

CHRIS | HARMAN ★

E N P E R S P E C T I V E

LA GRANDE DÉPRESSION ET LA CRISE PRÉSENTE

AUJOURD'HUI, RÉFÉRENCE EST SOUVENT FAITE À LA GRANDE CRISE DES ANNÉES 1930. IL EST DONC UTILE D'EN SAISIR LES TRAITS PARTICULIERS POUR MIEUX APPRÉHENDER LES ANALOGIES ET LES DIFFÉRENCES AVEC LA CRISE PRÉSENTE QUI A ÉCLATÉ DÈS 2007.

5

« *Nous sommes au bord de l'abîme. Un faux pas et nous glissons dans une dépression comme au début des années 1930.* » Combien de fois n'avons-nous pas entendu répéter ce message d'une manière ou d'une autre depuis que le système bancaire a implosé et que la Bourse s'est écroulée en septembre-octobre 2008 ? Cependant, il y a eu peu de véritables analyses des causes à l'origine de la grande crise des années 1930 et peu de comparaisons approfondies avec la situation présente.

La dépression des années 1930 fut, de loin, la pire que le capitalisme ait jamais connue. Elle a réduit de moitié la production industrielle dans les deux plus grandes économies de l'époque, celles des Etats-Unis et de l'Allemagne. Dans ces deux pays, elle a condamné environ un tiers des travailleurs au chômage. Cela fut l'événement économique le plus significatif du XX^e siècle. Cependant, comprendre la crise des années 1930 a représenté la

* Chris Harman est l'éditeur responsable de la revue trimestrielle *International Socialism*.

[1] Cité dans Parker, 2007, p. x.

[2] Cité dans Parker, 2007, p. 95.

[3] Cité dans Parker, 2007, p. 95.

[4] Kindleberger, 1973, p. 117. Voir aussi les chiffres de la production industrielle mois par mois dans Robbins, 1934, p. 210, table huit. Le *US National Bureau of Economic Research* place le commencement de la récession en août 1929, donc deux mois avant le krach. Parker, 2007, p. 9.

grande énigme pour l'économie politique officielle. Ben Bernanke, le patron de la Réserve fédérale états-unienne (Fed), passe pour un des grands spécialistes académiques de la question. Pour lui, l'explication à trouver est le « Graal » de la science économique : quelque chose que beaucoup ont cherché, mais que personne n'a jamais trouvé [1]. Le Prix Nobel d'économie Edward C. Prescott (2004) la décrit comme « *un épisode pathologique qui défie l'explication par la théorie économique standard* » [2]. Pour Robert Lucas, un autre Prix Nobel (1995), « *il faut vraiment un effort de volonté pour avouer que vous ne savez pas ce qui, diable !, se passe* » [3].

LE DÉPLOIEMENT DE LA DÉPRESSION

La plupart des récits grand public de la dépression placent son origine dans le krach de Wall Street d'octobre 1929. A partir de là, il est facile de tirer la conclusion que la récession dans laquelle nous entrons est aussi la conséquence de la crise financière. Toutefois, l'économie des Etats-Unis avait commencé d'entrer en récession avant le krach de Wall Street. En 1927, une récession commença, mais elle fut interrompue par une brève poussée de l'investissement industriel. Cette poussée prit fin au début de l'été 1929 ; la production industrielle chutait dès juillet et août. « *Les difficultés économiques s'accumulaient avant le krach.* » [4]

En tant que tel, cela va avoir un impact sur l'économie mondiale dans la mesure où, à l'époque, les Etats-Unis concentraient la moitié de la production industrielle mondiale. Néanmoins, ce n'est pas seulement aux Etats-Unis que la récession avait commencé avant le krach. En Europe continentale aussi. C'est en Allemagne, la deuxième plus grande économie industrielle de la planète, que la dégradation fut la plus forte. L'Allemagne commença à connaître une récession économique dès 1928 : « *De nombreuses entreprises allemandes atteignaient un point de saturation dans le programme de rationalisation qui avait suivi la Première Guerre mondiale et elles approchaient de la fin de la tâche de reconstruction de leur appareil de production... Des tendances étaient à l'œuvre qui provoquèrent une forte baisse du volume des investissements de capitaux américains à l'étranger.* » [5] « *A l'été 1929, on ne pouvait plus se tromper sur l'existence d'une dépression.* » [6] Le chômage frappait 1,9 million de personnes. Avec la spectaculaire faillite de la Frankfurter Allgemeine Versicherungs AG, le deuxième groupe d'assurances en Allemagne, commença une série de banqueroutes. L'économie de la Belgique déclina à partir de mars 1929 ; à la fin de l'année, elle avait chuté de 7 %. En Grande-Bretagne, le tournant s'est produit en juin 1929. Ce n'est qu'en France que la production croissait encore au moment du krach de Wall Street. En fait, un des facteurs qui avaient alimenté le boom de la Bourse de New York, au cours de la dernière période avant le krach, était le retour des capitaux états-uniens placés à court terme en Allemagne et qui s'en retiraient parce que les rendements s'éclipsaient.

Si la crise a débuté aux Etats-Unis avant le krach boursier, de nombreux commentateurs pensent aussi que l'impact direct de ce dernier a été en fait très limité. Barry Eichengreen, spécialiste de l'histoire de la finance, affirme que « *les historiens économiques ont depuis longtemps écarté le krach boursier comme facteur explicatif de la baisse de la production et de l'emploi, pour la raison que les actions ne représentaient qu'une fraction de la richesse totale des ménages et que la propension marginale à dépenser plus que ses avoirs était petite* » [7]. Milton Friedman et Anna Schwartz argumentaient que c'était « *un symptôme des forces sous-jacentes qui*

tendaient à provoquer une contraction sévère de l'activité économique... mais que sa survenue a dû contribuer à accentuer la contraction » [8].

Au début, la crise sembla n'être qu'une récession brève typique. Au cours des douze premiers mois, la production industrielle a reculé d'environ 20 % aux Etats-Unis et le chômage y a augmenté de 16 %. De tels chiffres sont bien pires que tout ce que nous avons connu dans n'importe quelle récession depuis la Seconde Guerre mondiale. Mais jusque-là, ils étaient assez comparables à ceux qui avaient été observés lors des récessions de 1893-94, 1907 et 1920-21 ; qui, elles, avaient été suivies d'un redressement assez rapide [9]. Les principaux industriels considéraient que les « choses » reprendraient leur cours normal puisque les taux d'intérêt baissaient rapidement. Un nombre accru de faillites de banques locales se produisirent, mais cela n'arrêta pas une légère reprise de la production dans les premiers mois de 1931.

C'est alors que débuta une deuxième phase de la crise sous l'impact de celle parallèle qui se développait en Europe. En mai 1931, la dernière des grandes banques d'Autriche, *Creditanstalt*, se déclara en faillite, causant de grandes difficultés aux banques allemandes qui lui avaient concédé des prêts. Les problèmes de chaque pays rejaillissaient sur ceux des autres pays. Le Royaume-Uni fut frappé par le retrait des fonds étrangers de ses banques et le gouvernement travailliste de Ramsay MacDonald tomba à la fin août. Quand le nouveau gouvernement d'union nationale [MacDonald le propose et sera écarté du Parti travailliste] rompit avec l'architecture monétaire mondiale fondée sur l'étalon or, cela provoqua aux Etats-Unis des frayeurs largement exagérées. La Fed éleva ses taux d'intérêt pour protéger la valeur du dollar ; il y eut alors « *une augmentation spectaculaire des faillites bancaires* » [10] et la production industrielle subit une chute drastique, l'amenant à un seuil de 40 % en dessous de celui de 1929. Les revenus en numéraire reculèrent de 31 % par année bien que l'effet sur le niveau de vie des gens disposant d'un emploi était atténué par une baisse des prix d'environ 14 %.

Malgré tout, dans la première moitié de 1932, se manifesta une illusion de reprise,

suite à une légère hausse de l'emploi industriel. La production industrielle commença à se rétablir. « *La situation économique d'ensemble au début de l'automne de 1932 manifestait la première reprise généralisée et caractérisée depuis 1929.* » [11]

C'était le calme avant la tempête : « *Une nouvelle vague de panique se manifesta cependant fin 1932, due apparemment aux appréhensions des chefs d'entreprise et des personnes fortunées à propos du résultat des élections [élection de F. D. Roosevelt en novembre 1932]... Début 1933 la situation empira rapidement.* » [12] Entre le début de 1933 et le mois de mars, 462 banques de plus, soit environ un dixième du total, suspendirent leurs opérations. A ce moment-là, la production industrielle était réduite de moitié par rapport au niveau antérieur au déclenchement de la dépression.

C'est précisément à ce moment-là que Franklin D. Roosevelt entra en fonction comme président des Etats-Unis. L'intensité brutale de la crise l'obligea à prendre des mesures bien plus radicales que ses intentions initiales. Il fit, de manière précipitée, adopter par le Congrès une législation économique d'urgence. Son *New Deal* [nouvelle donne] est habituellement considéré comme marquant la fin de la Dépression. Il a certainement représenté un important virage de la politique gouvernementale en reconnaissant que le capitalisme, dans son stade monopolistique, ne pouvait plus résoudre ses problèmes sans une intervention systématique de l'Etat. En ce sens, le *New Deal* a marqué un point de séparation entre deux phases du développement du système. Mais le degré effectif de contrôle du capitalisme par l'Etat était limité.

La Fed a garanti les fonds des banques survivantes pour empêcher d'autres faillites. Le gouvernement racheta et détruisit des produits agricoles pour faire monter les prix. Une agence fédérale de travaux publics organisa des camps de travail pour 2'300'000 jeunes hommes sans travail. Le *National Recovery Act* imposa une forme limitée d'autorégulation à l'industrie en encourageant la formation de cartels aptes à contrôler les prix et le niveau de la production, tout en rendant plus aisé pour les syndicats d'obtenir des hausses de salaire (et donc un accroissement de la demande des consommateurs).

Il y eut une expérience, limitée, de production directe par l'Etat avec la création de la *Tennessee Valley Authority* [barrages, production électrique, irrigation, etc., qui sont des investissements riches en emplois]. En même temps, le gouvernement retirait les Etats-Unis de l'étalon-or, de telle sorte que la valeur du dollar et le montant des réserves ne dépendent plus seulement de la libre action du marché mais d'une intervention consciente du gouvernement visant à accroître les exportations états-uniennes. Ainsi l'Etat chercha à doper le secteur privé. Mais il ne lui a pas imposé son contrôle. Même « *les mesures budgétaires visant à augmenter l'emploi restèrent limitées puisque l'administration démocrate sous Roosevelt continua à être favorable aux équilibres budgétaires* » [13].

Une telle timidité ne pouvait avoir qu'un impact limité sur la crise. L'économie connut une nouvelle reprise de mars 1934 jusqu'à la fin de l'été. Mais elle ne fut « *ni généralisée ni rapide* » [14]. Après avoir crû, la production industrielle recommença à chuter l'année suivante, laissant 12 millions de personnes encore au chômage. Ce n'est qu'en 1937 que la production récupéra son niveau de 1929. Le taux de chômage se situait alors encore à hauteur de 14,3 %. Ce « *miniboom* » céda bientôt le pas à « *la baisse la plus rapide de l'économie dans l'histoire des Etats-Unis* » qui fit « *perdre la moitié du terrain regagné... depuis 1932* » [15].

