

## CHAPITRE VI

# La crise de formes d'organisation

Dans quelle mesure la mauvaise performance d'ensemble de l'économie américaine ne résulte-t-elle pas d'une inadaptation croissante des formes de son organisation industrielle ? Telle est bien la question que conduisent à poser les analyses développées jusqu'ici. Confrontée à la nécessité de mettre en œuvre des progrès techniques d'une nature nouvelle pour satisfaire une demande sociale dont les traits ne sont pas encore nettement dessinés, face à un ensemble dense et mouvant de contraintes réglementaires et à une concurrence étrangère mordante, cette organisation industrielle paraît éprouver beaucoup de difficultés à définir et maîtriser les conditions d'une nouvelle croissance. Décrivant ce « flottement » décisionnel, M. Aglietta et M. Fouet notaient que « l'impuissance actuelle du calcul économique privé à créer des vues à long terme traduit la myopie des rapports marchands et leur carence à engendrer un ensemble cohérent de décisions intertemporelles, lorsque les transformations des conditions de production s'écartent des schémas sociaux à l'intérieur desquels étaient antérieurement programmées les décisions privées » (1). La situation paraît d'autant plus grave qu'un certain nombre de « formes d'organisation », dont l'objet est précisément de pallier, partiellement au moins, cette myopie et cette carence des relations de marché, sont actuellement elles aussi remises en cause.

Ainsi l'objet même des activités d'intermédiation, commerciale et financière est-il de dépasser l'aléa inhérent aux relations marchandes pour dégager la régularité des flux commerciaux et financiers caractéristiques d'un régime de croissance : c'est sur la base des régularités ainsi perçues que fonctionne, au niveau de l'appareil industriel, le calcul privé.

De même ce fonctionnement du calcul privé exige-t-il que soit maîtrisé l'aléa que fait peser, sur les coûts et la disponibilité des matières premières énergétiques, le jeu des relations de marché : les complémentarités et les inerties sont en effet ici telles que, sans une organisation de l'approvisionne-

---

(1) M. Aglietta et M. Fouet, « Les nouvelles perspectives du capitalisme américain », *Economie et Statistiques* n° 97, p. 27.

ment énergétique qui ne repose pas sur le jeu laissé libre de l'offre et de la demande, le « calcul privé » se trouve vite paralysé.

Or, dans ces deux domaines d'activités « tertiaires » — intermédiation commerciale et financière, organisation de l'approvisionnement énergétique — les « formes structurelles » en place sont aujourd'hui en crise, crise qui se traduit par la nécessité d'une intervention croissante de l'Etat.

# I. Réorganisation des activités d'intermédiation et recherche de nouvelles régularités

Les intermédiaires commerciaux et financiers jouent un rôle central dans la définition des conditions locales et globales d'écoulement de la production des autres secteurs de l'économie et notamment du secteur manufacturier. C'est aux premiers en particulier qu'il incombe d'« activer » autant que possible les consommations traditionnelles tout en contribuant à mettre à jour le plus rapidement possible les traits de la nouvelle demande sociale. Les seconds doivent anticiper convenablement les possibilités d'épargne de l'économie et orienter les crédits qu'ils accordent vers les secteurs dont le développement est, directement ou indirectement, impliqué par celui de cette demande. C'est donc bien par leur intermédiaire que doivent passer des myriades d'informations et être prises une multitude de décisions qui détermineront largement la cohérence et la dynamique de la croissance de l'économie américaine (2).

En même temps — et précisément parce que cette activité d'information et de décision est chez eux essentielle — ces intermédiaires définissent un vaste champ d'application des progrès techniques liés à l'électronique. Il faut toutefois souligner immédiatement que cette informatisation des activités d'intermédiation ne saurait *par elle-même* assurer une meilleure régulation de l'économie américaine : elle peut seulement contribuer, *si ces activités s'organisent de façon adéquate*, à mettre à jour les régularités prêtes à s'établir, régularités sur lesquelles se fondera alors la croissance de cette économie.

Cette possibilité de mettre en œuvre des progrès techniques importants dans les activités tertiaires que nous avons appelées d'intégration conduit à pratiquement *matérialiser* le problème que pose aujourd'hui à l'économie américaine l'organisation de son « réseau d'intermédiation ».

## 1 - La disponibilité d'importants progrès techniques

Le fait que les activités d'intermédiation se trouvent au cœur des mécanismes quotidiens d'information et de décision grâce auxquels est assurée immédiatement la cohésion d'une économie de marché conduit, en matière de

---

(2) Sur ce rôle des intermédiaires dans une économie de marché, cf. A. Brender, *Socialisme et cybernétique*, Calmann-Lévy, 1977, et A. Brender, *Analyse cybernétique de l'intermédiation financière*, ISMEA, 1980.

progrès techniques, à distinguer ici deux types d'effets. L'un se traduit au niveau « local » par une amélioration de la productivité du travail engagé dans la réalisation de telle ou telle opération ; l'autre correspond à un gain d'efficacité globale résultant d'une amélioration des conditions dans lesquelles il est possible, en « intégrant » les informations relatives à une somme de transactions élémentaires, de dégager les traits structurels de la demande sociale.

### **Tant pour l'Intermédiation commerciale...**

Ainsi au niveau du commerce de gros le recours à l'informatique a-t-il été massif depuis le milieu des années 1960 au point qu'aujourd'hui l'automatisation de la manutention et informatisation de la gestion du mouvement des produits sont un trait caractéristique de la branche. Cette « mécanisation » des transactions de gros permet toutefois des gains « d'efficacité globale » qui dépassent largement les seules améliorations réalisées dans les modalités de déplacement des produits : elle a en effet rendu possible l'extraordinaire diversification des productions qui a eu lieu au cours de cette même période (3).

Depuis quelques années toutefois les applications de l'électronique peuvent s'étendre non plus seulement aux opérations qui se déroulent à l'intérieur des unités commerciales, mais bien jusqu'à l'interface de ces unités et de leur public. Les procédures de « scanning » mises en œuvre par le commerce de détail sont de ce point de vue particulièrement intéressantes. Grâce à elles en effet, entrée et sortie des marchandises sont — après lecture optique d'une étiquette codée apposée sur le produit par le fournisseur — communiquées à un ordinateur central, qui utilise cette information pour gérer l'activité du magasin. Là encore les gains de productivité « locaux » que de telles procédures rendent possibles sont importants. Celles-ci permettent en effet de supprimer l'étiquetage (et surtout le réétiquetage, coûteux en période d'inflation) puisque lors de l'établissement de la facture de l'acheteur c'est l'ordinateur central qui indique aux caisses enregistreuses périphériques le prix du produit ; en même temps elles rendent possible une surveillance plus précise de l'activité des employés. Mais les gains possibles en terme d'efficacité globale paraissent au moins aussi importants : le « scanning » met en effet à la disposition du commerçant qui l'utilise des quantités d'informations inimaginées jusqu'ici et dont il est en train d'apprendre à tirer parti. En les utilisant convenablement, il est possible non seulement de gérer mieux les stocks mais aussi de connaître rapidement les réactions des consommateurs à tel nouveau produit, à telle présentation, à tel ou tel mouvement de prix... Et l'on envisage maintenant la constitution de réseaux informatiques qui feront converger vers les unités manufacturières des ordres de production, résultats du traitement par les unités de commercialisation des informations disponibles à leur niveau.

