
d. La « marche vers la maturité » de la Chine et du Brésil	357
LA FORMATION DE MONOPOLES EN CHINE ET AU BRESIL	357
La marche vers une structure monopolistique	357
<i>La formation des monopoles dans la théorie marxiste.....</i>	<i>357</i>
<i>Les particularités de la Chine et du Brésil.....</i>	<i>359</i>

La structure monopolistique de l'appareil productif chinois et brésilien	361
<i>La structure monopolistique brésilienne</i>	361
<i>Le retard dans la « marche vers la maturité » de la Chine</i>	362
MONOPOLES ET PHENOMENES DE SURPRODUCTION	363
Un marché intérieur restreint	363
<i>Monopoles et restriction du marché intérieur au Centre</i>	363
<i>Un problème accentué en Périphérie en raison du choix des techniques</i>	365
Un processus d'accumulation ralenti.....	366
<i>Capacités de production oisives et baisse de l'investissement</i>	366
<i>La baisse du taux de profit</i>	368
B. La baisse du taux de profit en Chine et au Brésil	371
1. La baisse tendancielle du taux de profit	371
a. La baisse du taux de profit et ses critiques.....	371
LA BAISSÉ TENDANCIELLE DU TAUX DE PROFIT ET SES CRITIQUES	372
La présentation de la loi de Marx	372
<i>La loi de baisse du taux de profit chez Marx</i>	372
<i>Une remise en cause par John Weeks ?</i>	373
Les critiques de la loi.....	375
<i>Une critique logique de la loi : Okishio</i>	375
<i>Une baisse du capital constant pour contrer la hausse de la composition organique.....</i>	375
<i>Une orientation plus ou moins accentuée des capitaux vers le secteur I ou le secteur II</i>	377
Une hausse de la plus-value absolue et relative	378
<i>L'augmentation du taux d'exploitation</i>	378
<i>Plus-value absolue et plus-value relative.....</i>	380
b. Les crises économiques au Centre	382
LES CRISES DE SURPRODUCTION	382
L'essor du capitalisme et plus-value absolue	382
<i>Les fondements de la révolution industrielle en Europe et aux Etats-Unis</i>	382
<i>Les dangers de la plus-value absolue.....</i>	384
La crise de 1929	385
<i>Une crise de surproduction ?</i>	385
<i>Les réponses à la crise</i>	388
OU DES CRISES LIEES A LA BAISSÉ DU TAUX DE PROFIT ?.....	390
La crise de 1929 et ses réponses	390
<i>Le choix réfléchi d'un nouveau « mode de régulation » ?</i>	390
<i>Ou un simple rattrapage technologique ?</i>	392
Les conséquences du « nouveau mode de régulation ».....	394
<i>La crise des années 1970</i>	394
<i>Les réponses à la crise</i>	396

c. Des rapports différents à l'investissement en Chine et au Brésil	400
UN INVESTISSEMENT TROP ELEVE EN CHINE ?	401
L'analyse du taux d'investissement chinois : un investissement trop élevé ?.....	401
<i>Un problème de productivité ?</i>	<i>401</i>
<i>Ou un problème de surproduction ?.....</i>	<i>404</i>
L'explication de ce taux d'investissement, et « remèdes »	406
<i>Le rôle de la bureaucratie régionale.....</i>	<i>406</i>
<i>La nécessité d'agir sur les taux d'intérêt</i>	<i>407</i>
UN INVESTISSEMENT TROP FAIBLE AU BRESIL ?.....	410
L'analyse du taux de formation brute de capital fixe brésilien.....	410
<i>La baisse de l'investissement productif.....</i>	<i>410</i>
<i>Les explications traditionnelles : financiarisation de l'économie.....</i>	<i>412</i>
Un retour sur le poids de la finance, et une remise en question des explications traditionnelles ...	414
<i>L'évolution des taux d'intérêt au Brésil</i>	<i>414</i>
<i>La nécessité de trouver une nouvelle explication.....</i>	<i>417</i>
d. La baisse du taux de profit en Chine et au Brésil.....	418
(Calcul du taux de profit.....)	(419)
LA BAISSSE DE LA PRODUCTIVITE DU CAPITAL	419
La baisse de la productivité du capital au Brésil.....	420
<i>Une conséquence de la hausse du prix des biens d'équipement ?</i>	<i>420</i>
<i>Ou une conséquence du processus d'accumulation ?</i>	<i>423</i>
La baisse de la productivité du capital en Chine	424
<i>Phénomènes de surproduction et baisse de la productivité du capital</i>	<i>424</i>
<i>Hausse de la productivité du travail et baisse du taux de profit</i>	<i>426</i>
LA BAISSSE DU TAUX DE PROFIT.....	428
La nécessité de revenir à la théorie de Marx.....	428
<i>Hausse de la composition organique et baisse du taux de profit</i>	<i>428</i>
<i>La hausse du taux d'exploitation.....</i>	<i>430</i>
Une évolution similaire à celle du Centre.....	432
<i>Hausse de la productivité du capital et rattrapage technologique</i>	<i>432</i>
<i>Le cas du Brésil et de la Chine.....</i>	<i>434</i>
2. Des remèdes à la crise ?	441
a. La finance comme remède à la crise ?	441
LE POIDS DE LA FINANCE ET DES SECTEURS IMPRODUCTIFS EN CHINE ET AU BRESIL	442
Un processus de financiarisation prépondérant au Brésil	442
<i>Le rôle de l'Etat dans le processus d'accumulation brésilien.....</i>	<i>442</i>
<i>L'impact de la crise de la dette sur la financiarisation de l'économie brésilienne</i>	<i>443</i>
Un problème de suraccumulation en Chine	445
<i>Des revenus financiers faibles, mais en forte augmentation.....</i>	<i>445</i>
<i>L'évolution récente des marchés financiers et poids du secteur immobilier.....</i>	<i>447</i>

