

Y a-t-il un « bon » capitalisme ?

Thomas VENDRYES

La question posée dans cet ouvrage est celle de la croissance : comment la maintenir, la promouvoir, dans un système capitaliste ? Pour y répondre, les auteurs avancent qu'il existe quatre types différents de capitalisme, et qu'ils peuvent être combinés de manière à encourager l'entrepreneuriat, moteur de l'innovation, et donc de la croissance.

Recensé : *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*, William J. Baumol, Robert E. Litan, Carl J. Schramm, New Haven & London, Yale University Press, 2007, 336 p., 21 €.

Opposer bon et mauvais capitalisme nécessite deux prémisses : une distinction entre différents types de capitalisme, et la définition d'une norme pour les juger. Ce double travail occupe la première moitié de l'ouvrage de Baumol, Litan et Schramm. Une fois le bon capitalisme identifié, il reste à en établir les conditions de possibilité : la seconde moitié de l'ouvrage se propose de donner une liste de recommandations de politique économique, pour les pays développés comme pour ceux en voie de développement.

Critères du bon capitalisme

Résumons succinctement l'analyse des auteurs. Et tout d'abord, qu'est-ce que le bon capitalisme ? Sans surprise, le critère de jugement est la croissance. Plus précisément, les auteurs distinguent, de manière très classique, la croissance due à l'augmentation de la quantité d'intrants, c'est-à-dire de facteurs de production, ce qu'ils appellent la « croissance par force brute » (« growth by brute force », p. 5), de la croissance fondée sur la hausse de la productivité (techniquement, de la productivité totale des facteurs), qu'ils qualifient de « croissance intelligente » (« smart growth », p. 5). Très naturellement, et suivant en cela

autant le consensus académique établi depuis les travaux pionniers de Solow que l'intuition la plus évidente, Baumol, Litan et Schramm considèrent que c'est la croissance intelligente qui prime et qui doit être recherchée. En effet, la « croissance par force brute » est nécessairement limitée : utiliser plus d'un facteur de production, les autres restant inchangés, permet des gains de production de plus en plus limités (ce sont les rendements factoriels décroissants), tandis qu'une augmentation de l'utilisation de tous les facteurs de production sera fatalement contrainte par la rareté de ces facteurs. Une croissance durable doit donc permettre de produire plus avec autant de facteurs de production, c'est-à-dire s'appuyer sur une croissance de la productivité de ces facteurs. Or, celle-ci est essentiellement le résultat du progrès technologique et de l'innovation, qui nous permettent de produire plus avec autant de facteurs de production. Nous voilà donc, après cette analyse liminaire, face à notre première prémisse : le bon capitalisme est celui qui est fondé sur la croissance intelligente, c'est-à-dire, *in fine*, celui qui permet et entretient le progrès technologique et l'innovation. L'innovation, voilà donc l'aune à laquelle les auteurs vont pouvoir mesurer l'efficacité des différents types de capitalisme.

Quatre types de capitalisme

A vrai dire, jusque là, la réflexion des auteurs n'est pas neuve, et sert simplement à recadrer rapidement, pour le néophyte, le contexte des débats qui agitent le champ des recherches en économie de la croissance depuis les années soixante et les travaux de Solow. Pour se positionner par rapport à cette question, les auteurs vont ensuite, de manière tout à fait assumée, se départir de la méthode habituelle en sciences économiques, à savoir modélisation théorique/vérification empirique, pour une approche beaucoup plus descriptive et intuitive. Concrètement, les auteurs posent que derrière la caractéristique première et fondamentale du capitalisme, la propriété privée (ce qui distingue les économies capitalistes des économies « pré-capitalistes » où les droits de propriété sont mal établis et mal assurés), différents types de capitalisme existent, et peuvent être regroupés en quatre catégories générales :

– Le « capitalisme dirigé » (« state guided capitalism »), où l'Etat essaie d'orienter le marché, en soutenant les industries qu'il pense prometteuses (par exemple, l'Asie du Sud Est, du moins avant la crise).

– Le « capitalisme oligarchique » (« oligarchic capitalism »), caractérisé par une concentration du pouvoir et de la richesse en quelques mains (par exemple, la majorité des pays de l'Amérique Latine et de l'Afrique, le Moyen Orient).

- Le « capitalisme de grande entreprise » (« big-firm capitalism »), où l'essentiel de l'activité est mené par les grandes entreprises (par exemple, l'Europe Continentale, le Japon).
- Le « capitalisme entrepreneurial » (« entrepreneurial capitalism »), qui laisse un rôle significatif aux petites entreprises innovantes (par exemple, les Etats-Unis des années 1990).