Le recours à l'électronique ne se limite toutefois pas ici à la seule saisie des données relatives au mouvement des marchandises, elle s'étend

---

(3) *Service Industries*, Bureau of Labor Statistics, Washington, 1975, p. 43.

aussi au suivi de la solvabilité des personnes : courantes au niveau du commerce de gros, les procédures de crédit s'étendent aujourd'hui massivement au niveau du commerce de détail. Et l'électronique permet aux chaînes de magasins qui l'utilisent de garantir à chacun de leurs clients une mobilisation complète et instantanée de la totalité du crédit auquel il a droit, dans n'importe lequel des magasins de la chaîne. Ainsi la seule firme J.C. Penney, qui n'est, après Sears & Roebuck, que le deuxième détaillant américain, disposait-elle en 1977 d'un réseau informatique comprenant, outre une douzaine d'ordinateurs centraux, vingt-trois mille terminaux périphériques (soit plus que n'en utilisaient à la même date l'ensemble des institutions financières américaines), terminaux dont l'objet est de permettre d'établir instantanément les quelque 150 millions d'autorisations de crédits auxquelles procèdent chaque année plus d'un millier de points de ventes (4).

### ■ Que pour l'Intermédiation financière

De même si, dans un premier temps, les applications de l'électronique par les intermédiaires bancaires se sont concentrées sur les activités internes (essentiellement leur comptabilité) ces applications s'étendent aujourd'hui à l'interface entre ces unités et leur environnement et définissent ce que l'on appelle communément la « monnaie électronique ».

Ainsi au niveau des opérations bancaires « de gros », les relations entre unités bancaires sont-elles en passe d'être transformées par le recours aux « Automated Clearing Houses ». Vers ces « ACH » convergent des données, sur support informatique, produites par les banques participantes et indiquant les écritures en débit et en crédit qu'elles initient pour le compte de leurs clients (versement des salaires par une entreprise au compte de ses employés, prélèvement de primes d'assurance échues sur le compte de souscripteurs de polices...) les données ainsi centralisées sont traitées par la maison de compensation et les banques participantes se trouvent chacune avisées de leurs positions nettes respectives.

L'intégration des données élémentaires traitées pourrait, à terme (5), apporter à la Réserve fédérale qui est le promoteur de ces « maisons de compensation automatiques », une connaissance, précise, des traits structurels du système des flux interbancaires.

Au niveau de la « banque de détail » les principales innovations techniques sont les guichets automatiques (permettant retraits et versements), le recours aux téléphones à touche (permettant d'effectuer par pression des touches

---

(4) Voir sur ce point les Proceedings de la « National operations & automation conference » de l'American Banking Association, Washington, 1977.

(5) A terme, car pour l'instant c'est essentiellement le Trésor qui est à l'origine des opérations traitées par les ACH. Cf. *An update on the automated clearinghouse*, Federal Reserve Bulletin, July 1979.

d'un téléphone ordinaire des versements récurrents mais de montants variables) et les terminaux de points de vente (« POS ») qui se trouvent sur les lieux de vente et permettent un règlement instantané des transactions par débit du compte de l'acheteur (son compte de crédit ou son compte courant, selon qu'il s'agit d'une carte de crédit ou d'une carte de débit). Dans tous les cas, il faut le noter, ces techniques permettent d'abaisser sensiblement les coûts des transactions dans la mesure où l'information qui leur est relative est immédiatement disponible sur support informatique.

Enfin notons, en ce qui concerne les services financiers aux entreprises, l'apparition de procédures interactives de gestions des liquidités : grâce à un terminal les reliant à la banque qui leur fournit ce service, les entreprises peuvent avoir quotidiennement une vue d'ensemble de l'évolution de leur trésorerie et décider de l'utilisation de leurs encaisses en fonction des placements proposés en ce jour par le système financier américain.

On voit donc se mettre en place, tant au niveau du commerce que de la banque, un *maillage informatique de plus en plus dense*, qui doit permettre de suivre quotidiennement, mais aussi de *prévoir* de façon toujours plus précise, le mouvement des marchandises comme celui de l'argent. Pour que toutefois ce réseau informatique produise effectivement de l'information il faut qu'existent, à l'état au moins latent, des régularités qu'une organisation convenable des unités d'intermédiation permettra de révéler. Or ce qui est en jeu actuellement c'est l'organisation même de ces unités.

## 2 - La difficile constitution d'un réseau d'intermédiation

Ce réseau informatique, dont la mise en place s'esquisse aujourd'hui au niveau des structures d'intermédiation de l'économie américaine, constitue dans une large mesure un prolongement nécessaire des transformations qui se sont effectuées, ou s'effectuent, dans le domaine de la production : très schématiquement, des procédures toujours plus simples et plus puissantes de circulation des marchandises et de l'argent seraient cohérentes avec l'existence d'un appareil de production capable de fabriquer, en masse, des biens toujours plus divers, appareil dont elles mettraient en valeur précisément la flexibilité. Mais l'organisation d'un tel réseau d'intermédiation ne résulte pas immédiatement de la perception de cette complémentarité fonctionnelle : elle est, pour l'essentiel, le *produit d'une concurrence entre capitaux privés*. Ces capitaux cherchent à se mettre en position de valoriser le « pouvoir de marché » qui résulte de l'intégration d'une multitude de transactions élémentaires et qui permet de dissocier l'importance des profits réalisés et celle des capitaux engagés. C'est dans cette perspective que vient s'inscrire à leur niveau le recours aux dispositifs électroniques de traitement de l'information.

### Une déstabilisation des frontières

Ainsi au niveau du *commerce de détail* assiste-t-on dans un certain nombre de cas à un mouvement de concentration par lequel se constituent de très grosses unités où l'activité proprement « distributive » (préparation du produit pour la vente) est accessoire par rapport à l'activité « intégrative » liée à la masse des transactions réalisées. La connaissance des marchés ainsi acquise leur permet alors une médiatisation du producteur qui le transforme en sous-traitant du détaillant : c'est en amont de ce dernier que va jouer la concurrence entre producteurs manufacturiers nationaux ou étrangers (en particulier lorsque le produit est diffusé sous la marque du détaillant).

Dans d'autres cas, lorsque l'on a affaire à un ensemble de petites unités de détail c'est chez l'*unité de gros*, qui les fournit, que vont se concentrer les fonctions intégratives. C'est cette unité alors qui détiendra le pouvoir de marché, les détaillants fournis n'assurant eux que les fonctions distributives. De ce point de vue le développement récent du « rack-jobbing » paraît significatif, dans la mesure où ces grossistes assurent en totalité la gestion des stocks de marchandises, le détaillant ne constituant littéralement qu'un point de distribution (6). C'est pour éviter une telle éviction de ces activités d'intégration, où se condensent la connaissance du marché et... souvent on l'a vu les profits, qu'un certain nombre de petits détaillants s'unissent pour former une unité coopérative de commerce de gros.