Le chômage grimpa à nouveau à 19 % et il était toujours à 14 % en 1940, à la veille de l'entrée en guerre des Etats-Unis. Ce n'est pas l'action du gouvernement qui a mis fin à la plus grave dépression que le capitalisme ait jamais connue. Tout au plus, l'action du gouvernement a-t-elle réussi à substituer une longue stagnation à une chute continue, avec un chômage qui restait très haut et une production bien au-dessous de la décennie précédente [16]. John K. Galbraith résumait cela quand il écrivait : « *La Grande Dépression des années 1930 n'a jamais pris fin. Simplement, elle a disparu dans la grande mobilisation des années 1940.* » [17]

LES EXPLICATIONS DOMINANTES DE LA DÉPRESSION

Il y a eu des tentatives d'explication. L'économiste anglais Arthur Cecil Pigou (1877-1959) formula ce qui allait devenir la version la plus généralement acceptée. Selon lui, les travailleurs s'étaient exclus

eux-mêmes de leurs emplois en fixant leur prix trop haut, c'est-à-dire en n'acceptant pas des baisses de leurs salaires. S'ils les avaient acceptées, la magie de l'offre et de la demande aurait résolu tous les problèmes. Irving Fischer (1867-1947), un éminent économiste néoclassique des Etats-Unis, fournit sur le tard une interprétation monétariste en argumentant que l'offre de monnaie avait été trop faible, faisant chuter les prix, causant un surendettement et des faillites. Des théoriciens « monétaristes » plus récents ont fait porter la responsabilité de la dépression au comportement des dirigeants des banques centrales. Selon eux, si la Fed avait simplement agi pour arrêter la contraction de l'offre de monnaie en 1930 et 1931, alors tout aurait encore pu s'arranger. Le « super-monétariste » de l'après-1945, Milton Friedman (1912-2006), pensait pouvoir situer l'origine du désastre dans la mort du chef de la Fed Benjamin Strong, en octobre 1928 [18]. Friedrich von Hayek (1899-1992) et les économistes de « l'école autrichienne » (Ludwig von Mises, 1881-1973), au contraire, argumentaient que le crédit excessif du début des années 1920 avait conduit à un niveau d'investissement trop élevé, disproportionné, que seule la Dépression elle-même pouvait corriger. Par conséquent, selon eux, toute intervention du gouvernement ne pouvait qu'aggraver les choses.

D'autres économistes encore mettaient la faute sur la dislocation de l'économie mondiale à la suite de la Grande Guerre ou sur le fonctionnement de l'étalon-or. John Maynard Keynes (1883-1946) et ses disciples, tels qu'Alvin Hansen (1887-1975) ou Paul Samuelson (1915-), voyaient dans l'excès d'épargne par rapport à l'investissement la cause d'un manque de « demande effective » pour la production mise sur le marché. Depuis lors et jusqu'à ce jour, les partisans de chaque interprétation ont facilement pu mettre en pièces les arguments des autres interprétations, sans qu'aucune ait jamais été capable de résister à une critique sérieuse [19].

EXPLICATION MARXISTE DE LA DÉPRESSION

A la différence des économistes dominants, la tradition marxiste de l'économie politique peut apporter une compréhens-

Entre le début de 1933 et le mois de mars, 462 banques de plus suspendirent leurs opérations.

7

[5] Hansen, 1971, p. 81.

[6] Kindleberger, 1973, p. 117.

[7] Eichengreen, 1992, pp. 213-239.

[8] Friedman et Schwartz, 1965, p. 8.

[9] Flamant et Singer-Kerel, 1970, pp. 40, 47, 53.

[10] Friedman et Schwartz, 1965, p. 21.

[11] Hart et Mehrling, 1995, p. 56.

[12] Hart et Mehrling, 1995, p. 58.

[13] Kindleberger, 1973, p. 233.

[14] Kindleberger, 1973, p. 232.

[15] Kindleberger, 1973, p. 272.

[16] Il n'y a aucune manière de savoir avec certitude si le résultat aurait été le même sans les mesures prises par le gouvernement.

[17] Galbraith, 1993, p. 65.

[18] Voir, par exemple, Parker, 2007, p. 14.

[19] Voir les deux volumes d'interviews par Parker (2007).

sion de la Grande Dépression en portant son attention sur un élément central de la théorie de Marx : la baisse tendancielle du taux de profit.

Marx expliquait que cette tendance existe parallèlement au cycle plus ou moins régulier des booms et des récessions provoqué par le manque de coordination des décisions d'investissement [lié à la propriété privée des capitaux et à la concurrence] dans le système. Selon Marx, l'accumulation avance plus vite que ne croît la force de travail employée productivement, qui, elle, est la source de la plus-value. C'est pourquoi le taux de la plus-value par rapport à l'investissement, c'est-à-dire le taux de profit, a tendance à baisser [20]. Mais quand le taux de profit baisse, c'est l'incitation à investir qui s'affaiblit, ce qui conduit à un ralentissement de l'accumulation. Le résultat est que les récessions vont devenir plus profondes au fur et à mesure que le système capitaliste « avance en âge ».

Il existe des facteurs qui opèrent en sens contraire. Ainsi, on peut obliger les salarié-e-s à travailler plus dur et plus longtemps ; la croissance de la productivité

dans l'agriculture et la production des biens de consommation peut réduire le coût ce qui est nécessaire aux salarié-e-s pour la reproduction de leur force de travail selon des normes de niveau de vie historiques données ; un système de communications plus rapide et efficace peut aboutir à abaisser les coûts de distribution et de vente des marchandises déjà produites. Finalement, la crise elle-même, en éliminant certaines entreprises, permet à d'autres de racheter leurs capacités productives à bas prix (ou d'accaparer leur marché), cela au même moment où le chômage fait pression sur les salaires. Le taux de profit des firmes survivantes peut monter, ce qui crée les conditions pour une nouvelle expansion de l'investissement et de la production. C'est ainsi que la pression à la baisse des taux de profit aggrave la crise, alors que, simultanément, la crise peut favoriser une relance de taux de profit.

L'argument de Marx relatif au taux de profit a été développé dans les années 1920 par l'économiste polonais-autrichien Henryk Grossman (1881-1950) ; entre autres dans son ouvrage *Das*

Akkumulations- und Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems (Zugleich eine Krisentheorie), Leipzig, 1929. Il s'est employé à réfuter la thèse du socialiste autrichien Otto Bauer (le théoricien de l'« austro-marxisme », 1881-1938) qui affirmait que le capitalisme pouvait croître indéfiniment à condition que les différents secteurs de l'économie croissent de manière coordonnée entre eux.

En développant les calculs d'Otto Bauer, Grossman montra qu'on finirait par atteindre un point à partir duquel le déclin du taux de profit aboutirait à ce que tout investissement nouveau ne pourrait se réaliser sans détruire complètement la rentabilité de l'investissement existant, ce qui freinerait l'accumulation du capital conduisant de la sorte à interrompre l'accumulation du capital. Pour Grossman, cela confirmait l'argument de Marx dans le Livre III du *Capital* [21]. Il y avait cependant une ambiguïté dans le raisonnement de Grossman. Dans certains passages, il suggère que cela conduirait à « un effondrement du capitalisme », mais dans d'autres il laisse penser que cela rendait simplement inévitables des crises périodiques qui permettraient de remédier à la baisse du taux de profit en détruisant certains capitaux au bénéfice d'autres.

CRISE ET EXPLICATION MONOCAUSALE

Il existe depuis longtemps un débat parmi les économistes marxistes sur la place de la baisse tendancielle du taux de profit dans l'explication des crises ; cela en dehors du fait d'évidence que la configuration de chaque crise renvoie à une hiérarchie causale spécifique. Ernest Mandel, dans l'introduction au volume trois du *Capital* (Penguin Books, 1981, p. 42) écrivait : « La critique d'une explication mécanique et unilatérale des crises de surproduction par la seule baisse du taux de profit peut être étendue, d'une manière plus générale, à la critique de toute explication monocausale des crises. Dans le cadre de la théorie économique marxiste, les crises de surproduction sont simultanément des crises de suraccumulation de capital et des crises de surproduction de marchandises. La première ne peut pas être expliquée sans mettre le doigt sur la seconde. »

Nous aurons l'occasion de revenir sur cette question au travers de différents articles que nous publierons dans les mois à venir. En effet, sans disposer d'une capacité de prédiction particulière, nous pouvons estimer sans prendre trop de risques que la durée et l'ampleur de la crise actuelle nous permettront de porter à la connaissance des lecteurs et lectrices diverses contributions qui rendront possible la perception de différentes approches explicatives de cette crise, approches qui, parfois, se complètent plus qu'elles ne s'excluent. Au nom d'un prétendu combat contre l'éclectisme, on peut aboutir sans même le vouloir à une analyse réductionniste. Sur le thème de la composition organique du capital et de la chute tendancielle du taux de profit, on peut se reporter à la contribution d'Anwar Shaikh publiée dans *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Macmillan, 1987. (Réd.)

LA GRANDE DÉPRESSION CONFIRME-T-ELLE CES ANALYSES ?

Des estimations sur l'évolution du taux de profit aux Etats-Unis, durant les décennies précédant la dépression, ont été faites par Joseph Gillman, Shane Mage, Gérard Duménil et Dominique Lévy, ainsi que Lewis Corey. Elles suggèrent qu'il avait connu, sur le long terme, une baisse d'environ 40 %, soit entre les années 1880 et le début des années 1920 [22] ; ce qui pouvait être attribué à une hausse tendancielle d'environ 20 % du ratio entre l'investissement et la main-d'œuvre employée (la « composition organique du capital ») [23]. Certaines des estimations semblent montrer une légère amélioration de la rentabilité dans le courant des années 1920, mais seulement grâce à l'accroissement du taux d'exploitation de la main-d'œuvre. Les employeurs ont fait tout leur possible pour accentuer l'intensification du travail et empêcher des hausses de

salaires [24]. Entre 1922 et le début de 1929, les salaires réels n'ont augmenté que de 6,1 % et la consommation totale de 18 % seulement, alors que la production industrielle brute a crû de 33 %. C'est en 1928 et 1929 que l'écart a été le plus grand, quand la production a crû trois fois plus vite que la consommation [25]. Michael Bernstein fait remarquer que « les 93 % de la population – des secteurs non agricoles – virent leur revenu disponible par tête baisser durant le boom de la fin des années 1920. » [26]

Un tel écart croissant entre la production et la consommation devait être comblé si on voulait que l'économie fonctionne avec le « plein-emploi ». Un accroissement de l'investissement productif aurait pu combler ce fossé. Mais cela ne s'est fait que partiellement. L'investissement réel total a crû plus lentement que dans les décennies précédentes, d'un tiers environ selon les calculs de Gillman, environ 50 % plus lentement selon ceux de Josef Steindl (1912-1993) : « Personne, ou à peu près personne, n'était conscient durant la « Nouvelle Ère » que le taux de croissance annuelle de l'investissement en capital n'était alors plus que de la moitié de ce qu'il avait été trente années auparavant. » [27]

Cette description d'un ralentissement de l'investissement contredit quelques idées reçues. Le « point de vue keynésien traditionnel attribue l'ampleur de la Grande Dépression au boom de l'investissement des années 1920 » [28]. Mais il ne distingue pas le capital productif dans l'industrie de l'investissement improductif dans le commerce de détail et la finance [29] et il comptabilise souvent la construction de logements comme « investissement ». La décomposition de l'investissement selon ces composantes confirme l'analyse de Gillman et de Steindl. Alvin Hansen a analysé la « somme énorme » de 18,3 milliards de dollars d'investissements annuels moyens entre 1923 et 1929. Il a découvert que « seulement 9,7 milliards dans ce total était de l'investissement industriel (y compris dans le secteur commercial) et de cette somme seul un tiers était de l'investissement nouveau. » [30] Plus récemment, R.J. Gordon a fait remarquer (quoique sans en tirer toutes les conclusions) que « le boom de l'équipement des années 1920 n'est que peu de chose, quand l'équipement durable productif n'en constituait que le 5 % environ. » [31]