LA POSSIBILITE DE CONTRER LA BAISSSE DU TAUX DE PROFIT GRACE A LA FINANCE.....	449
Lutter contre les phénomènes de surproduction	449
<i>L'émergence d'une nouvelle catégorie de consommateurs</i>	<i>449</i>
<i>L'essor de la consommation de biens de luxe</i>	<i>451</i>
Freiner la baisse du taux de profit	453
<i>Orienter les capitaux vers des secteurs rentables</i>	<i>453</i>
<i>La possibilité d'une hausse du taux d'exploitation en Chine et au Brésil.....</i>	<i>455</i>
b. Finance et accentuation des crises	456
FINANCE ET BAISSSE DU TAUX DE PROFIT	456
Le conflit entre le « capital fonction » et le « capital-propriété ».....	456
<i>Une production de valeur inexistante</i>	<i>456</i>
<i>Une hausse des revenus financiers aux dépens du profit net</i>	<i>457</i>
Le mécanisme des crises financières.....	459
<i>Les prémices d'une crise</i>	<i>459</i>
<i>Le déroulement de la crise financière</i>	<i>460</i>
FINANCE ET ACCENTUATION DES PHENOMENES DE SURPRODUCTION	461
Les dangers d'une hausse du taux d'exploitation.....	461
<i>Le renforcement des phénomènes de surproduction</i>	<i>461</i>
<i>Hausse de la composition organique du capital et production de biens de luxe</i>	<i>462</i>
Les dangers d'une crise financière.....	463
<i>Le ralentissement du processus d'accumulation.....</i>	<i>463</i>
<i>La récession économique</i>	<i>464</i>
<i>(Le mécanisme de la crise.....)</i>	<i>466</i>
c. La hausse récente du taux de profit au Brésil.....	467
UN RETOUR SUR LA THESE DE MIGUEL BRUNO	467
Une « Trajectoire à la Marx » jusqu'à la décennie 1990.....	467
<i>La hausse du taux de profit de 1966 à 1974.....</i>	<i>467</i>
<i>La baisse du taux de profit</i>	<i>468</i>
La hausse récente du taux de profit.....	470
<i>La thèse des régulationnistes</i>	<i>470</i>
<i>La hausse du taux de profit au Brésil.....</i>	<i>471</i>
LA LEGERE HAUSSE DU TAUX DE PROFIT : UNE « TRAJECTOIRE A LA MARX » ?	472
Hausse du taux de profit et désindustrialisation.....	472
<i>Hausse de la productivité du capital et stagnation de la composition organique.....</i>	<i>472</i>
<i>Le problème de la désindustrialisation</i>	<i>474</i>
Une orientation inéluctable du processus d'accumulation ?	476
<i>Une hausse du taux de profit durable ?</i>	<i>476</i>
<i>Le cas de la Chine</i>	<i>477</i>
<i>(Scénarios envisageables d'une crise économique chinoise</i>	<i>481</i>

d. La réconciliation entre la thèse de Luxembourg et celle de Marx.....	482
L'ACCENTUATION DE LA BAISSÉ DU TAUX DE PROFIT EN CAS DE SURPRODUCTION	482
Surproduction et réalisation difficile de la plus-value.....	482
<i>Inégalités et difficulté de réalisation de la plus-value.....</i>	<i>482</i>
<i>Le cas de la Chine et du Brésil.....</i>	<i>483</i>
Surproduction et baisse de la productivité du capital.....	485
<i>Surproduction et baisse de la productivité du capital.....</i>	<i>485</i>
<i>Le cas de la Chine et du Brésil.....</i>	<i>486</i>
L'ACCENTUATION DES PHENOMENES DE SURPRODUCTION EN CAS DE BAISSÉ DU TAUX DE PROFIT	487
Baisse du taux de profit et hausse de l'investissement	487
<i>La nécessité d'augmenter la masse de plus-value.....</i>	<i>487</i>
<i>Un problème accentué en cas de rattrapage technologique (Chine et Brésil).....</i>	<i>488</i>
Baisse du taux de profit et hausse du taux d'exploitation.....	490
<i>Hausse de la productivité du travail et surproduction</i>	<i>490</i>
<i>Un problème accentué dans les « modes de production hybrides » (Chine et Brésil)</i>	<i>491</i>
(Réconciliation entre les théories de Marx et de Luxembourg, baisse du taux de profit et surproduction.....)	(494)
CONCLUSION	495
ANNEXE.....	506
BIBLIOGRAPHIE.....	528
INDEX DES TABLEAUX ET DES FIGURES.....	552
TABLE DES MATIERES.....	555