Pour un certain nombre d'autres produits, c'est le producteur manufacturier lui-même qui a la maîtrise de la commercialisation de ses fabrications. Cette situation tend à devenir fréquente dans la mesure précisément où les producteurs ont été confrontés à la pression qu'exercent les commerçants sur leurs profits ou à la force qu'a acquis tel concurrent étranger en s'assurant la maîtrise d'un réseau commercial. Au point que certains producteurs abandonnent toute activité de production pour se consacrer entièrement à une activité commerciale...

On trouve au niveau des activités d'intermédiation financière les mêmes phénomènes de concurrence. Dans la mesure en effet où l'on assiste de façon générale à un prolongement du mode de consommation de masse par un mode de financement de cette consommation de masse, cette concurrence est aujourd'hui particulièrement sensible au niveau du crédit à la consommation. Ce marché se partage de façon encore assez mouvante entre les filiales financières de grands producteurs manufacturiers (Ford, General Motors, General Electric notamment), les intermédiaires bancaires qui jouent un rôle important tant au travers des réseaux de cartes de crédits que directement, ainsi que les grands détaillants tels Sears ou J.C. Penney. Cette concurrence des détaillants et des manufacturiers à l'égard des intermédiaires financiers s'étend aussi, il faut le souligner, à la collecte des ressources : Sears a ainsi mis en place un organisme financier qui propose à ses clients des placements attrayants,

---

(6) Service Industries, *op. cit.* p. 45.

tandis que Ford ou General Motors émettent du « papier commercial »... On a là l'un des aspects du phénomène plus général de tendance à la « désintermédiation financière » évoqué plus haut (7).

A cette concurrence « externe » s'ajoute une concurrence interne, extrêmement aiguë, entre intermédiaires bancaires et intermédiaires non-bancaires : la possibilité qu'ouvrent ainsi les « negotiable orders of withdrawal » (NOW) de tirer des chèques sur les comptes ouverts auprès d'intermédiaires non-bancaires, rend en effet quelque peu désuète l'opposition entre les deux catégories d'intermédiaires. Une dérive sensible des régularités perçues jusque là en est résultée : la progression de la « vitesse de circulation de la monnaie » vient de conduire la Réserve fédérale à redéfinir les composantes de la masse monétaire (8).

### Électronique et pouvoir de marché

C'est dans ce contexte de « déstabilisation » des frontières, aussi bien entre les diverses catégories d'intermédiaires (financiers et commerciaux) qu'entre ces intermédiaires et les sociétés industrielles, qu'il faut replacer l'introduction des divers progrès techniques évoqués plus haut : les conditions de leur mise en œuvre paraissent en effet largement déterminées par le rôle qu'ils jouent dans cette concurrence.

L'utilisation des ordinateurs centraux par les unités bancaires s'est ainsi développée de façon extrêmement rapide. Si ce développement était indispensable pour éviter un engorgement physique compte tenu de l'expansion du volume des transactions, il est aussi l'instrument permettant de dégager, de cette somme de transactions élémentaires, l'information nécessaire aux banques pour rendre rentable leur activité d'intermédiation. De même aujourd'hui le « scanning » connaît-il un développement rapide dans la mesure où il permet à celui qui l'utilise, outre des gains de productivité au niveau de la réalisation des transactions, d'acquérir une connaissance « en profondeur » du marché, connaissance dont il est possible de dériver des profits.

Le développement, lent jusqu'à présent, des terminaux de paiements installés par les banques chez les commerçants est lui aussi significatif : il pose en effet matériellement le problème de la frontière entre intermédiaires commerciaux et intermédiaires bancaires. De son emplacement peut dépendre largement la maîtrise du marché du crédit à la consommation dont on a vu qu'il est pour l'instant loin d'être en totalité aux mains des banques. A la réticence spontanée des intermédiaires commerciaux viennent toutefois s'ajouter ici les effets de la concurrence entre intermédiaires financiers : pour être acceptés par les commerçants ces terminaux ne sauraient en effet servir chacun qu'une seule banque, ils devront grâce à l'inclusion d'un dispositif de « switch » per-

---

(7) Voir par exemple sur ce point le rapport « FINE » du Committee on Banking Currency and Housing, US Congress, Washington, 1976.

(8) Voir The Morgan Guaranty Survey, March 1980.

mettre aux terminaux d'un magasin donné de débiter indifféremment les comptes des principales institutions financières qui gèrent les dépôts de sa clientèle. Leur mise en place suppose donc que cet ensemble d'institutions se mettent d'accord pour constituer un réseau dont l'intérêt est très différent pour chacune d'elles... ce qui paraît devoir prendre du temps.

La question qui est alors posée est de savoir si cette réorganisation des activités d'intermédiation, que vient précipiter le développement de l'électronique, va permettre de mettre à jour rapidement de nouvelles régularités dans les comportements de production et de consommation, d'épargne et d'investissement.

### **La recherche de nouvelles régularités**

L'importance des modalités de l'intermédiation financière est décisive dans la recherche de ces nouvelles régularités. L'organisation du système financier américain est le produit d'une spécialisation de ses unités et des règles différentes que la puissance publique leur a imposées. L'inadaptation de ce système — tant à la répartition actuelle des dépôts entre les divers agents non-financiers qu'à la nature de ces dépôts —, exacerbée par la rupture survenue dans les rythmes de l'inflation, s'est traduite, on l'a vu, par une « déstabilisation » des comportements de placement qui perturbe sérieusement la possibilité qu'a chacune des unités composant ce système de prévoir convenablement ses ressources propres. Seule l'intervention publique paraît ici pouvoir remodeler l'organisation de ce système dans un sens qui devrait renforcer l'homogénéité de ces unités en permettant à chacune d'offrir une gamme de placements les plus différenciés possible. Faute d'une telle réorganisation on risque de voir la politique monétaire perdre progressivement toute prise sur l'activité, le recours à des interventions réglementaires (encadrement du crédit) constituant alors la seule issue.

De même, si une organisation de l'intermédiation commerciale capable d'articuler, de façon dynamique, activités distributive et intégrative est nécessaire à un guidage efficace de l'économie américaine, on peut se demander si elle se produira spontanément : la question se trouve en effet toujours posée de savoir *comment se partageront entre producteurs et intermédiaires les profits liés à la perception de ces nouvelles régularités*. Plus généralement sera-t-il possible, sans une intervention de l'Etat, de mobiliser en faveur du développement des activités du secteur manufacturier, sans lequel les activités d'intermédiation n'ont littéralement aucun sens, l'information et les ressources financières qui tendent à s'accumuler chez les intermédiaires ?

## II. La réorganisation de l'approvisionnement énergétique

L'approvisionnement énergétique est à l'origine d'un deuxième aspect du « défi organisationnel » auquel est aujourd'hui confrontée l'économie américaine : il s'agit ici de réorganiser un ensemble d'activités, qui consistent à rechercher, exploiter, transporter, transformer et distribuer les produits énergétiques, activités qui ont longtemps été systématiquement tenues à l'écart des influences du marché et qui sont aujourd'hui confrontées à un changement brutal de leurs conditions de fonctionnement.