Le rétablissement du taux de profit fut insuffisant pour stimuler l'investissement productif nécessaire pour absorber la plus-value accumulée lors des cycles précédents de production et d'exploitation. Ce fait s'est reflété dans bon nombre de commentaires économiques de l'époque qui faisait allusion à « une surabondance de capital ». [32]

Certaines entreprises ont réagi en essayant de trouver des nouvelles sources de profit au moyen de très gros investissements particuliers, comme Ford quand elle entreprit de construire son immense usine d'automobiles de River Rouge (à Dearborn dans le Michigan), qui fut inaugurée en 1928. Il y eut une forte expansion de nouvelles industries qui semblaient assurer des profits spectaculaires (d'une façon qui rappelle les booms Internet et télécom de la fin des années 1990) avec « l'afflux de nouveau capital dans l'industrie des appareils récepteurs radio en 1928 et 1929. Dans le bref intervalle de dix-huit mois, le potentiel de production de cette industrie fut multiplié par trois. » [33]

Mais si certaines entreprises étaient prêtes à engager de tels investissements nouveaux et potentiellement risqués, d'autres observaient leur taux de profit et préféreraient y renoncer. Elles adoptaient de préférence un rythme d'accumulation plus lent, en mettant à profit leur domination dans des secteurs particuliers (position monopolistique ou oligopolistique) afin de maintenir des prix élevés, même si cela impliquait une production se situant en dessous des capacités productives installées. Le résultat, c'est qu'elles ne dépendaient pas assez elles-mêmes ni n'employaient assez de salariés pour créer une demande additionnelle apte à absorber la production des autres entreprises. Par conséquent, les grandes usines nouvelles qui devinrent opérationnelles vers la fin du boom produisaient forcément à une échelle trop grande par rapport au marché (aux débouchés). Elles l'inondaient de marchandises cassant les prix et les profits des autres usines. Ainsi, à la fin de 1929, ce n'est pas moins de 15 millions de récepteurs radio qui étaient produits annuellement pour un marché qui ne pouvait en absorber qu'un peu plus de 4 millions.

Durant la plus grande partie de la décennie des années 1920, de tels problèmes sous-jacents furent masqués par des pous-

C'est en 1928 et 1929 que l'écart a été le plus grand, quand la production a crû trois fois plus vite que la consommation.

9

[20] Pour une explication plus détaillée, voir Harman 2007.

[21] Voir Grossman, 1992 ; Kuhn, 2007.

[22] Voir les calculs dans Gillman, 1956 ; Mage, 1963 ; Duménil et Lévy, 1993, p. 254 ; Corey, 1935.

[23] Gillman, 1956, p. 58 ; Mage, 1963, p. 208 ; Duménil et Lévy, 1993, p. 248, graphique 14.2.

[24] Selon Gillman, le taux d'exploitation baisse de 69 % en 1880 à 50 % en 1900, puis à 29 % en 1919 et 1923 pour remonter ensuite à 32 % en 1927. Les chiffres de Mage sont différents, mais la tendance est la même. Il indique 10,84 % en 1900 et 12,97 % en 1903. Puis cela descend, selon lui, à 12,03 % en 1911 et 6,48 % en 1919. Mais ensuite cela remonte à 7,19 % en 1923 et 7,96 % en 1928. Par contre, pour Corey le taux d'exploitation baisse de 1923 à 1928 pour monter ensuite en 1929.

[25] Corey, 1935, pp. 181-183.

[26] Bernstein, 1987, p. 172.

[27] Steindl, 1976, p. 166.

[28] Gordon, 2004. Corey lui aussi signale une croissance de l'investissement productif, avec des chiffres qui montrent que l'investissement en capital croît de 50 % entre 1923 et 1929 et que celui en capital fixe augmente de plus de 30 %. Corey, 1935, pp. 114, 115, 125.

[29] Cela semble être le cas des chiffres de Corey qui incluent « immobilier, bâtiments et équipement ».

[30] Hansen, 1971, pp. 290-291.

[31] Gordon, 2004, p. 17. L'investissement « sans les logements » était juste « assez élevé » pour faire croître le stock de capital... Un peu plus vite que la population employée, selon Brown et Browne, 1968, pp. 250-251.

[32] Editorial dans *Annalist*, 16 juillet 1926, p. 68, cité par Corey, 1935.

[33] Article dans *Annalist*, 28 juillet 1933, p. 115, cité par Corey, 1935.

sées de consommation de luxe des riches, par des investissements non productifs spéculatifs dans l'immobilier, par des dépenses dans la promotion des ventes et la construction de grands magasins. Hansen écrit : « *Dans les années 20, il existait des forces extérieures à l'investissement et à la consommation industrielles qui soutenaient l'économie et qui étaient stimulées pour cela... Les dépenses de capital non industriel tiraient et aidaient à soutenir la...* » [34]

Un accroissement massif de l'inégalité (qui rappelle les trente dernières années !) faisait que les classes moyennes riches et aisées étaient responsables de 42,9 % de la consommation [35]. Selon Corey, « *l'équilibre de la production capitaliste en vint à dépendre de plus en plus d'une stimulation artificielle des "besoins" de petits groupes de gens disposant d'un de pouvoir d'achat excédentaire.* »

Parallèlement, croissaient les dépenses servant à essayer de vendre les marchandises produites. Les coûts de distribution s'élevèrent à 59 % des coûts industriels en

1930, avec le chiffre d'affaires de la publicité s'élevant à lui seul à 2 milliards de dollars en 1929 [36], soit seulement inférieur de 25 % au total des achats de biens de production, usines et équipements. Gillman explique que « *les dépenses non productives* » (publicité, commercialisation, marketing, etc.) passèrent de la moitié de la plus-value totale en 1919 aux deux tiers à la fin des années 1920.

Une succession de bulles spéculatives propulsa les prix des actions et de l'immobilier à des hauteurs vertigineuses. En soi, cela n'absorbait pas de la plus-value (mais transférait seulement des fonds d'un groupe d'investisseurs à un autre), mais s'accompagnait, comme effet dérivé, d'une grande quantité de dépenses improductives (nouveaux bâtiments, salaires de personnel non productif, consommation ostensible). Un symbole de ce niveau d'investissement non productif fut le gratte-ciel de l'Empire State Building, terminé en 1930 alors que la crise était déjà bien en cours. La recherche de profits conduisit de même à

investir certaines ressources dans des entreprises « productives » qui n'auraient jamais pu être considérées rentables si ce climat spéculatif n'avait pas existé.

Un facteur important, surtout lors des dernières années du boom, fut la croissance de la dette. « *La croissance était fortement tirée par l'achat de biens de consommation durables à tempérament, en utilisant un crédit accordé principalement par des prêteurs qui n'étaient pas des banques... Les principaux constructeurs d'automobiles se sont dotés de divisions et filiales conçues pour financer l'achat de leurs propres biens durables... Les conséquences ne se sont pas seulement manifestées à la Bourse, mais dans l'industrie automobile florissante, le secteur qui tirait l'économie des années 1920 et dans le marché de l'immobilier commercial qui a explosé dans à peu près chaque ville des Etats-Unis.* » [37]

Finalement on arriva à un point où les problèmes subjacents commencèrent à se manifester. La construction a commencé à décliner dès 1925. Sa part dans le total des investissements a baissé « *de 27,1 % en 1925 pour atteindre 24,8 % en 1929* » [38].

LA CRISE DE 1929 ET L'ÉMERGENCE AMÉRICAINE

En langue française a été publié, en 1999, l'ouvrage d'Isaac Johsua intitulé *La crise de 1929 et l'émergence américaine*, PUF, collection Actuel Marx. Isaac Johsua [1], dans cette interprétation marxiste, souligne que la Grande Dépression inaugure « l'ère des dépressions à dominante salariale ». En effet, écrit-il : « Tant que la rémunération des salariés ne représente qu'une part restreinte du revenu national, sa flexibilité à la baisse est plutôt un avantage pour l'équilibre général, car elle permet, au cours des récessions, le redressement de la part des profits dans la valeur ajoutée des entreprises, sans que pour autant le contrecoup sur la consommation des ménages et, partant, sur la demande globale, soit trop durement ressenti. Les choses changent à partir du moment où les salaires pèsent d'un poids prépondérant au sein du revenu national, comme c'est le cas en 1929 aux Etats-Unis (60 %) : leur flexibilité à la baisse devient alors une grave menace pour l'ensemble du système, qu'ils peuvent tirer vers le fond lors des phases involutives. Il est aussi intéressant de constater que les Etats-Unis sont ceux qui ont connu la chute la plus rapide de la part de la population active travaillant dans l'agriculture. Aucun autre pays industrialisé – France, Allemagne ou Royaume-Uni – n'a eu à subir une mutation aussi brutale. On peut comprendre que, dans ces conditions, les Etats-Unis étaient menacés de déséquilibres particulièrement violents à la veille de la grande crise. »

La part des salaires dans le revenu national est alors à peu de chose près à même hauteur en Allemagne et au Royaume-Uni ; par contre, elle n'est que de 41 % en France.

Isaac Johsua souligne que la « grande crise a deux foyers s'alimentant à son propre combustible, mais mêlant leurs flammes pour donner le plus grand effondrement économique que le monde ait connu ». Johsua distingue trois phases à cette grande crise.

1° Une première, proprement américaine, dans laquelle – en dehors du krach d'octobre 1929 – l'endettement des ménages privés pèse ; pour rappel, le crédit à la consommation était une innovation récente. Cela se constate, entre autres, dans le retournement du marché de l'automobile dès juillet 1929, ce qui « a poussé à l'inversion de la conjoncture ».

2° Une vague de suspensions bancaires (temporaires ou définitives sur décision de l'autorité de tutelle ou par la direction des banques) qui commence en octobre 1930 aux Etats-Unis. En mai 1931 débute le démarrage des crises bancaires européennes, ce qui met en relief l'importance du « facteur financier ». Dès 1930, la crise a frappé l'Allemagne. L'effondrement bancaire de 1931 donne toutefois un violent coup d'accélérateur : le produit national net allemand recule de 3,5 % en 1930, mais de 10,8 % en 1931.

3° « Le creux mondial est atteint au troisième trimestre de 1932. Les Etats-Unis connaissent seuls la troisième et dernière phase de la crise avec une nouvelle vague de suspensions bancaires qui débute au cours du dernier trimestre de 1932, s'amplifie et débouche le 6 mars 1933 sur la fermeture générale des banques. Cette vague est étroitement liée au choix de plus en plus évident du président nouvellement élu, Roosevelt, de pousser le dollar hors de sa base or, suivant en cela la livre sterling. La crainte d'une future dépréciation du dollar incite les

R. J. Gordon a mis en évidence comment s'exerçait déjà là « une pression à la baisse de la demande agrégée en 1929, masquée provisoirement par la force de la consommation et le réapprovisionnement des stocks, deux éléments fort sensibles à une contraction accélérée dès que l'investissement allait s'effondrer. » [39] Hansen explique que « les forces extérieures se sont affaïssées en 1928 et une année plus tard le boom était fini » [40]. R. J. Gordon écrit : « L'augmentation de la production de biens durables en 1928-1929 a été trop rapide pour pouvoir se prolonger longtemps. Des capacités excédentaires se développaient dans un bon nombre de secteurs et cela signifiait que... les commandes nouvelles de certains types de biens durables reculèrent assez tôt dans l'année 1929. » [41]

Ce recul au printemps et au début de l'été de 1929 a révélé les limites des débouchés pour les biens produits par les nouvelles usines d'automobiles et par celles de récepteurs radio et, par répercussion, pour la marche des usines métallurgiques et électriques. La production de « biens de production » (équipements, etc.) baissa de 25 % sur un an et de plus 25 % l'année suivante [42]. L'étranglement de l'économie productive a nécessairement conduit les capitalistes à couper dans leurs dépenses non productives, provoquant une chute massive des prix de l'immobilier et envoyant par le fond des

bilans des banques qui avaient prêté pour financer ce secteur [43]. Il en résulta des vagues de faillites bancaires.