La particularité de cette typologie, selon les auteurs, est que, dans la réalité, les différents types de capitalisme peuvent se combiner et donner un mélange spécifique à chaque pays, à un moment donné. Par exemple, on pourrait dire que la France d'après guerre, celle de la reconstruction, est un mélange de « capitalisme dirigé » et de « capitalisme de grande entreprise ». Cette nomenclature des types de capitalisme constitue donc notre deuxième prémisse.

Les auteurs ont donc, d'une part, défini une norme de jugement de la qualité du capitalisme, et, d'autre part, spécifié les différents types de capitalisme. Il ne reste donc plus qu'à déterminer quel est le meilleur type – ou le meilleur mélange de types – de capitalisme, celui qui permettra innovation et croissance de la productivité. Sans surprise, le « capitalisme oligarchique » est d'avance disqualifié, puisque y sont rétribuées les pratiques prédatrices de l'élite au pouvoir, et non les comportements innovants et pro-croissance. Le « capitalisme dirigé », lui, est critiqué à partir de l'argument habituel suivant lequel l'Etat ne sait pas tout, n'a pas toutes les informations pour sélectionner les bons et les mauvais, et que sa présence dans l'économie ne fait qu'entraver le « processus darwinien de sélection par le marché » (« Darwinian process of market selection », p. 69) des bonnes innovations, et des entreprises performantes. Il peut cependant être utile et efficace durant les premières phases de développement, quand il s'agit moins d'innover que de répliquer et de diffuser par imitation des technologies étrangères (par exemple, la Corée du Sud dans les années 70 et 80).

Il nous reste donc le « capitalisme de grande entreprise » et le « capitalisme entrepreneurial ». Les avantages et les inconvénients du premier peuvent se résumer en une expression : économies d'échelles. Les grandes firmes se caractérisent en effet par l'ampleur de leurs moyens de production et de leurs marchés, et peuvent rentabiliser leurs investissements au fur et à mesure qu'elles produisent : le coût par unité produite décroît avec l'échelle de la production. Cela permet de diffuser rapidement et à grande échelle de nouveaux produits et de nouvelles techniques, mais en même temps elles conduisent à la formation d'oligopoles et de monopoles, à la création de rentes de situation, qui n'incitent pas

véritablement à innover, mais bien plutôt à dissuader les innovateurs et concurrents potentiels. Le candidat finaliste sera donc le « capitalisme entrepreneurial », défini comme « le système capitaliste où un grand nombre d'acteurs au sein de l'économie non seulement ont une incitation et une volonté incessante d'innover, mais aussi entreprennent et commercialisent des innovations radicales ou révolutionnaires »¹. Sans grande surprise, donc, ce « capitalisme entrepreneurial » est couronné lauréat du prix du meilleur capitalisme. Plus exactement, la recommandation des auteurs est de favoriser un mélange de « capitalisme de grande entreprise » et de « capitalisme entrepreneurial », le second servant à produire des innovations, le premier à les diffuser sur le marché. L'exemple type de ce mélange réussi et de son effet sur la croissance sont les Etats-Unis des années 1990. Cette combinaison des deux derniers types de capitalisme revient en fait à prendre une position de compromis dans le débat académique sur le lien entre monopole et innovation : les situations de monopole entravent-elles l'innovation, comme par exemple Microsoft dans le domaine des systèmes d'exploitation, ou, à l'opposé, les rentes de monopole garanties par les brevets sont-elles le premier moteur, l'incitation la plus forte, pour la recherche et développement ? Le point de vue des auteurs se situe donc dans un entre-deux : il faut garantir la rentabilité des innovations en protégeant les droits de propriété, notamment intellectuelle, mais éviter que cela débouche sur des monopoles conservateurs.

Quatre recommandations politiques

Une fois le « bon capitalisme » distingué du « mauvais », les auteurs édictent, dans le reste de l'ouvrage, une série de recommandations politiques visant à promouvoir l'entrepreneuriat, dans les pays développés comme dans les pays en voie de développement. Ces recommandations politiques s'organisent autour de quatre grands axes, que les auteurs eux-mêmes résument comme suit :

– Faciliter l'entrée et la sortie des entrepreneurs, à travers des procédures simplifiées d'enregistrement des entreprises, et grâce à des marchés des capitaux et du travail flexibles et efficaces.

¹ Cf. p.85-86 : « Entrepreneurial capitalism [is] the capitalist system in which large numbers of the actors within the economy not only have an unceasing drive and incentive to innovate but also undertake and *commercialize* radical or breakthrough innovations. »

– Etablir des institutions qui récompensent les activités entrepreneuriales socialement utiles, notamment à travers des droits de propriété (intellectuelle, surtout) bien définis et garantis.

– Ces institutions doivent parallèlement décourager les activités improductives, notamment les comportements de recherche de rente (« rent-seeking »).