Jusqu'au début des années 70, l'énergie apparaissait, pour l'économie américaine, comme un bien libre, c'est-à-dire un bien dont ni le prix ni la disponibilité n'imposent de contraintes : une organisation originale s'était mise en place qui a permis d'assurer pendant de longues années cette disponibilité d'une énergie bon marché. Aujourd'hui toutefois, l'apparition d'une contrainte extérieure rend impossible la reproduction des situations entretenues jusqu'ici. Le problème posé est alors celui de la réorganisation de cet approvisionnement — mais aussi on l'a vu d'une partie du reste de l'économie américaine — pour faire face à cette contrainte.

### 1 - L'énergie bien libre ou le « gaspillage organisé »

On a souvent souligné le niveau élevé de la consommation d'énergie par tête aux Etats-Unis, il paraît toutefois important de remarquer *combien ce phénomène s'est trouvé encore accentué à la fin des années 60.*

Les données du tableau I montrent, en effet, qu'entre 1950 et 1960 la consommation d'énergie par tête n'a augmenté que de 10%, alors que sa progression a été de 30% au cours de la décennie suivante, dont près des deux tiers entre 1965 et 1970. Or sur ces cinq années l'accroissement du PNB américain a été relativement modeste : à la fin des années 60 la consommation d'énergie associée à la production et surtout à l'utilisation de chaque \$ de PNB augmentait ainsi sensiblement (alors qu'elle avait eu tendance jusque là à diminuer).

C'est au niveau de la consommation des ménages, qui représente l'essentiel des utilisations finales d'énergie, que le phénomène est le plus net : au cours de ces cinq mêmes années, l'élasticité de leur dépense énergétique (cal-

culée en volume) par rapport à leur revenu disponible croissait de 10% et devenait supérieure à 1.

**Tableau I - Consommation d'énergie par habitant et par \$ de PNB**

Indices de progression sur les 5 ans	Consommation d'énergie par tête (*)	Ratio des pertes de conversion	Population	PNB en \$ de 1972	Consommation nette d'énergie par \$ 1972 de PNB
1955-1950 .....	1,07	1,01	1,09	1,23	0,95
1960-1955 .....	1,03	1,01	1,09	1,13	0,99
1965-1960 .....	1,11	1,01	1,08	1,26	0,94
1970-1965 .....	1,19	1,02	1,05	1,16	1,06

(\*) Pertes de conversion exclues.

Source : Statistical Abstract.

Cette évolution, particulièrement nette à la fin des années 60, de la consommation d'énergie par \$ de PNB s'est trouvée associée à une baisse du prix relatif des produits énergétiques, marquée notamment au niveau de la consommation finale (tableau II) :

**Tableau II - Évolution du prix relatif des produits énergétiques**

Indices de progression sur les 5 ans	Prix de gros			Prix de détail				
	Produits énergétiques	Indice général	Prix relatif	Fuel et « utilités »	Essence	Indice général	Prix relatif	
							Fuel et « utilités »	Essence
1965-1960 ...	0,99	1,02	0,97	1,03	1,03	1,05	0,98	0,98
1970-1965 ...	1,11	1,14	0,97	1,09	1,11	1,19	0,92	0,93

Source : Statistical Abstract.

Rapporté à l'évolution moyenne des prix à la consommation, le prix relatif des produits énergétiques achetés par les ménages a baissé de 8% entre 1965 et 1970 (9).

(9) On notera que les mesures fiscales fédérales ont joué à ce niveau un rôle non négligeable puisque la progression de 11% du prix de vente au détail de l'essence n'inclut qu'une hausse de 6% de l'impôt indirect due à la seule progression des droits moyens perçus au niveau des Etats.

L'approvisionnement de ce marché interne en expansion a été rendu possible jusqu'en 1970 par une augmentation relativement équilibrée de la production nationale, de pétrole et de gaz principalement, et des importations (pétrolières surtout) : entre 1960 et 1970 le rapport des importations nettes de produits pétroliers à la production américaine de brut n'est passé que de 24 à 34 % (10). C'est l'organisation qui a permis d'assurer « en bon ordre » cet approvisionnement qu'il convient d'examiner brièvement.

### **Une organisation de l'approvisionnement largement non marchande...**

Le bon fonctionnement d'un secteur énergétique pose, avec une acuité encore plus grande à l'échelle de l'économie américaine, une série de problèmes particuliers. Les activités qui s'y déploient sont en effet tout d'abord marquées par de très fortes complémentarités : entre les combustibles et les installations de combustions, entre les réseaux de collecte des produits et les lieux de leur production et de leur transformation... La prise en compte de ces complémentarités est ensuite compliquée par des horizons de décision qui sont très longs (pouvant dépasser la dizaine d'années), par le fait que certaines installations ne sont rentables que si elles sont exploitées dans des conditions limites (cas des raffineries) tandis que d'autres doivent permettre de faire face à des situations extrêmes (cas des centrales électriques).

L'organisation de l'approvisionnement énergétique s'est progressivement mise en place aux Etats-Unis grâce à l'interaction de trois agents : les compagnies pétrolières et gazières, les « utilities » et l'Administration.

L'activité « organisationnelle » des agents privés a été toutefois très différente. Les « compagnies d'électricité » ont une vocation, principalement locale, d'alimentation des communautés environnantes, activité qui revêt, en temps normal, un caractère relativement routinier, qui conduit à un produit que l'on peut considérer comme de première nécessité et dont la demande était, jusqu'au début des années 1970, en constante progression. Ces caractéristiques faisaient des « utilities » un placement de « père de famille » et leur permettait de financer leurs très importants investissements (plus de la moitié de ceux du secteur énergétique) (11). A l'opposé, les compagnies pétrolières, à vocation mondiale, n'ont recouru que peu au financement externe et ont activement contribué à la mise en place d'un approvisionnement énergétique fonctionnant au niveau de l'ensemble des Etats-Unis et en étroite relation avec le reste du monde.

C'est sous l'influence des compagnies pétrolières en effet que s'est construite une véritable mécanique d'exploitation, d'exploration et d'acheminement des produits pétroliers, mécanique dont l'établissement ne doit toutefois rien au jeu laissé libre des « lois du marché ».

---

(10) Rappelons que ce rapport a dépassé 70 % en 1975...

(11) Défini en rassemblant les branches Mining, Petroleum refining et Utilities, mais en excluant les transports par « pipes ».