Une récession d'importance était la conséquence nécessaire d'un fort boom alimenté, dans une grande mesure, par des dépenses non productives et la spéculation qui servaient à compenser les lacunes dans l'investissement productif, ainsi que par l'endettement privé soutenant la demande des consommateurs [44]. Comme la récession frappait les États-Unis, la plus grande puissance industrielle au monde, elle ne pouvait pas ne pas faire ricochet ailleurs. En effet, à l'époque, les États-Unis concentraient environ la moitié du total de la production industrielle dans le monde. De plus, ils étaient la principale source de crédit pour les autres centres industriels en Europe.

Le tableau de l'Allemagne n'est pas vraiment différent. Theo Balderston cite deux tentatives différentes d'estimer le taux de profit en Allemagne avant la Première Guerre mondiale et durant les années 1920. Elles donnent des résultats très différents [45]. Toutefois il conclut que « les profits échouèrent à reprendre leur niveau 'normal' d'avant-guerre » [46]. De concert à ce bas taux de profit, on constate un faible niveau d'investissements, puisque « l'investissement agrégé » entre 1925 et 1929

Un accroissement massif de l'inégalité faisait que les classes moyennes riches et aisées étaient responsables de 42,9% de la consommation.

11

[34] Hansen, 1971, p. 296.

[35] Corey, 1935, p. 157.

[36] Corey, 1935, p. 170.

[37] Eichengreen et Mitchener, 2003.

[38] Gordon, 2004, p. 16.

[39] Gordon, 2004, p. 16.

[40] Hansen, 1971.

[41] Cité dans Temin, 1976, p. 32-33.

[42] Chiffres cités dans Robbins, 1934.

[43] Pour les détails, voir Wilmarth, 2004, pp. 92-95.

[44] A propos de la volatilité du marché à crédit des biens de consommation, voir M. Olney résumée dans Temin, 1996, p. 310.

[45] La perturbation de l'économie allemande après 1918, avec la perte de territoires, spécialement l'Alsace-Lorraine et la Sarre, industriellement importants, et l'inflation de 1923 rendent forcément difficile toute comparaison entre avant-guerre et après-guerre.

[46] Balderston, 1985, p. 406.

agents économiques à fuir cette monnaie au profit de l'or et les sorties de métal précieux amènent à nouveau la Réserve fédérale à augmenter son taux d'escompte, toutes choses qui redoublent les coups portés à une activité défaillante. »

Malgré la dimension succincte de cette note, pour mieux rendre l'analyse d'Isaac Johsua, il faut souligner l'importance qu'il donne, à juste titre, au fait que « la grande crise est celle d'une double émergence. D'abord celle des États-Unis, qui doit elle-même être dédoublée, puisqu'elle est à la fois brutale émergence du capitalisme moderne sur un territoire neuf, mais aussi rapide émergence de ce pays comme première puissance mondiale. En 1925-1929 les États-Unis créent près de la moitié de la production industrielle mondiale (URSS exclue). En 1929, ils fournissent à eux seuls 15,6 % des exportations mondiales. Évalué en dollars, le revenu national américain en 1929 est aussi important que vingt-trois autres pays, parmi lesquels le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France. » « Une autre émergence fait pourtant pendant à celle des États-Unis et bouleverse la scène européenne : celle de l'Allemagne. Son produit national intérieur brut dépasse celui de la France dès les années 1904. En 1913, le Royaume-Uni est devancé... Une double crise d'hégémonie anime donc les débuts du XX^e siècle : l'une mondiale, qui met surtout en jeu les rapports États-Unis / Royaume-Uni ; l'autre européenne, qui situe surtout l'Allemagne face à la France. Le Royaume-Uni fait en quelque sorte la navette entre les deux, déjà trop affaibli sur la scène internationale par la puissance montante américaine pour pouvoir maintenir son ancien rôle régulateur sur la scène européenne. Cette double crise était déjà à l'arrière-plan de la guerre de 1914-

1918 ; elle constitue une composante essentielle de la grande crise... Les deux crises d'hégémonie, européenne et mondiale, ont eu des retombées désastreuses en cascade, contribuant, chacune à sa façon, à faire la Grande Dépression. Mais elles ont aussi entremêlé leurs effets, se renforçant l'une l'autre. Ainsi la question des réparations [de guerre] a littéralement empoisonné les relations franco-allemandes et représenté un obstacle essentiel sur la voie du redressement allemand et, partant, européen. Or, ni le Royaume-Uni, ni les États-Unis n'ont pu imposer sur cette question leurs vues aux deux puissances ennemies : le premier n'en avait plus les moyens, les seconds pas encore. Le déroulement de la crise bancaire allemande est également significatif, puisqu'il révèle l'incapacité à intervenir pour stopper la crise, qu'il s'agisse de l'Angleterre (qui ne peut mobiliser les fonds nécessaires), de la France (qui pose des questions politiques) ou des États-Unis qui ne peuvent contraindre la France à renoncer à ses conditions ou à accepter le moratoire Hoover [moratoire sur le paiement des réparations de guerre proposé par le prédécesseur de Roosevelt]. » (Rééd.)

[1] Les citations d'Isaac Johsua sont tirées du chapitre 1 d'*Une trajectoire du capital. De la crise de 1929 à celle de la nouvelle économie*, Syllepse, 2006, chapitre qui résume les thèses de son ouvrage publié en 1999. Voir aussi son dernier ouvrage : *La grande crise du XXI^e siècle. Une analyse marxiste*, La Découverte, Paris, 2009.

ne s'élevait qu'à 11 % du produit national brut, contre 14 % avant 1914 et 18 % après 1950 [47]. Qui plus est, seule une petite partie était constituée d'investissements en capital fixe (équipements, bâtiments) et seulement 20 % s'effectuait dans l'industrie privée. La plus grande partie se situait dans les services industriels publics (eau, électricité, gaz...) et dans la construction de logements par les collectivités locales. Le ministre des finances de l'époque, Hjalmar Schacht (1877-1970), se plaignait qu'un boom boursier « *détournait des fonds de la vraie reprise vers la spéculation* » [48]. Les collectivités publiques, les entreprises et les ménages avaient emprunté pour financer de tels investissements non productifs. Mais ils avaient de plus en plus de peine à le faire. « *Il y avait déjà des coupes dans les investissements dues à l'effondrement des marchés intérieurs des obligations et des actions.* » [49] Dans ces circonstances, il ne fallait plus qu'« un petit choc exogène » pour faire « *s'effondrer un système déjà instable* » [50]. L'investissement réel net a reculé de 14 % en 1928, les exportations de 8 %, tandis que le chômage montait à 1,4 million de personnes, puis 1,9 million pour atteindre 3,1 millions en 1930 [51].

La situation de l'économie britannique, qui était alors encore la troisième du monde, est un peu plus complexe. Elle était loin de connaître un boom dans les années 1920 et cela à cause de deux facteurs qui se combinaient. Le premier était un déclin du taux de profit dont l'impact s'était déjà fait sentir bien avant 1914 et freinait l'investissement [52]. Le deuxième fut la tentative de maintenir sa puissance mondiale passée, financière et politique, en ramenant la livre à son taux de change d'avant-guerre. La conséquence en fut, durant 20 ans, une dépression de son industrie lourde – charbon, fer et acier, construction navale – et le chômage fut « *même dans les bonnes années* » supérieur à celui des pires années du demi-siècle précédent [53]. L'effet qu'eut la récession aux Etats-Unis et en Allemagne sur la Grande-Bretagne fut d'ajouter cette crise plus large à celle, déjà existante, de ces industries. Néanmoins l'inexistence d'un boom antérieur eut pour conséquence paradoxale que la dépression en Grande Bretagne n'a jamais atteint les tréfonds de dépression états-unienne et allemande

(quoique cela ne fût guère une consolation pour ceux qui souffraient dans ces vieilles industries et ces vieilles régions industrielles où le taux de chômage pouvait s'élever à 30 %) [54].

Dans l'ensemble, la théorie marxiste de la baisse du taux de profit permet d'expliquer le déclenchement d'une récession mondiale. Un faible taux de profit dans les trois plus grandes économies – Etats-Unis, Allemagne, Royaume-Uni – a causé un faible niveau d'investissement productif. Cela aurait impliqué la stagnation économique s'il n'y avait pas eu ce volume des dépenses improductives, ces bulles spéculatives et le financement par la dette de la consommation et de la construction. Mais tout tassement de la croissance économique était voué à provoquer une baisse de ces dépenses et par là même un affaïssement rapide de la demande des biens produits par le secteur productif.

Cependant cela ne suffit pas à expliquer pourquoi la récession s'est muée en une dépression qui fut si profonde et a duré si longtemps. Une explication réside dans un facteur qui est absent de l'étude de la crise dans le *Capital*. C'est l'impact postérieur à l'époque de Marx de la croissance des plus grandes entreprises et de leur poids croissant dans le système tout entier, soit le processus que Marx appelait la concentration et la centralisation du capital.

L'économiste marxiste Evgueni A. Preobrajensky (1886-1937) remarquait en 1931 que dans le « *capitalisme monopolistique* » les plus grandes des entreprises sont en mesure lors d'une crise d'empêcher la liquidation d'unités de production inefficentes. « *Le capitalisme monopolistique relève sans cesse des usines arriérées, alors que la libre concurrence, elle, les ferme.* » [55] Selon lui, cela produit « *une thrombose dans la transition de la crise à la reprise* » et empêche, ou retarde tout au moins, la restructuration nécessaire à la sortie de la crise.

Il y a eu des banqueroutes et des faillites en 1929-33. Mais elles touchaient des agriculteurs, des banques et de petites et moyennes entreprises, mais pas des géants qui dominaient les principales industries. « *Le sous-ensemble des entreprises qui possédaient plus de 50 millions de dollars d'actifs a maintenu des profits positifs durant toute cette période, laissant les plus petites entreprises supporter le fardeau de la cri-*

se. » [56] Les entreprises industrielles géantes ont été en mesure de continuer à opérer, en menant leurs opérations à un plus faible niveau en licenciant des salariés, mais pas en amortissant du capital. L'administration Hoover n'avait-elle pas fourni les sommes nécessaires à protéger le groupe des grandes entreprises non bancaires qui étaient menacées de faillite, à savoir les compagnies de chemins de fer [57]. De cette façon, la vieille méthode capitaliste pour sortir de la crise en cannibalisant certaines grandes entreprises par d'autres, ne pouvait plus fonctionner.

C'est ce qui explique pourquoi l'intervention de l'Etat – le « *capitalisme d'Etat* » – devint inévitable, sous une forme ou une autre. Mais cela explique aussi les limites de ce que cette intervention pouvait réaliser tant qu'elle laissait les décisions centrales d'investissement en mains privées. La Dépression ne prit fin finalement qu'en 1941, lorsque l'effort de guerre à outrance aura contraint les grandes entreprises d'accepter le contrôle par le gouvernement et la coordination par lui de leurs décisions d'investissement, et quand l'administration fédérale états-unienne construira les usines que le capital privé exploitera.