– Enfin, lutter contre l’installation des grandes firmes dans des positions dominantes, paresseuses, qui limitent autant la concurrence que l’innovation, par des lois anti-trust efficaces ainsi que l’ouverture à la concurrence étrangère.

En fin de compte, comme le reconnaissent les auteurs eux-mêmes, les points de vue comme les recommandations politiques décrits dans cet ouvrage rejoignent largement les idées d’économistes comme Schumpeter sur le rôle central des entrepreneurs dans l’innovation et la croissance, ainsi que celles des théoriciens des institutions, dans la lignée de Douglas C. North, qui soulignent l’importance des institutions pour encourager et rétribuer les comportements économiques productifs, et décourager les conduites prédatrices. Du reste, ces conclusions ne sont pas très surprenantes, venant de ces trois auteurs. Robert E. Litan et Carl J. Schramm sont tous deux des membres éminents de la Kauffman Foundation, dont l’objectif est de promouvoir « une société d’individus économiquement indépendants qui soient des citoyens engagés, contribuant au progrès de leur communauté »², tandis que William J. Baumol est sans conteste un des économistes de référence pour ce qui est du lien, empirique comme théorique, entre entrepreneuriat, innovation et croissance.

Le principal atout de cet ouvrage est sans doute de faire le point, dans un langage abordable pour le profane, sur les débats en économie de la croissance : pourquoi la croissance est-elle importante ? Quels sont les différents types de croissance ? Quels sont les éléments théoriques et empiriques disponibles à l’heure actuelle ?

A partir de cet état des lieux, les auteurs prennent clairement le parti de s’insérer, non pas dans le cadre du débat économique, mais dans celui du débat politique. En effet, d’après les auteurs, « les responsables politiques ne peuvent et ne doivent pas attendre encore plus de

² The vision of the Kauffman Foundation is to foster "a society of economically independent individuals who are engaged citizens, contributing to the improvement of their communities." Présentation de la Fondation sur leur site officiel.

mathématiques formelles et de données statistiques pour leur dire quoi faire »³. Cet objectif est absolument légitime, et il est nécessaire, et même rafraîchissant, de sortir parfois du débat académique, toujours ouvert, pour prendre parti et position. Par ailleurs, les recommandations politiques des auteurs sont relativement consensuelles, et, si certains, sans aucun doute, pourront dire qu'elles ne constituent pas LA clef de la prospérité, il reste néanmoins largement admis que bien établir les droits de propriété et soutenir l'entrepreneuriat ne peut pas non plus être défavorable à la croissance.

Une méthodologie bancale

Ce qui est plus problématique dans cet ouvrage, et même, dans une certaine mesure, affaiblit les propos des auteurs, c'est leur parti pris méthodologique et le caractère parfois (souvent ?) bancal de leurs analyses.

Au début de leur travail, Baumol, Schramm et Litan reprennent une partie de la littérature d'économie empirique sur la croissance et ses déterminants, pour faire le point sur ses résultats, mais également sur ses difficultés statistiques (qualité des données, endogénéité des variables, etc.). Ils insistent surtout sur la problématique fondamentale de l'utilisation des méthodes statistiques en économie comme dans toute science sociale, à savoir le fait que « corrélation n'est pas causalité »⁴. A partir de ce constat, les auteurs vont se libérer des modèles théoriques formels et des études empiriques pour s'appuyer sur l'Histoire : « en effet, l'Histoire nous offre des exemples et des anecdotes sur lesquels fonder nos conclusions, et les inférences qu'elle suggère peuvent être puissantes et presque univoques »⁵. Ce choix d'écarter les « corrélations » statistiques, jugées peu sûres et convaincantes, pour s'en remettre à des coïncidences historiques, même « frappantes »⁶ et appuyées par des raisonnements logiques, laisse dubitatif. Tous les raisonnements de l'ouvrage sont ainsi illustrés par des exemples historiques jugés significatifs. Peut alors commencer pour le lecteur un amusant jeu d'entraînement de son esprit critique : pour chaque élément d'argumentation, trouver le défaut dans l'interprétation de l'anecdote historique invoquée, ou trouver un contre-exemple, tout aussi significatif. Prenons-en deux illustrations.

³ p. 14 : « Policy makers cannot and should not wait for still more formal mathematics and even more statistical work to tell them what to do ».

⁴ p. 44 : « Correlation is not causality ».

⁵ p. 275 : « History, in effect, offers us examples and anecdotes on which to base our conclusions, yet the inferences they suggest can be powerful and almost unequivocal ».

⁶ p. 275.