Même si, au niveau des indices de concentration habituellement retenus, la profession ne paraît pas extraordinairement concentrée, elle se trouve, de fait, dominée par un très petit nombre de compagnies. Leur « pouvoir de marché » est en outre considérablement renforcé par une série de « joint-ventures » qui s'établissent entre elles : au niveau de l'exploration, au niveau de l'exploitation à l'étranger, au niveau des constructions de pipes... Ces efforts en commun rendent nécessaires des échanges d'informations particulièrement intenses : la localisation des *pipes* implique la connaissance des capacités de raffinage mises en place, l'exploitation à l'étranger passe par une mise en *pool* de l'ensemble des informations relatives aux différents sites... échanges qui rendent le marché pétrolier relativement transparent... pour la poignée de firmes qui y participent. A ces échanges d'informations viennent s'ajouter des échanges de productions qui viennent encore « fermer » plus le marché pour les firmes qui ne font pas partie de la vingtaine des grandes compagnies pétrolières. Pour optimiser le rendement de leurs installations de raffinage tout en réduisant les coûts d'acheminement du brut, comme des produits raffinés, celles-ci sont en effet amenées à procéder sans cesse à des échanges de produits à l'occasion d'opérations de troc. Ces trocs laissent, une fois encore, « hors marché » le petit raffineur qui souhaiterait se procurer du brut ou le petit producteur qui souhaiterait seulement vendre son pétrole : pour eux point d'autre solution que d'accepter de dépendre des grandes compagnies pour leurs approvisionnements ou leurs débouchés. Et ce d'autant plus que ce sont elles qui contrôlent à 90 % le réseau de pipes qui est le point de passage indispensable de toute transaction (12).

### ... où l'Etat joue un rôle important

Dans cet établissement d'une mécanique de la circulation des produits pétroliers l'Administration, fédérale et locale, a joué, activement et passivement, un rôle considérable. Activement tout d'abord, elle a assuré pendant de nombreuses années et jusqu'au début des années 70, la gestion, par des décisions quasi-quotidiennes, d'un système extrêmement fin d'imposition de normes de production, de rationnement des quantités produites (en fonction de l'état du marché dans les principaux Etats pétroliers) et de fixation des prix, système qui était complété, sur le plan externe, par la gestion de quotas d'importations des divers produits pétroliers. Au total ces mesures, largement ouvertes à l'influence des grandes compagnies, « leur ont permis de promouvoir une combinaison équilibrée de leurs intérêts sis sur le territoire américain comme à l'étranger : juste assez d'importations de pétrole du Moyen-Orient pour tirer parti de son bas coût et de son haut niveau de rentabilité, mais pas d'un montant tel que la production nationale puisse se trouver mise en difficulté pour une période prolongée » (13). Outre cette contribution active, complétée d'ailleurs on le sait par une série d'avantages fiscaux accordés aux producteurs de pétrole

---

(12) Sur tous ces points voir par exemple le « Report of the Committee on the judiciary », US. Senate (Report n° 94-1005) élaboré pour l'instruction du Petroleum industry competition Act of 1976 (S 2 387).

(13) Op cit., p. 84.

tant pour leur activité sur le sol américain qu'à l'étranger, l'Administration a fait bénéficier le secteur pétrolier de sa très grande passivité en matière d'application de la législation anti-trust. Le réseau de *pipe-lines* s'est ainsi trouvé laissé à l'abri des clauses du Hepburn Act ; selon ces dispositions il devrait pourtant, pour les transports entre Etats au moins, fonctionner comme un « common carrier » et assurer, sans imposer d'autres conditions que le paiement d'un prix annoncé, l'acheminement de toutes les quantités proposées vers les destinations possibles...

## 2 - L'énergie bien rare ou la « pénurie désordonnée »

Au début des années 70 les données du problème énergétique américain se transforment radicalement sous l'effet conjoint d'une « contrainte extérieure » — avant même les événements de l'automne 1973, des hausses sont décidées par l'OPEP dont la position s'est trouvée renforcée depuis que de « petites » compagnies pétrolières américaines participent à l'exploitation des gisements — qui induit aux Etats-Unis des anticipations de hausse des prix, et d'une « contrainte réglementaire » — National Health & Safety Act, Clean Air Act, etc. — qui transforme les conditions de production de l'énergie américaine. La production de pétrole régresse, la productivité baisse dans l'industrie charbonnière et les coûts de production des « utilities » augmentent. Face à cette déstabilisation, vite massive, du secteur énergétique, la nécessité d'une réorganisation du système énergétique américain devient évidente.

L'effort fait pour développer la production d'électricité à partir de centrales nucléaires illustre assez bien la nature des difficultés qui ont été alors rencontrées. Pour R. Stobaugh et D. Yergin, l'effort nucléaire américain, qui s'est fondé au départ sur une approche très « technologique », a montré « l'importance des conflits d'intérêts politiques, du niveau et de la répartition des coûts externes ainsi que les problèmes que soulève la mise en place à grande échelle de systèmes complexes, lorsqu'aucune référence à des normes issues d'une expérience antérieure n'est possible » (14). Si les solutions du problème de l'approvisionnement énergétique des Etats-Unis apparaissent aujourd'hui comme reposant largement sur le développement du charbon (15), l'exploitation de gisements *off-shore* et, à un terme un peu plus long, la production de carburants synthétiques, les conditions de leur mise en œuvre demeurent extrêmement problématiques.

---

(14) R. Stobaugh and D. Yergin, « The energy outlook : combining the options », *Harvard Business Review*, January, February, 1980.

(15) Sur le rôle du charbon, voir l'avenir du charbon aux Etats-Unis, note du conseiller scientifique près l'Ambassade de France à Washington, Reprise dans *Problèmes Economiques*, 2 mars 1980.

### La position de force des compagnies pétrolières

Les « utilities » tout d'abord, se sont trouvées placées dans une position de faiblesse : anticipant une progression de la demande d'électricité à un rythme au moins égal à celui observé jusque là, elles ont prolongé, au début des années 70, de très importants investissements.

Tableau III - Évolution du prix relatif de l'électricité (moyenne par kWh vendu)

Progression sur les 5 ans	1965-1960	1970-1965	1975-1970
Prix nominal .....	0,94	1,00	1,70
Prix relatif (rapporté au déflateur implicite du PNB) .....	0,87	0,81	1,21

Source : Statistical Abstract.

Or l'évolution brutale du prix relatif de l'électricité (tableau III) au début des années 70 (due en partie à la progression du coût des matières premières énergétiques), jointe à la récession, les a placées devant une demande qui a progressé beaucoup moins qu'escompté. La progression des capacités de production des *utilities* dépassa alors largement celle de la demande qui s'est adressée à elles (tableau IV).

Tableau IV - Évolution de la progression et des capacités de production des centrales électriques privées

Progression sur les 5 ans	1965-1960	1970-1965	1975-1970
Production .....	1,40	1,46	1,26
Capacités installées .....	1,39	1,48	1,52

Source : Statistical Abstract.

Au niveau de l'ensemble de la branche l'écart s'est alors très vite creusé entre les investissements engagés et les ressources de financement dégagées, obligeant les *utilities* à s'endetter et les plaçant dans une situation de vulnérabilité financière qui fait que leur reconversion au charbon pose, à elle seule, de délicats problèmes ; au mieux leur contribution à la réorganisation de l'approvisionnement énergétique paraît devoir se limiter au développement d'un certain nombre de mines de charbon « captives ».