KEYNES ET LA DÉPRESSION

Il a beaucoup été question dernièrement de John Maynard Keynes. Il aurait disposé d'une solution pour la crise que les politiciens ignoraient. Il n'avait rien de tel. Ce qu'il a fait, c'est brillamment régler leur compte aux économistes qui prétendaient que la crise se résoudrait d'elle-même si seulement les salaires baissaient. Mais les remèdes qu'il a recommandés n'auraient pas pu mettre fin à la crise. Ainsi, par exemple, l'appel qu'il a signé avec l'ancien Premier ministre britannique Lloyd George en faveur d'un programme de travaux publics n'aurait pas abouti à réduire la croissance du chômage de plus de 11 %, alors qu'elle a connu une hausse de 100 % entre 1930 et 1933 [58].

Le biographe de Keynes, Robert Skidelsky, fait remarquer que chacune de ses propositions était soigneusement conçue pour tenir « *compte de la psychologie du monde des affaires. Dans la pratique, il était vraiment très prudent* » [59].

Dans une série d'articles publiés en 1937 dans *The Times*, Keynes suggère que l'éco-

nomie britannique approche des conditions de boom, alors que le chômage restait à hauteur de 12 % de la population active. Il n'était que trop conscient que les capitalistes seraient réticents à l'égard de toute politique qui pourrait sembler menacer leurs profits sur le court terme. C'est pourquoi, dans la pratique, il évita de faire des recommandations qui auraient pu les effrayer.

Andrew Glyn et David Howell ont prétendu que pour créer les trois millions d'emplois nécessaires à rétablir le plein-emploi, au point le plus bas de la dépression, il aurait fallu un accroissement des dépenses publiques de 56 % [60]. Cela n'était pas possible en Grande Bretagne au moyen des méthodes « *gradualistes* » préconisées par Keynes, car une telle initiative aurait provoqué de suite une fuite des capitaux, une hausse des importations, un déficit de la balance des paiements et une forte hausse des taux d'intérêts [61].

Pour mettre en œuvre un tel programme, il aurait fallu « *la transformation de l'écono-*

13

[47] Balderston, 1985, p. 400.

[48] Balderston, 1985, p. 406.

[49] Balderston, 1985, p. 410.

[50] Balderston, 1985, p. 415.

[51] Balderston, 1985, pp. 395, 396.

[52] Pour le taux de profit avant 1914, Arnold et McCartney, 2003. Pour le taux de profit avant et après la Première Guerre mondiale, voir Brown et Browne, 1968, pp. 412, 414, tables 137, 138.

[53] Voir figure 13.1 dans Hatton, 2004, p. 348.

[54] Un autre facteur subsidiaire a joué. Les récessions aux Etats-Unis et en Allemagne ont provoqué une chute mondiale massive des prix des aliments et des matières premières. Cela fut dévastateur pour leurs paysans qui constituaient encore une fraction significative de leur population et pour les banques qui avaient prêté aux paysans. Par contre, en Grande-Bretagne où la population agricole était déjà très réduite, la chute des prix alimentaires a procuré aux travailleurs une amélioration de leur niveau de vie. Ainsi, parmi les salariés, au milieu des années 1930, s'est ouvert un nouveau marché pour toute une gamme de nouvelles industries légères.

[55] Preobrajensky, 1985, p. 35. Cependant il n'a pas intégré dans son analyse la chute du taux de profit.

[56] Bernanke, 2000, p. 46.

[57] Même les compagnies de chemins de fer qui ont été forcées d'entamer des procédures de faillite « n'ont presque jamais été liquidées », Mason et Schiffman, 2004.

[58] Estimation citée dans Middleton, 1985, pp. 176-177.

[59] Skidelsky, 1994, p. 605.

[60] Cité dans Middleton, 1985, pp. 176-177.

[61] Cela a été bien précisé dans Pilling, 1986, pp. 50-51.

« LE SECOND NEW DEAL »

Dans leur article publié dans la *Monthly Review* de février 2009, John Bellamy Foster et Robert W. McChesney décrivent ainsi le « second New Deal » : « Ce n'est que plus tard, lors de ce que des historiens ont appelé le "second New Deal", qui suivit la victoire électorale massive de Roosevelt en 1936, que l'accent fut fortement déplacé des opérations de sauvetage [des banques, des chemins de fer, etc.] vers des programmes de création d'emplois et d'autres mesures dont ont bénéficié directement les travailleurs. Ce fut la période de la Works Progress Administration (WPA), dirigée par Harry Hopkins (1890-1946), proche conseiller de Roosevelt. Sont mis en place de même d'autres programmes et mesures progressistes tels que l'assurance chômage, la sécurité sociale et le Wagner Act, qui donna *de jure* le droit aux salariés de s'organiser syndicalement. Ces avancées ont été rendues possibles par la grande "révolte venue d'en bas" des travailleurs organisés au cours des années 1930. La WPA a dépensé 11 milliards de dollars et a employé 8,5 millions de personnes [c'était le plus grand employeur des Etats-Unis]. Elle a financé la construction de routes, d'autoroutes, de ponts. Mais elle a fait plus que cela. Le programme fédéral de cantines scolaires a commencé grâce aux finances de la WPA. En réalité, ce qui différenciait la WPA d'autres programmes d'emplois, c'était qu'elle employait des personnes pour faire des choses qui répondaient à des besoins dans différents secteurs de la société, leur donnant des emplois pour lesquels elles étaient déjà formées. Ainsi, la WPA a financé 225 000 concerts. Elle a payé des artistes pour peindre des fresques murales et des acteurs pour monter diverses productions artistiques. Rien de cela, au sens strict, ne correspondait aux préceptes d'une économie keynésienne.

Encore en 1937 l'administration du New Deal de Roosevelt n'avait pas renoncé à l'objectif d'un budget équilibré – qui était un but central pour le secrétaire d'Etat au Trésor, Henry Morgenthau Jr. –, et cela même au milieu de la Grande Dépression. Ainsi cette administration a serré la vis des dépenses fédérales en réduisant leur part dans le budget des années 1937-38. » Ce qui n'est pas sans relations causales avec la relance de la récession en 1937 et la hausse du chômage. Ce n'est qu'alors que le « principe » de l'équilibre budgétaire n'a plus été respecté.

Diverses analyses démontrent que les rapports de force politiques et sociaux aux Etats-Unis ont empêché une extension des initiatives du type de celles organisées par la WPA. D'ailleurs, un examen du rapport entre la politique budgétaire et les cycles économiques indique que, de 1929 à 1938, il y a eu une forte croissance des dépenses fédérales directes et d'appui aux initiatives des Etats et des municipalités. Par contre, on assiste à un recul des dépenses pour des travaux publics de la part des Etats et des entités locales. Il en découle que les dépenses pour des travaux publics, au total, n'ont pas connu une tendance ascendante massive. Les statistiques permettent de dégager trois éléments : 1° une hausse faible des dépenses fédérales publiques entre 1929 et 1933, puis une accélération entre 1934 et 1938 ; 2° une baisse des dépenses des Etats et des entités locales entre 1929 et 1938 ; 3° des dépenses totales gouvernementales pour des travaux publics qui sont à hauteur de 3309 millions de dollars en 1929, qui reculent à hauteur de 1918 millions en 1933 pour connaître à nouveau une relance qui atteint son pic en 1938, avec 3711 millions [1]. Dès lors, comme l'a souligné Galbraith, ce sont les mobilisations pour la guerre qui ont sorti l'économie américaine de la Grande Dépression. (Réd.)

[1] Voir à ce sujet l'ouvrage d'Alvin H. Hansen, *Fiscal Policy and Business Cycles*, W. W. Norton, New York, 1941.

mie britannique en un système économique largement contrôlé par l'Etat, sinon planifié » [62]. En fait, selon Barry Eichengreen, quand les dépenses publiques britanniques commenceront à croître et à réduire le chômage, ce sera « dû dans une plus grande mesure à Monsieur Hitler qu'à Monsieur Keynes » ; c'est-à-dire lorsque la part du PIB consacrée à l'armement sera de 5 %, ce qui créera en 1938 quelque 1,5 million de postes de travail [63].

Aux Etats-Unis, une politique économique de type keynésien, pour réussir, « aurait dû approcher la dimension des dépenses du gouvernement durant la Deuxième Guerre mondiale » [64].

Dans sa *Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* – parue le 4 février 1936 – Keynes a fait allusion au fait que les défaillances du capitalisme étaient trop profondes pour être résolues par des simples mesures monétaires et budgétaires. Il formula sa propre version de la baisse des taux de profit (« l'efficacité marginale du capital ») et envisageait une action radicale au moyen de la « socialisation de l'investissement » comme la seule mesure anti-dépression efficace.

Mais il n'a jamais cherché à proposer sérieusement une telle solution, puisque dans des circonstances normales de temps de paix, la socialisation de l'investissement n'est pas possible sans enlever aux capitalistes le contrôle du capital.

LA COMPARAISON AVEC AUJOURD'HUI

Les facteurs immédiats qui ont précipité le déclenchement de la présente crise ne sont pas exactement les mêmes que ceux de la fin des années 1920. La crise des années 1930 n'avait pas commencé sous la forme d'un gel du crédit bancaire (une contraction du crédit, *credit crunch*), mais par une crise dans l'industrie, qui avait été exacerbée, mais pas directement causée, par un excès de crédit dans la dernière phase du boom. La crise était présente depuis un an lorsqu'elle a effectivement frappé le secteur bancaire. Ces différences cachent cependant des similitudes sous-jacentes remarquables.

Dans les deux cas, le capital faisait face à un taux de profit qui était plus bas que vingt ou trente ans auparavant. Dans les deux cas, au cours des années précé-

dentes, le capital avait réussi à réduire la part des salaires dans le revenu national et, de la sorte, empêcher un effondrement de la profitabilité. Dans les deux cas, cela avait été suffisant pour produire un certain niveau d'investissement productif, quoique volatil. Il restait toutefois d'une ampleur insuffisante pour absorber toute la plus-value qui avait été produite dans les cycles précédents de production. Dans les deux cas, l'écart entre l'épargne et l'investissement – écart qui aurait sinon engendré des pressions récessionnistes – avait été comblé par des investissements improductifs et des dépenses spéculatives, quoique sous des formes différentes. Dans les deux cas, un point fut inévitablement atteint à partir duquel les éléments spéculatifs du boom ne pouvaient plus être maintenus durablement et ses faiblesses subjacentes surgirent, soudainement, au premier plan avec des effets dévastateurs. Dans les deux cas, l'internationalisation de la finance dans les années auparavant fit que la crise devint mondiale : dans les années 1920, les prêts des Etats-Unis pour réparer les dégâts de l'Europe ravagée par la guerre (plan Dawes de 1924 et plan Young de 1929) ; au début du XXI^e siècle, les prêts asiatiques massifs (Chine en premier lieu) et ceux des pays pétroliers aux Etats-Unis.

Cela dit, des différences beaucoup plus significatives existent entre la situation dans ce début de la présente crise et celle de 1929.