Dans leur cinquième chapitre, les auteurs veulent montrer que la croissance économique et l'entrepreneuriat sont favorables à l'émergence de la démocratie. L'exemple cité à l'appui de cette thèse est celui des carrières et des emplois des pères fondateurs américains : il apparaît que la plupart d'entre eux étaient des employés, des artisans, des petits patrons, bref, des membres actifs et plutôt prospères de l'économie privée. Cela permet donc aux auteurs de conclure que « en bref, l'expérience de la liberté économique semble engendrer à la fois les capacités et le penchant pour la liberté politique »⁷. Peut-être, mais dans le cas des pères fondateurs de la démocratie américaine, il ne semble pas vraiment nécessaire de faire le détour par le lien entre liberté économique et liberté politique pour expliquer pourquoi ce ne sont pas les fermiers, les ouvriers ou les esclaves, ou encore les membres de l'administration anglaise, qui se sont retrouvés à la tête du nouvel Etat en 1776.

Deuxième illustration : à la toute fin de leur ouvrage, les auteurs invoquent l'exemple de la machine à vapeur, innovation-clef de la première révolution industrielle, mise au point et commercialisée par l'ingénieur James Watt et l'entrepreneur Matthew Boulton, comme « l'exemple le plus frappant »⁸ du lien entre entrepreneuriat, innovation et croissance. Certes, mais qu'en serait-il avec un autre exemple ? Prenons le cas d'Internet, certainement une des percées technologiques de ces dernières années, avec des conséquences profondes et durables sur la croissance. Qu'en est-il de son origine ? Celui qu'on appelle le « père d'Internet », Vinton Cerf, est un informaticien qui a fait toute sa carrière dans le milieu universitaire avant de participer aux programmes de recherche de l'armée américaine qui déboucheront finalement sur la mise au point du protocole TCP/IP et sur le réseau internet tel que nous le connaissons aujourd'hui : un réseau très décentralisé, où les seules autorités de régulation centrales sont généralement publiques et/ou sans but lucratif, et où la plupart des outils utilisés (comme le http) sont libres de droit. Bref, nous voilà avec un autre « exemple historique frappant » qui semble invalider complètement le caractère nécessaire du lien entre entrepreneuriat et innovation radicale.

Confusion du bien et de l'utile

Au-delà de ce manque certain de rigueur méthodologique, qui rend la plupart des arguments sujets à caution, un autre aspect assez dérangeant des thèses de l'ouvrage est

⁷ p. 130 : « In short, the experience of economic freedom seems to breed both the skills and the inclination for political ».

⁸ p. 275 : « the most striking example ».

l'amalgame perceptible entre ce qui est économiquement efficace et ce qui est moralement désirable. Comme les auteurs l'annoncent au début de leur ouvrage, « la croissance économique continue d'être importante, en fait, moralement nécessaire, si les individus et la société se préoccupent d'améliorer le niveau de vie des gens autour du monde ». Cela les conduit parfois à prendre des positions pour le moins surprenantes... Par exemple, le fait que beaucoup de gouvernements démocratiquement élus en Amérique du Sud ou en Afrique n'aient pas mis en place les bonnes réformes économiques et n'aient pas réussi à créer de la croissance, les pousse à inviter les responsables politiques américains à ne plus faire de la promotion de la démocratie le principal objectif de la politique extérieure, et à inclure la promotion de l'entrepreneuriat. Autre exemple : les auteurs consacrent un chapitre entier (chapitre 7) à définir des politiques économiques pour favoriser la croissance au Japon et en Europe... avant de reconnaître que « le problème central avec nos recommandations, s'il y a un problème, c'est qu'il n'y a pas de crise immédiate dans les économies du Japon ou de l'Europe continentale qui appellerait de telles mesures »⁹. Bref, les citoyens de ces pays refusent les réformes nécessaires au développement du capitalisme entrepreneurial parce qu'ils sont satisfaits de leur niveau de vie...

Comme on l'aura compris, après une brève présentation du contexte actuel des débats académiques autour des problèmes de l'innovation et de la croissance économique, cet ouvrage est avant tout une apologie de l'activité entrepreneuriale, et un plaidoyer pour la mise en place de politiques économiques favorables à son épanouissement. La plupart des idées avancées par les auteurs ne sont pas très neuves, et leurs recommandations essentielles sont relativement consensuelles (bien définir les droits de propriété, promouvoir l'éducation, encourager la prise de risque...). La principale faiblesse de l'ouvrage est le parti pris méthodologique, d'une démonstration fondée sur quelques exemples historiques considérés comme significatifs... Faiblesse aggravée par l'amalgame entre efficacité économique et bien moral.

Texte paru dans lavedesidees.fr, le 13 mars 2008

© lavedesidees.fr

⁹ p. 227 : « The central problem with our recommendations, if there is any problem, is that there is no immediate crisis in the economies of either Japan or continental Europe that would call for such measures ».