Les charbonnages indépendants paraissent, pour des raisons différentes, tout aussi mal placés et ce bien que leur activité se trouve plus que jamais être d'actualité : l'envergure de leur organisation et de leurs ressources financières est si réduite, devant l'ampleur du problème posé, qu'il paraît exclu qu'ils assurent une partie importante du développement de nouvelles ressources charbonnières. Ces sociétés, dont l'activité s'est jusqu'à présent exercée dans le cadre d'une industrie à forte intensité de main-d'œuvre, sont de type extrêmement traditionnel sur le plan de leur gestion. Or les conditions de l'exploitation charbonnière paraissent devoir se transformer radicalement : le passage à l'Ouest fait de l'extraction du charbon une activité qui utilise beaucoup de capital, tandis qu'à l'Est le respect des réglementations récemment promulguées augmente considérablement les coûts de développement et d'exploitation des gisements, rendant le maintien en activité de petites sociétés de plus en plus précaire. De plus la capacité de mobilisation financière des sociétés charbonnières s'est avérée par le passé être relativement faible (16).

Plus encore toutefois que le maintien des productions existantes, l'apparition d'un nouveau débouché pour le charbon américain — la production de carburants synthétiques — ouvre des perspectives et exige des investissements qui, s'ils paraissent totalement hors de portée des charbonnages indépendants, semblent au contraire tout à fait intéresser les compagnies pétrolières : n'est-ce pas finalement aux produits pétroliers raffinés qu'elles fabriquent, font circuler et commercialisent que ces carburants sont destinés à succéder. Face à la puissance publique, les grandes sociétés pétrolières apparaissent comme un pôle organisationnel privilégié du nouveau système énergétique américain.

### **Le rôle de la puissance publique (17)**

La constitution de ce nouveau système dépend toutefois largement des décisions prises par l'Administration. Jusqu'ici, celle-ci a plutôt contribué à renforcer la position des grandes sociétés pétrolières. Ainsi les normes de sécurité et de pollution jouent-elles, on l'a vu, en défaveur des petits producteurs. Mais les conditions de mise aux enchères des zones d'exploitation *off shore* vont dans le même sens : seules de très grandes sociétés peuvent se porter acquéreur — encore se groupent-elles pour le faire — de droits de prospection qui peuvent coûter 500 millions de \$ et porter sur des zones qui s'avèreront peut-être ne pas contenir de gisement exploitable (18). De même, les mécanismes de péréquation entre prix du pétrole importé et prix du pétrole national, qui ont

---

(16) Sur ce point voir les Hearing before the Subcommittee on antitrust and monopoly of the Committee on the judiciary, US Senate, relatifs à l'Energy industry competition and development Act de 1977 (S 1 927).

(17) L'article de W.J. Mead, « The performance of government in Energy regulations », *American Economic Review*, May 1979, attire l'attention sur l'aspect « dysfonctionnel » des interventions publiques envisagées par le National energy plan du Président Carter.

(18) Cf. Hearing before the Subcommittee on energy, Horizontal integration of the energy industry, Washington, 1976.

pour but d'égaliser le prix d'acquisition du brut pour toutes les raffineries, paraît dans certains cas se transformer en une pure et simple subvention aux grandes compagnies intégrées (19).

Plus généralement, les possibilités d'action des compagnies pétrolières dépendent de l'attitude adoptée par l'Administration en matière d'application de la loi antitrust : la question, posée avec une acuité nouvelle depuis le milieu des années 70, est de savoir si les « disvestitures », qui constitueraient en sociétés indépendantes les différents établissements dont l'activité est nécessaire à l'existence d'un système énergétique, ne sont pas à terme de meilleurs garants du développement d'un tel système, que l'intégration de ces activités au sein d'un petit nombre de firmes pétrolières. Sur le plan de l'analyse économique, les auteurs sont nombreux qui montrent pourquoi seules ces « disvestitures » peuvent rétablir une convergence entre intérêt général et intérêts privés en matière énergétique (20). Les compagnies intégrées gèrent en effet actuellement au mieux de leurs intérêts leur patrimoine d'actifs, ce qui les conduit à exploiter le pétrole avant le charbon et le pétrole étranger avant le pétrole américain... La difficulté est qu'il s'agit maintenant d'élaborer non pas seulement des produits mais bien une organisation nouvelle — et extrêmement complexe — qui devra assurer la production de biens radicalement nouveaux. Or si l'on voit assez bien comment les « disvestitures » pourraient restaurer au niveau des produits existants le jeu des mécanismes du marché, on voit beaucoup moins bien pourquoi, laissés à eux-mêmes, ces mécanismes pourraient, à moyen terme, conduire à une organisation nouvelle satisfaisante : ne se sont-ils pas avérés, on l'a vu, incapables à eux seuls de produire la précédente ?

### **L'ambiguë « capacité d'organisation » des compagnies pétrolières**

Par ailleurs, le problème est aussi posé de savoir si les compagnies pétrolières ont bien la « compétence organisationnelle générale » qu'elles mettent en avant pour dissuader le législateur d'interdire les intégrations horizontales et verticales dans leur secteur. Certes ces compagnies se présentent de plus en plus comme élaborant non pas des produits mais bien cette organisation dont le besoin est aujourd'hui clairement ressenti. Et c'est ce « facteur organisation » qui est présenté comme essentiel dans l'argumentation développée, par exemple, par l'American Chamber of Commerce en faveur des compagnies pétrolières. « C'est l'organisation industrielle plutôt que la technologie ou le capital qui est le facteur décisif de la croissance économique » (21). Certains doutent toutefois de ce que l'organisation actuelle du secteur pétrolier puisse être considérée comme exemplaire : les données de l'étude réalisée par Bonnei

---

(19) Sur ce point voir les Hearings before the Subcommittee on antitrust and monopoly public policy in the petroleum refining industry.

(20) Voir par exemple, P. Davidson, L. Falk, Hoesung Lee, *Oil : its time allocation and project independence*, Brookings papers on economic activity 21-1974.

(21) Hearings... The energy industry competition and development, Act of 1977, part I, p. 80.

& Moore laissent penser que les activités avalées des grandes compagnies pétrolières (raffinage, commercialisation au détail) sont organisées de façon peu efficace, et que les petites sociétés non intégrées sont, dans ce domaine, plus performantes (comment sinon expliquer leur survie compte tenu de la position de faiblesse dans laquelle elles se trouvent par ailleurs). Jusqu'à l'argument de « profitabilité normale » avancé par les compagnies pétrolières devant les diverses instances parlementaires qui finit par être retourné contre elles : si elles n'ont pas, compte tenu de leur énorme « pouvoir de marché », dégagé plus de profit, n'est-ce pas parce que le « meilleur de tous les profits est une vie tranquille », une « organisation calme » (22). Car c'est bien, malgré son étendue et sa finesse, une organisation extrêmement *statique* qui a été mise au point par ces compagnies pétrolières et l'on ne voit pas comment elles pourraient, sans intervention publique, mettre au service de l'économie américaine le dynamisme nécessaire.

C'est là que paraît résider toute la difficulté de l'intervention publique, elle ne saurait se limiter aujourd'hui à l'énoncé d'objectifs, à la régulation (ou à la « dérégulation ») de prix, à l'octroi d'aides à l'investissement : elle doit en priorité contribuer à la gestation d'une nouvelle organisation.

---

(22) Report... Petroleum industry competition, Act of 1976, p. 64.