Pour commencer, depuis près de 70 ans, les dépenses de l'Etat ont occupé une place centrale dans le système, ce qui n'avait pas d'équivalent en 1929. Cette année-là, les dépenses du gouvernement fédéral ne représentaient que 2,5 % du PIB [65]. En 2007, c'était environ 20 %. Et cette fois, la vitesse et la vigueur avec laquelle le gouvernement a proposé d'intervenir dans l'économie ont été bien plus grandes. L'administration du président Hoover (mars 1929-février 1933) a entrepris deux ou trois choses pour renforcer l'économie, ce qui fit croître un peu les dépenses publiques en 1930. De l'argent fédéral fut utilisé en 1932 pour renflouer certaines banques et compagnies de chemins de fer par l'intermédiaire de la *Reconstruction Finance Corporation*. Mais ces gestes furent très limités dans leur portée. L'Etat, en 1931 et 1932, continuait à agir d'une façon qui ne pouvait qu'ag-

KEYNES ÉCRIT À ROOSEVELT

Le 31 décembre 1933 Keynes adresse une lettre ouverte à Franklin D. Roosevelt. Il écrit : « Vous vous êtes fait le mandataire de tous ceux qui, dans tous les pays, cherchent à mettre fin aux démons de notre condition par une expérience raisonnée, envisagée à l'intérieur de la structure du système social existant. Si vous échouez, le changement rationnel subira un préjudice grave, à travers le monde, laissant à l'orthodoxie et à la révolution le champ libre pour le combattre. Mais si vous réussissez, des méthodes nouvelles et plus audacieuses pourront être partout expérimentées et nous pourrons dater de votre accession à cette charge [présidentielle] le premier chapitre d'une ère économique nouvelle » (*The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. 10, Macmillan). En février 1938, lors de la rechute des économies américaine et britannique, il écrit à F. D. Roosevelt pour le convaincre d'effectuer des investissements publics de grande ampleur dans les transports, le logement, les services publics. Il indique que des nationalisations ne peuvent être écartées si la situation l'exige. Il récidive le 25 mars 1938 et affirme : « Vous [Roosevelt] suivez une voie intermédiaire très risquée. Soit vous soutenez mieux que vous ne le faites le milieu des affaires, soit vous assumez vous-mêmes un grand nombre de leurs fonctions actuelles ». (idem, vol. 21). Sa posture en termes de politique économique ressort bien de ces deux extraits.

Sa notion d'efficacité marginale du capital est en liaison avec la possibilité, au-delà des incertitudes, d'établir une certaine prévision à moyen et long terme. Dès lors, cette notion doit servir à comparer les flux de rendements futurs espérés d'un investissement – c'est-à-dire d'un achat de bien de capital – et le prix d'offre, c'est-à-dire le coût de remplacement de ce bien de capital.

Le concept d'efficacité marginale du capital est souvent confondu avec la productivité marginale du capital tel que conçue par la théorie néoclassique ; ce qui n'a rien à voir (Réd.)

graver la crise. C'est ainsi que la Fed a haussé les taux d'intérêts pour les banques (un geste que Milton Friedman et les monétaristes voient comme le tournant décisif qui a fait de la récession une dépression). Le gouvernement a haussé les impôts (un geste qui a aggravé la crise, selon les keynésiens). Ce n'est qu'après l'entrée en fonction de l'administration Roosevelt, en mars 1933, qu'il y a eu une augmentation décisive des dépenses de l'Etat.

Mais même alors, le pic que les dépenses totales du gouvernement fédéral atteignent en 1936 se situait juste un peu au-dessus de 7 % du PIB (voir graphique 1). En 1937, s'opère un recul. Au contraire, le coût des sauvetages d'entreprises que l'administration Bush fit voter par le Congrès, alors qu'elle était dans ses derniers jours, au moment où la contraction du crédit était en train de se transformer en récession, pourrait correspondre à 10 % de plus du PIB.

L'importance accrue des dépenses d'Etat ainsi que la disposition des banques centrales et des gouvernements à intervenir

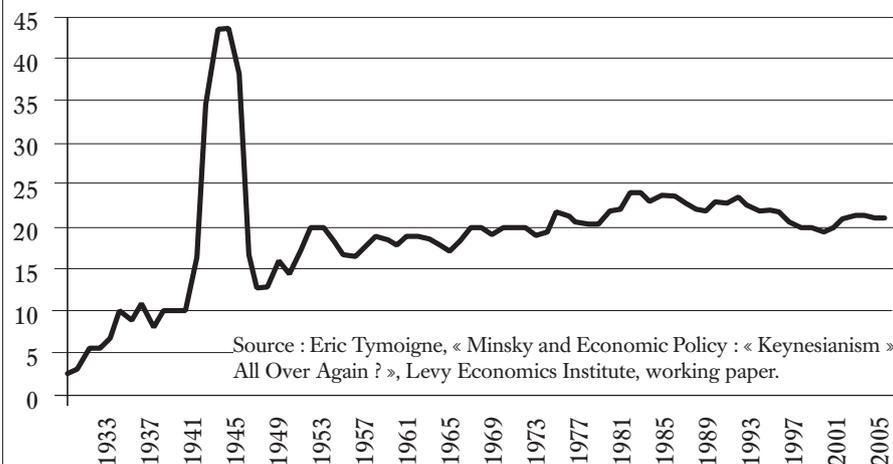
rapidement pour essayer de faire face à la crise ont pour conséquence l'existence d'un volume de demande qui constitue un plancher au-dessous duquel l'économie ne peut pas descendre. Ce n'était pas le cas au début des années 1930. En particulier, les dépenses d'armement (voir graphique 2), qui actuellement à hauteur de quelque 800 milliards de dollars ont doublé depuis 2001 (en dollars courants) jouent un rôle particulièrement important pour garantir des débouchés à une fraction de très importantes entreprises. Il est clair que de telles dépenses peuvent contribuer à atténuer l'impact de la crise, même si les effets sur l'emploi d'un dollar de dépenses d'armement sont aujourd'hui beaucoup plus faibles que, disons, au plus fort de la guerre de Corée en 1951 [66].

Il y a une deuxième différence importante qui agit, elle, en sens inverse. Les principales entreprises financières et industrielles opèrent aujourd'hui sur une échelle beaucoup plus grande que durant les années de l'entre-deux-guerres. Pour les gouvernements qui les sauvent de la faillite, la charge qui en découle est beau-

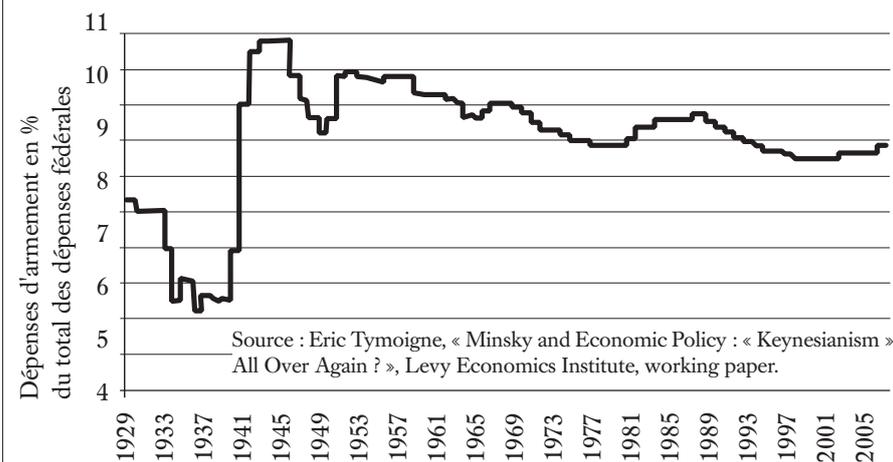
Depuis près de 70 ans, les dépenses de l'Etat ont occupé une place centrale dans le système, ce qui n'avait pas d'équivalent en 1929.

15

GRAPHIQUE 1. DÉPENSES FÉDÉRALES NETTES EN % DU PIB



GRAPHIQUE 2. COMPOSITION DES DÉPENSES FÉDÉRALES



[62] Arndt, cité dans Middleton, 1985, p. 179.

[63] Eichengreen, 2004, p. 337.

[64] Norman cité dans Temin, 1976, p. 6.

[65] Le site Internet *USgovernment-spending.com* indique le chiffre de 3,7 %. Pour les deux années, les dépenses des Etats des Etats-Unis s'ajoutent aux chiffres des dépenses fédérales pour atteindre 8,4 % du PIB en 1929 et 16 % en 2007.

[66] C'est parce que la vitesse du progrès technique a été beaucoup plus rapide dans la production d'armes que dans la plus grande partie des autres secteurs de l'économie. Dit crûment, fabriquer des missiles en 2008 demande beaucoup moins de main-d'œuvre que n'en exigeait la fabrication de tanks en 1951. La force de travail de l'usine géante de Boeing à Seattle, par exemple, est moins de la moitié de ce qu'elle était.

coup plus grande, elle est disproportionnée.

La crise bancaire du début des années 1930 aux Etats-Unis était une crise d'un grand nombre de banques, petites et moyennes. « *De très grandes banques ne devenaient pas souvent insolvables ni tombaient en faillite, même dans les périodes de faillites bancaires généralisées.* » [67] En Grande-Bretagne, il n'y eut alors pas de crise bancaire du tout.

Par contre, cette fois-ci, nous avons assisté à la crise de nombreuses banques parmi les plus grandes des principales puissances économiques. Quelques jours à peine après le naufrage de Lehman Brothers, le 15 septembre 2008, des banques comme HBOS en Grande-Bretagne, Fortis au Benelux, Hypo Real Estate en Allemagne, UBS en Suisse et les banques islandaises se retrouvaient toutes en difficulté. Puis la crise a affecté d'autres grandes banques ainsi que « le système bancaire fantôme » des hedge funds, de produits dérivés et autres. L'estimation la plus récente du total des pertes fin 2008, effectuée par la Banque d'Angleterre, s'élevait déjà à 2800 milliards de dollars [68]. Le système bancaire ne peut accomplir sa fonction normale qui consiste à procurer du crédit au reste du capitalisme que si les immenses trous de ses bilans sont comblés avec des valeurs réelles [69]. Tant que cela ne se produit pas, alors non seulement il y aura une récession due à l'arrêt du crédit – qui était les booms de la consommation et de l'immobilier aux Etats-Unis, en Grande Bretagne, en Espagne et ailleurs – mais cette récession sera massivement aggravée par l'incapacité de nombreuses entreprises industrielles et commerciales de rester en activité.

Pour une fois, Martin Wolf du *Financial Times* a décrit avec précision ce qui se passait : « *L'effet levier opère maintenant à l'envers et, de même qu'il engendrait des profits fictifs quand il montait, il les annule lors de la chute. Avec le dégonflement qui continue, les*

consommateurs fortement endettés coupent dans leurs dépenses, les entreprises se restructurent et le chômage s'envole. » [70]

Mais rétablir les bilans des banques ne sera possible qu'en extrayant, en fin de compte, de la valeur réelle d'autres parties de l'économie : soit en provenance d'autres secteurs rentables, soit en taillant dans le niveau de vie des salariés d'une manière qui ne pourra qu'avoir, à son tour, un effet d'aggravation de la récession.

Peut-être qu'une économie ayant la taille de celle des Etats-Unis pourra tout juste engager ses ressources pour atténuer le processus et empêcher la récession de se transformer en un effondrement cumulatif. Après tout, malgré leur déclin relatif, les Etats-Unis restent encore la plus grande économie industrielle du monde et de loin la plus grande force dans le système financier mondial. Mais cela va être bien plus difficile pour des Etats plus faibles aux économies plus petites et dont la charge d'endettement qui pèse sur eux est relativement bien plus grande.

C'est ce qu'indiquent les problèmes auxquels font face l'Islande, la Hongrie et l'Ukraine. Leurs gouvernements – et le FMI qui est censé les aider – ont recours à des mesures clairement non keynésiennes, en coupant dans les dépenses publiques et en élevant les taux d'intérêt. D'autres pays dont les problèmes se profilent sont : l'Estonie, la Lettonie, la Bulgarie, la Roumanie, la Croatie, le Pakistan et l'Indonésie. Il se pourrait bien que nous assistions à de multiples exemples de la sorte de crise dévastatrice qui a frappé l'Argentine en décembre 2001 et que cela provoquera des troubles politiques.

En attendant, l'expérience du Japon durant les années 1990 fournit un avertissement sur les limites de ce que peut accomplir l'action gouvernementale, même au sein des plus grandes puissances économiques.

LA CRISE JAPONAISE DES ANNÉES 1990

Quand le Japon est entré en crise, il était considéré comme la « seconde superpuissance économique » du monde. Son taux de croissance moyen durant les années 1980 avait été de 4,2 %, contre 2,7 % pour les Etats-Unis et 1,9 % pour l'Allemagne de l'Ouest. Ses investissements en biens de capital (équipements, machines, etc.) pour l'industrie étaient alors plus du double de ceux des Etats-Unis [71]. Le futur appartenait au Japon. Cette conclusion faisait la quasi-unanimité des analystes des médias. En 1992, une commission du Congrès des Etats-Unis avait prédit que le Japon dépasserait les Etats-Unis en 2000. « Comme le Japon » devint le slogan des industriels européens et états-uniens cherchant à motiver leurs salariés pour qu'ils accomplissent de plus grandes prouesses de productivité.

La crise eut pour résultat que cette croissance tourna en stagnation, entrecoupée de brèves récessions et par des bouffées plus brèves encore de croissance positive. Cela allait durer 15 ans. En 2007, l'économie du Japon ne représentait que le tiers de la taille de celle des Etats-Unis et de l'Union européenne aussi [72]. Il faut comparer ce chiffre avec les estimations qui la situaient à 60 %, en 1992 [73].

La faute en est habituellement attribuée à la gestion de son système financier. Soit parce que ses marchés financiers n'étaient pas assez « libres » dans les années 1980 (c'est la thèse des néolibéraux), soit parce que la banque centrale (BoJ) a agi de façon inappropriée, une fois que la crise eut commencé.

Et pourtant tous les éléments de l'analyse marxiste de la crise se retrouvent dans le cas du Japon. Des années 1950 aux années 1980, le Japon avait connu une croissance rapide du ratio du capital à la force de travail, quatre fois plus accentuée qu'aux Etats-Unis au cours les années 1980 [74]. Comme Marx l'aurait prédit, cela a conduit à une pression à la baisse du taux de profit. Il a chuté d'environ 75 % entre la fin des années 1960 et la fin des années 1980.

Cette baisse avait semblé gérable jusqu'à la fin des années 1980. Dans la version japonaise du capitalisme existait un haut niveau de direction des investissements par l'Etat et les banques garantissaient des

TABLEAU 1 :
TAUX DE PROFIT AU JAPON

Période	Industrie	Entreprises non financières
1960-1969	36,2 %	25,4%
1970-1979	24,5%	20,5%
1980-1990	24,9%	16,7%
1991-2000	14,5%	10,8%

Source : Robert Brenner, *The Economics of Global Turbulence*.

TABLEAU 2 : RETOUR SUR INVESTISSEMENT AU JAPON

Année	Retour sur investissements bruts non immobiliers
1960	28,3 %
1970	18,0 %
1980	7,8 %
1990	3,9 %

Source : Alexander, 1998.

fonds aux grands conglomérats industriels – les *keiretsu* ayant des participations croisées et des liens avec une banque – ce qui conduisait le système bancaire à ne pas « trop prêter d'attention » aux taux de profit. Cela garantissait que la masse de profit disponible serait utilisée pour de nouveaux investissements. Alors qu'aux Etats-Unis, par exemple, dans les années 1980, les investissements ne participaient que pour 21 % au PIB ; au Japon la contribution était de 31 % [75]. Un taux d'investissement si élevé ne pouvait être durablement maintenu qu'en maintenant la consommation de la masse de la population à un bas niveau. En partie, cela fut réalisé en bloquant les salaires réels, en partie en fournissant aux gens des prestations d'Etat minimales pour la maladie et les retraites, les forçant par conséquent à épargner.

Comme un analyste le remarquait en 1988, « les salaires réels au Japon ne sont toujours encore qu'à environ 60 % des salaires réels aux Etats-Unis et les travailleurs japonais doivent épargner massivement pour assumer la proportion immense de leurs revenus de toute une vie qui sont absorbés par des dépenses telles que pour le logement, l'éducation, la vieillesse et les soins médicaux. » [76]

Ce bas niveau des salaires réels limitait le marché intérieur pour les nouveaux produits que l'industrie japonaise sortait à une vitesse sans cesse accrue. Même avec des hauts niveaux d'investissement, la demande des ménages était nettement insuffisante : « La productivité du travail en forte hausse dans les branches industrielles fabriquant des biens de consommation durables (c'est-à-dire les automobiles et l'équipement audiovisuel) devait trouver des débouchés sur les marchés d'exportation si l'on ne voulait pas que le pouvoir d'achat limité de la classe ouvrière japonaise interrompe ce processus d'accumulation. » [77]

A la fin des années 1980, tant l'investissement interne que les exportations se sont heurtées à des obstacles. Gillian Tett du *Financial Times* écrit dans son récit journalistique de la crise que « vers la fin des années 1980 », il était « de plus en plus difficile d'investir... productivement » [78] ; Paul Burkett et Martin Hart-Landberg parlent de « surproduction de plus-value par rapport aux occasions d'investissements productifs privés rentables. » [79]

La chute du taux de profit sur le long terme exerça, finalement, ses effets. Or, cela se produisit justement lorsque l'admini-

stration Reagan rendit plus difficile pour le Japon de continuer à exporter à la même échelle. Elle lui força la main lors de l'accord Plaza (du nom de l'hôtel de New York où l'accord sur les taux de change fut signé) de septembre 1985 pour l'obliger à hausser le cours du yen et, par là, le prix des produits japonais pour les consommateurs aux Etats-Unis. C'est en réaction à cette situation qu'apparut « l'économie de la bulle spéculative ».

« Pour offrir une compensation aux conglomérats suite à l'appréciation du change du yen, le ministère (des finances) a encouragé les banques à augmenter considérablement leurs prêts. » [80] Le crédit bancaire en hausse prit les voies d'opérations spéculatives. « L'explosion des liquidités a contribué à mettre en mouvement une spirale ascendante des prix de l'immobilier, qui avait été utilisée depuis longtemps par les grandes entreprises comme nantissement (collatéral), et cela leur permit de justifier des valeurs boursières surévaluées. » [81]

Les prix de l'immobilier s'envolèrent et la Bourse prit l'ascenseur à tel point que la valeur nette des entreprises japonaises était considérée comme supérieure à celle des entreprises des Etats-Unis bien que la taille de l'économie des Etats-Unis fût encore considérablement plus grande. Tant que la bulle a duré, l'économie japonaise a continué de croître et même après que la bulle eut commencé à se dégonfler (quand l'index Nikkei de la Bourse de Tokyo tomba de 40 % en 1990), le crédit bancaire permit à l'économie de continuer à croître, quoique désormais seulement à un taux de 1 % par année, et cela même durant la récession de 1990-1992 aux Etats-Unis et en Europe.

Cependant les banques elles-mêmes affrontaient de plus en plus de difficultés. Elles avaient accordé des prêts pour des achats de terrains et d'actions qui ne pouvaient pas être remboursés car le prix de ces actifs s'était effondré. En 1995, le gouvernement japonais dut employer de l'argent public pour renflouer deux banques. Il a alors brièvement placé sa confiance dans un « big bang » de réformes visant à rendre le marché de Tokyo « libre, équitable et mondialisé ». Mais après seulement quelques mois la reprise a cédé le pas à la récession et à une succession de crises bancaires supplémentaires. Les banques japonaises ont dû amortir un total d'environ 71 trillions de yens (plus de 500 mil-

liards de dollars) de créances douteuses. Au début des années 2000, la somme totale des dettes d'entreprises en difficulté ou réellement en faillite était estimée à entre 80 et 100 trillions de yens (600 à 750 milliards de dollars) par le gouvernement de Washington et à 111 trillions de yens par le FMI [82].

Le rôle du système financier dans l'origine de la bulle puis l'interminable crise bancaire avaient conduit la plupart des commentateurs à situer la crise du Japon dans les défauts de son système financier. Selon les néolibéraux, le problème résidait dans les liens trop étroits entre ceux qui dirigent

17

[67] Kaufman, 2004, p. 156.

[68] *Bank of England Stability Report*, octobre 2008, cité dans *The Guardian*, 28 octobre 2008. Il existe diverses autres estimations, parfois plus basses, par exemple celles du FMI.

[69] Dans un passage éclairant du Livre III du *Capital*, Marx explique que les profits des banques sont des droits de tirage sur la valeur produite ailleurs dans le système: « En fait, tous ces effets ne représentent pas autre chose que l'accumulation de droits, de titres juridiques sur une production à venir, dont la valeur-argent ou la valeur-capital tantôt ne représente pas de capital du tout... tantôt est régie par des lois indépendantes de la valeur du capital réel qu'ils représentent... Et par l'accumulation du capital-argent il faut la plupart du temps entendre accumulation de ces titres sur la production, accumulation de leur prix de marché, de leur valeur-capital fictive. » Marx, *Le Capital*, Livre III, vol. II, chap. 29, Ed. Sociales, 1959, p. 131. Au début des années 2000, les banques ont considéré que ces titres étaient des valeurs réelles et les ont comptabilisés dans la colonne actifs de leurs bilans. Puis, confrontées au déclin des marchés hypothécaire et immobilier, elles ont essayé de les encaisser pour éviter la banqueroute et elles ont constaté qu'elles ne pouvaient pas le réaliser. C'est là l'enjeu du « deleveraging » (réduction du ratio d'endettement), et c'est pour cette raison que la survie des banques dépend d'injections de fonds de la part des Etats.

[70] Martin Wolf, « A Week Of Living Perilously », *Financial Times*, 22 novembre 2008.

[71] Chiffres cités dans Kossis, 1992, p. 119.

[72] *World Development Indicators database*, Banque mondiale, juillet 2007.

[73] Kossis, 1992.

[74] Scarpetta, Bassanini, Pilat et Schreyer, 2000.

[75] Alexander, 1998, figure 2.

[76] Stevens, 1988, p. 77.

[77] Stevens, 1988, pp. 76-77.

[78] Tett, 2004, p. 36.

[79] Burkett et Hart-Landberg, 2000, p. 50.

[80] Wolferen, 1993.

[81] Idem.