## Conclusion

Economie tertiaire, les Etats-Unis le sont par le poids qu'y occupent les activités de services. Ils ne sont en aucune manière une économie post-industrielle ; au contraire, *l'industrie manufacturière demeure au cœur du régime de croissance*. Mais les articulations industrie manufacturière/secteurs et activités tertiaires en sont un élément central, tant au niveau macroéconomique qu'à celui de l'organisation productive et de l'intégration des activités.

— *Au niveau macroéconomique*, le secteur tertiaire constitue en quelque sorte l'environnement domestique de l'industrie manufacturière, avec lequel se nouent *des liens multiples de complémentarité et d'opposition* : par la dynamique de la consommation, celle des revenus et celle de l'accumulation. Nous avons cherché à montrer que les conditions de fonctionnement de cette triple liaison pouvaient contribuer à expliquer sinon l'origine, du moins les modalités de développement des *déséquilibres qui sont apparus vers le milieu des années 60* ; et qu'elles permettaient aussi de comprendre comment se sont effectués, après 1974-1975, un déplacement de ces tensions et un report d'une partie d'entre elles sur l'Etat.

— La dynamique du changement technique qui naît et prend forme dans le secteur manufacturier induit, en même temps qu'un *déplacement de la frontière* entre biens et services, une transformation profonde des conditions de production dans le tertiaire de distribution — secteur qui, rappelons-le, a assuré l'essentiel des créations d'emplois tant sur l'ensemble de l'après-guerre que dans les dernières années.

— Mais l'existence d'un *important secteur tertiaire d'« intégration »* est aussi associée à la présence, en étroite liaison avec le système productif, d'un ensemble d'intermédiaires commerciaux et financiers dont la fonction consiste largement à pallier l'incapacité des rapports de marché à produire une régulation satisfaisante de l'activité économique. Indice d'une « socialisation » croissante des activités productives, le développement de ces fonctions transversales est cependant loin d'impliquer une progression proportionnelle de l'efficacité du système économique : on a vu comment les activités commerciales pouvaient d'une certaine manière entrer en concurrence avec les activités industrielles, et parallèlement comment des formes d'organisation pouvaient aujourd'hui se trouver en situation de crise.

Les caractéristiques de l'évolution économique depuis la récession de 1974-1975 reflètent ce faisceau de tensions : au sein d'un cycle de croissance qui se prolonge depuis maintenant près de cinq ans, *les signes de crise sont patents* : reprise tardive et hésitante de l'investissement, stagnation de la productivité du travail, cassure et dissociation dans la dynamique salariale, et, exprimant en quelque sorte l'ensemble, reprise en force de l'inflation. De plus, *l'évolution récente de la conjoncture échappe largement à l'analyse et à la politique économique* : le taux d'épargne des ménages baisse en deçà de ses

minima historiques, la récession annoncée pour la fin de 1979 avorte, et la déstabilisation progressive du système financier amplifie et obscurcit les dérèglements monétaires. Face à cette conjoncture mouvante, *la politique économique hésite*, tandis que les autorités monétaires ont recours à une politique de taux dont personne ne mesure précisément les effets.

Tant cette évolution récente que l'expérience de la dernière décennie invitent à douter de la capacité des mécanismes conjoncturels à rétablir les conditions d'une croissance équilibrée : *rien ne permet d'affirmer qu'une récession prochaine remplira, mieux que celle de 1974-1975, une fonction d'assainissement. Les tensions structurelles que l'on a tenté de mettre en évidence comme celles — énergie ou déséquilibres monétaires internationaux — dont il n'a été qu'indirectement question ici sont en effet trop profondes pour que l'on puisse attendre qu'elles se résorbent à court ou à moyen terme.*

Cependant les changements techniques esquissent la base d'une transformation du régime de croissance. Dans cette perspective, c'est *l'orientation* qui sera prise au cours des prochaines années qui semble devoir être décisive. Si en effet ne sont pas trouvées des formes de cohérences nouvelles entre activités productives, et entre celles-ci et les changements dans la consommation des ménages, cette transformation du régime de croissance risque fort de demeurer largement virtuelle, ou de ne s'effectuer que partiellement et au prix de déséquilibres accrus. Nous voudrions maintenant tenter de cerner quelques-uns des enjeux prochains.

1) Le rythme comme les formes du *changement technique* dépendent crucialement de la *configuration des rapports sociaux* qu'il met en mouvement :

- formation des salaires et, plus généralement, rapport salarial : l'analyse du cas textile a montré comment une régulation salariale régressive pouvait constituer une alternative prolongée aux transformations productives ;

- rapports de concurrence car ceux-ci, on l'a vu, peuvent sinon bloquer du moins largement mettre en cause l'efficacité sociale du changement des techniques ;

- rapports institutionnels, enfin, qui sont déterminants pour la transformation des conditions de production des services collectifs.

Dans cette optique la situation de l'industrie automobile, où l'intervention publique définit l'horizon et contraint ainsi à une transformation à marche forcée, apparaît comme une exception soulignant *a contrario* la multiplicité des déterminants non-techniques du changement.

2) Il y a ensuite à la mutation du mode de croissance des *conditions proprement macroéconomiques*. Un *parallèle historique* peut ici être éclairant : par-delà d'évidentes différences entre la situation présente et celle des années trente — la première d'entre elles étant l'absence de récession cumulative —, les questions aujourd'hui posées par la perspective de transformations de grande ampleur dans les techniques de production et dans la consommation des ménages invitent à revenir sur les conditions dans lesquelles s'est instauré le régime de croissance des dernières décennies. Or un certain nombre d'analyses

récentes (1) ont montré que l'on pouvait interpréter la grande crise des années trente comme produit d'une incohérence entre l'introduction dans la production industrielle de novations majeures porteuses de gains de productivité, et la non-transformation du mode de consommation des ménages, lui-même largement dû à l'absence de changements suffisamment importants dans la formation des salaires. Rappelons qu'il a fallu près de trois décennies pour que soient trouvées les formes nouvelles de cohérence entre dynamique productive, régulation salariale et formation de la consommation des ménages qui ont permis aux économies capitalistes développées de connaître une longue période de forte croissance.

Par rapport à cette référence historique, *la spécificité des conditions internes actuelles* est, aux Etats-Unis, double : tout d'abord *la récession cumulative a été évitée* grâce à la — relative — rigidité à la baisse des salaires réels et à l'existence de revenus de transfert indépendants des fluctuations de la production ; la recherche de formes nouvelles de cohérence se fait ainsi dans le contexte d'un prolongement partiel des régulations antérieures. En second lieu, *le système industriel n'est plus seul impliqué* dans les transformations : l'articulation manufacturier/tertiaire est au cœur des dérèglements comme des interrogations actuelles.

Par ce qu'elles constituent des points de jonction entre transformations productives et changements dans la consommation des ménages, la formation du revenu des ménages d'une part et l'emploi et la durée du travail d'autre part paraissent devoir être, dans cette perspective, des variables cruciales.

Pour « involontaire » qu'elle ait été, *la croissance de la part des transferts publics dans la formation du revenu des ménages* apparaît en définitive avoir été largement adéquate aux transformations productives. En premier lieu parce qu'*une expansion relativement régulière de la demande globale est une condition de la poursuite des gains de productivité*. Mais aussi parce que les transformations passées des processus de production, et plus encore les transformations à venir, se caractérisent *par une déconnexion de plus en plus poussée entre le travail et son produit direct* : qu'il s'agisse du développement des activités tertiaires intégratives ou de la transformation générale qu'introduit l'électronisation, cette tendance se manifeste par une globalisation croissante des gains (ou des pertes) de productivité du travail. Dans cette optique un retour en force à une détermination « concurrentielle » des salaires en fonction de la situation de l'emploi et des caractéristiques individuelles des entreprises ou des travailleurs, tel qu'il se dessine ici ou là, apparaîtrait comme *largement inadéquat aux transformations potentielles*.

*L'emploi et la durée du travail* sont aussi à la charnière entre transformations productives et changements dans la consommation : d'une part, en effet, l'informatisation est — bien qu'elle ne se soit pas (et au contraire) traduite jusqu'à présent par une réduction de l'emploi tertiaire —, porteuse de gains

---

(1) On s'appuie ici très largement sur les travaux de R. Boyer. Voir notamment : « Les salaires en longue période », *Economie et Statistique* n° 103 (1978) et « La crise actuelle : une mise en perspective historique », CEPREMAP (1979).

de productivité et pourrait remettre en cause le rôle de secteur refuge du tertiaire. Mais d'autre part la perspective de nouvelles consommations fondées sur l'usage domestique de la téléinformatique pose la question du temps de loisir — et donc du temps de travail. Ainsi la *réduction de la durée du travail* apparaît-elle comme une condition probable de la transformation du régime de croissance.

3) *Le rôle de l'Etat sera décisif* : aussi bien pour la gestation de nouvelles formes d'organisation que pour les transformations productives, la formation du revenu ou la diminution de la durée du travail, les modalités de son intervention sont au cœur des questions actuelles. Or *cette intervention est aujourd'hui mise en cause sur l'ensemble des terrains où elle s'exerce* : la montée d'un conservatisme fiscal, la tendance à la « dérégulation » de plusieurs secteurs ou les violentes attaques dont sont l'objet le *welfare* et les politiques d'inspiration keynésienne en sont l'expression. Le flottement prolongé de la politique énergétique ou l'hésitation de la politique budgétaire résultent largement des tensions actuelles quant au rôle de l'administration fédérale. Une reformulation de la doctrine d'intervention publique est nécessaire. La situation actuelle, caractérisée par une multiplicité d'interventions ponctuelles qui ne sont assises sur aucune cohérence d'ensemble et un engagement budgétaire plus subi que réellement volontaire, ne peut sans doute pas se prolonger indéfiniment. Mais cette reformulation peut continuer d'être retardée, et si elle intervient le risque est grand qu'elle aille dans le sens d'un désengagement de l'Etat.

4) Enfin des éléments de « perturbation » d'origine externe viennent réduire les degrés de liberté de l'économie américaine. Fait nouveau et relativement récent, les Etats-Unis n'ont plus l'autonomie qui était la leur dans la définition des normes de production : ils ont perdu de leur domination industrielle. Et désormais la concurrence extérieure joue un rôle puissant dans un certain nombre de branches. Dans une telle situation de mise en cause des hiérarchies de structures productives, la possibilité pour l'économie américaine de surmonter ses tensions internes et d'établir les bases d'une transformation du régime de croissance apparaît encore diminuée.

La perspective globale d'une persistance des difficultés internes de l'économie américaine serait lourde de conséquences pour les économies européennes : la capacité des Etats-Unis, dont la monnaie demeure monnaie internationale, de reporter sur l'extérieur une partie des poids de leurs problèmes internes, n'est en effet toujours pas mise en cause (2). Elle risquerait d'être lourde de conséquences, aussi, pour les entreprises européennes : car — et on retrouve ici la dualité de points de vue qui avait été relevée en introduction à cette étude — une évolution médiocre au niveau macroéconomique pourrait fort bien s'accompagner du dynamisme de certains secteurs et de certaines entreprises ; nombre de firmes transnationales d'origine américaine ne sont et ne seront que modérément atteintes par une évolution défavorable de la dynamique interne aux Etats-Unis. Elles pourraient alors exercer en France et plus largement en Europe une concurrence redoublée.

---

(2) Voir à ce sujet l'étude du CEPII sur l'équilibre international des balances de paiement, à paraître dans *Economie prospective internationale* n° 3, juillet 1980.

## **English summary**

**The United States :**

### **Growth, Crisis, and Technical Change in a Tertiary Economy**

by Anton Brender, Agnès Chevallier, and Jean Pisani-Ferry.

This second issue of the CEPII's quarterly revue uses a macro-economic approach along with sectoral analyses (automobiles, textiles, electronics, trade, finance) to study the growth and efficiency of the American economy since the last thirty years.

In this « tertiary », but not post-industrial, economy, the manufacturing sector is still at the core of the growth process. The interdependences between manufacturing and services are evident in the evolution of household consumption patterns (chapter 1), in the dualist pattern of wage determination (chapter 2), and in the intersectoral transfers of profits through relative prices (chapter 3).

By extending social transfers, public employment and by increasing the budgetary deficit, the federal government alleviates some contradictions.

Can a new wave of technical progress, based on electronics, engender a « renaissance » ? (chapter 4). The availability of technical progress is not enough if it is not applied. The US automobile industry, for example, needed the stimulus of foreign competition and the adoption of strict norms to launch a vast investment effort (chapter 5). Major innovations transform organizations and power relations (chapter 6). If the government is unable to catalyze these changes, it is unlikely that a new stable and efficient growth pattern appear before long.

## LA LETTRE DU CEPII

La Lettre du CEPII a pour objet d'*éclairer en quelques pages certains des principaux problèmes économiques, en les situant dans une perspective mondiale*. Sous une forme brève, cette lettre d'information exprime ainsi périodiquement le point de vue du Centre d'études prospectives et d'informations internationales, tel qu'il se dégage des travaux effectués ou en cours.

Numéros parus jusqu'à présent :

N° 1 - L'industrie mondiale dans la crise : trois faits significatifs (mai 79).

N° 2 - Energie : où sont les vrais problèmes ? (juin 79).

N° 3 - Les exigences d'une spécialisation efficace (septembre 79).

N° 4 - L'Europe de l'Est dans la crise (octobre 79).

N° 5 - Points de repère sur l'or (janvier 80).

N° 6 - URSS : vers quelle auto-suffisance céréalière ? (février 80).

N° 7 - Brésil : quelles limites à l'endettement ? (avril 80).

La Lettre du CEPII permet également de *suivre les activités du Centre d'études prospectives et d'informations internationales*, dont la mission est de rassembler des informations et d'élaborer des études prospectives sur l'économie mondiale, les échanges internationaux et les économies étrangères. Des rubriques particulières indiquent ainsi la parution des différentes publications, l'avancement de la banque de données CHELEM, l'organisation de colloques ou de séminaires.

Depuis janvier 1980, la Lettre du CEPII est publiée par la Documentation Française et diffusée par abonnement, sur la base de 8 numéros par an.

Prix de l'abonnement annuel : 120 F.