[82] McCormack, 2002 ; Gillian Tett cite des estimations concernant le montant de la liquidation des créances douteuses : entre 200 et 400 milliards de dollars, avec même un chiffre indiquant un montant possible de 1200 milliards. Tett, 2004, p. 281.

l'Etat, le système bancaire et l'industrie, ce qui faisait que les banques n'étaient pas surveillées avec la vigilance que seule aurait procurée une économie véritablement concurrentielle [83]. Quand Larry Summers – l'ex-secrétaire au trésor de l'administration Clinton et actuel conseiller économique de Barack Obama – visita Tokyo en 1998, il opposa le système bancaire du Japon au « système bancaire financièrement sain des Etats-Unis. » [84] Cette explication s'effondre quand on considère les bulles spéculatives très similaires qui sont survenues dans des économies telles que celle des Etats-Unis qui sont supposées satisfaire aux normes de ce qui doit être « concurrentiel ». Il est difficile de trouver une différence fondamentale entre la bulle japonaise de la fin des années 1980 et la bulle immobilière des Etats-Unis du milieu des années 2000. Mais il n'y a pas de raison de croire que c'est la crise bancaire qui fut la cause finale de la stagnation japonaise. C'est la chute du taux de profit qui a conduit à une chute de l'investissement productif, quoique pas au point de provoquer un effondrement complet. Les économistes néoclassiques Fumio Hayashi et Edward C. Prescott expliquent que les entreprises qui souhaitaient investir pouvaient encore le faire, mais voyaient que « les projets » qui étaient financés « connaissent en moyenne un bas taux de retour sur investissement » [85]. Dans une telle situation, la restructuration du système bancaire, soit

en permettant à la crise de s'approfondir comme le voulaient les néolibéraux, ou graduellement, comme le proposaient ceux qui avaient une inclination plus keynésienne, n'allait pas résoudre la difficulté. Paul Krugman l'affirme clairement : « *Ce qui frappe dans la discussion sur la réforme structurelle, c'est que si on pose la question 'Comment cela va-t-il accroître la demande?', par opposition à l'offre, alors les réponses sont en réalité plutôt vagues. Pour ma part, en tout cas, je suis loin d'être sûr que le type de réforme structurelle qu'on presse le Japon de réaliser va augmenter la demande si peu que ce soit. Et je ne vois aucune raison de croire que même une réforme radicale serait suffisante pour projeter l'économie hors de l'ornière dans laquelle elle se trouve enfoncée.* » [86] Et Krugman de proposer sa propre panacée, soit injecter encore plus d'argent dans les banques. Même si cela avait pu fonctionner, cela aurait signifié une nouvelle bulle, avec les mêmes problèmes qui seraient réapparues dans un avenir pas trop lointain. La raison en est que le piège réside en un point que Krugman en tant que partisan du capitalisme, quoique parfois critique, ne pouvait pas saisir. Les origines de la crise résidaient hors du système bancaire, soit dans le système capitaliste dans son ensemble. La faiblesse du taux de profit à la fois freinait l'investissement et simultanément interdisait aux capitalistes de laisser (volontairement) monter les salaires. C'est ce qui à son tour empêchait le marché intérieur

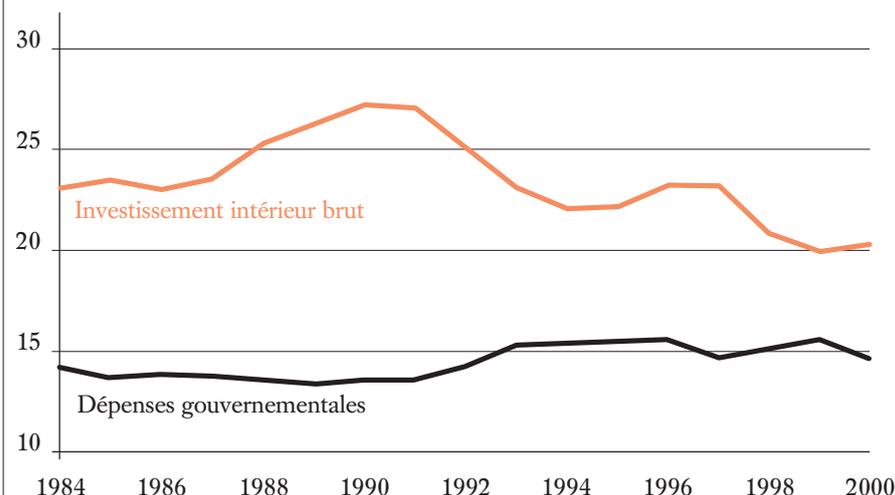
d'être capable d'absorber la production accrue. Un nouveau cycle massif d'accumulation aurait pu l'absorber, mais pour cela il aurait fallu que la rentabilité soit bien plus élevée qu'elle n'était.

L'Etat eut recours à quelques solutions keynésiennes, entre autres un gros programme de travaux publics (ponts, aéroports, routes, etc.). Selon certaines estimations, cela a fait monter la part gouvernementale dans la production globale d'une moyenne de 13,7% entre 1984-90 à 15,2% en 1994-2000 [87]. Gavan McCormack affirme qu'à partir du début de la récession chronique qui suivit l'éclatement de la bulle au début des années 1990, le gouvernement eut recours à des déficits keynésiens de plus en plus importants, et de moins en moins efficaces. « *Le secteur des travaux publics du Japon a crû jusqu'au point où il était le triple de celui du Royaume-Uni, des Etats-Unis ou encore de l'Allemagne, employant 7 millions de personnes, soit 10% de la force de travail, et dépensant entre 40 et 50 trillions de yen par an, environ 350 milliards dollars, 8% du PIB, soit deux à trois fois la part des autres pays industriels.* » [88]

En réalité, si l'on prend en compte les dépenses d'armement, alors les Etats – au Japon et aux Etats-Unis – assument probablement un niveau similaire de dépenses « non productives ». Mais il ne suffit pas de remplir l'écart ouvert au Japon par la stimulation insuffisante de l'investissement par le taux de profit, comme le montre le graphique 3. L'économie japonaise ne s'est pas écroulée dans les années 1990 de manière analogue à ce qu'avaient connu l'Allemagne et les Etats-Unis au début des années 1930 [89]. L'Etat parut au moins en mesure d'empêcher une chose pareille. Cependant ce qu'il ne réussit pas à faire, ce fut de replacer l'économie à nouveau sur sa trajectoire de croissance précédente, que ce soit par des moyens monétaristes, des moyens keynésiens ou une combinaison des deux [90].

Des secteurs du capital japonais ont pensé qu'ils pouvaient échapper au piège en investissant à l'étranger, comme le montre l'écart entre l'investissement brut total et l'investissement brut intérieur. Le Japon réussit à obtenir une certaine croissance limitée en exportant des biens de production et des produits intermédiaires vers la Chine qui les utilisa pour produire

GRAPHIQUE 3. JAPON: INVESTISSEMENT INTÉRIEUR BRUT ET DÉPENSES GOUVERNEMENTALES EN % DU PIB



de biens de consommation exportés vers les Etats-Unis. Mais cela n'a apporté aucune solution au gros du capital japonais qui fait tout son possible pour essayer d'améliorer son taux de profit en accroissant son taux d'exploitation, même si cela ne peut que réduire la demande intérieure encore plus et donc accroître ses problèmes. Or voilà, que le Japon se voit entraîné dans le tourbillon récessif engendré par la crise financière mondiale. Ses exportations sont brutalement frappées.

Ce que semble indiquer l'expérience japonaise, comme celle du New Deal de Roosevelt, c'est que le maximum que l'intervention de l'Etat soit capable d'effectuer, à moins d'opérer une incursion massive sur le terrain du capital privé, c'est d'empêcher un effondrement complet. Il ne peut pas, par lui-même, restaurer l'ancien dynamisme en surmontant le déséquilibre fondamental causé par le taux de profit.

Si c'est ainsi, alors nous sommes partis pour une très sérieuse crise. Quinze ans de paralysie de l'économie japonaise n'ont pas signifié une dévastation pour le reste du monde, même si cela a joué un rôle pour précipiter la crise qui a frappé en 1997 le reste de l'Extrême-Orient et du Sud-Est asiatique, la Russie et l'Amérique latine. Quinze années de paralysie aux Etats-Unis, par contre, se feraient sentir dans le monde entier. Pas seulement en termes économiques d'ailleurs, car le capital basé aux Etats-Unis utilisera la puissance (entre autres militaire) de leur Etat, ainsi que son rôle toujours encore dominant dans le système financier mondial pour reporter les coûts de la crise sur des parties plus faibles du système.

INCERTITUDE DES PRÉVISIONS

Les gens ressentent le désir naturel de savoir exactement quelle va être la gravité de la crise en cours. Mais c'est une autre chose que les marxistes ne peuvent pas prédire. Ecrivant à Friedrich Engels en 1873, Marx déplorait son incapacité à déduire à l'avance comment les crises vont se dérouler :

« *Je parlais à (Samuel) Moore [traducteur de Marx en anglais] d'un problème qui me torture les méninges depuis un certain temps déjà. Cela dit, il pense que c'est insoluble, pour le moment du moins, à cause des nombreux facteurs impliqués, facteurs qui dans leur majorité restent encore à découvrir. Le pro-*

L'expérience du Japon durant les années 1990 fournit un avertissement sur les limites de ce que peut accomplir l'action gouvernementale.

blème est le suivant : tu connais ces graphiques qui montrent les mouvements des prix, les taux d'escompte, etc., etc., durant l'année, comme des zigzags qui montent et qui descendent. J'ai diversement essayé d'analyser les crises en calculant ces montées et ces descentes comme des courbes irrégulières et je croyais (et je crois toujours que ce serait possible si le matériel était suffisamment étudié) que je pourrais déterminer mathématiquement les principales lois qui gouvernent les crises. Comme j'ai dit, Moore pense que cela ne peut pas être fait pour le moment et j'ai résolu d'y renoncer provisoirement. » [91]

C'est là une incapacité qui accable toujours encore les marxistes aujourd'hui. Quand les banques ne connaissent pas les dimensions de leurs dettes, nous ne pouvons guère prétendre être spécialement renseignés. Pour le moment, tout ce que nous pouvons faire, c'est d'extrapoler la métaphore du « renflouement d'une entreprise en faillite » : les sommes injectées sont plus grandes que jamais auparavant mais le trou de dettes qu'il faut combler est aussi beaucoup plus profond.

Les politiciens paniqués et les capitalistes épouvantés qui organisent le renflouement ne vont guère pouvoir éviter d'entrer en conflit les uns avec les autres à l'heure de tenter de résoudre des problèmes qu'ils n'avaient jamais imaginé devoir affronter un jour. On est arrivé à un point où quelques-uns des partisans les plus acharnés du capitalisme, frustrés par l'incapacité des banques à fournir le crédit dont les entreprises industrielles et commerciales ont le plus désespérément besoin, se retrouvent à murmurer en faveur de la possibilité d'une prise en charge complète par l'Etat de systèmes bancaires nationaux entiers. D'autres sont inquiets de ce qui pourrait arriver si à un certain moment les banques libéraient tout à coup dans l'« économie réelle » les sommes immenses qu'elles ont reçu des gouvernements. Cela créerait des pres-

19

[83] Il est regrettable que certains commentateurs de gauche, qui pour des raisons tout à fait justifiées n'apprécient que peu la classe dominante japonaise, en soient venus à sous-entendre, eux aussi, que si elle avait été plus « occidentale » dans son attitude à l'égard de la concurrence, les choses auraient évolué différemment.

[84] Cité dans Tett, 2004, p. 121.

[85] Hayashi et Prescott, 2002.

[86] Krugman, 1998.

[87] Hayashi et Prescott, 2002.

[88] McCormack, 2002.

[89] Hayashi et Prescott, 2002.

[90] L'échec des initiatives des gouvernements japonais successifs et de la Banque du Japon est très bien formulé dans Graham Turner, *The Credit Crunch* (2008), même s'il semblait croire lui-même lors de la rédaction de son ouvrage qu'il existait une potion magique qui aurait pu arrêter la crise si elle avait été utilisée au bon moment.

[91] Cité dans Carchedi, 2008.

sions inflationnistes massives et ne ferait que reporter un peu plus tard dans le temps « une récession immense » [92].

Telle est la confusion parmi ceux qui sont voués à défendre le système.

Les socialistes révolutionnaires aujourd'hui ne devraient pas faire écho à une telle confusion en pontifiant sur l'ampleur des dommages que le capitalisme s'est infligés à lui-même ; ou pour « savoir » si nous sommes en 1929, en 1992 ou on ne sait quand.

Le point central que nous devons comprendre est le suivant : cette crise n'est pas simplement la faute à une lacune de régulation financière ou à l'avidité des ban-

quiers ; elle est systémique. Les capitaux particuliers les plus importants (les firmes transnationales des différents secteurs, bancaires comme industrielles) sont tout simplement devenus trop grands pour que le système puisse ressortir de la crise grâce aux mécanismes aveugles du marché.

Voilà pourquoi les Etats ont dû intervenir et interviennent même si cette intervention crée de nouveaux problèmes, accompagnés de remous politiques et idéologiques. Nous devrions prendre avantage de ces remous pour avancer avec force des arguments socialistes, tout en cherchant à nous situer au centre des formes variées de résistance qui se développeront

contre la tentative des élites dirigeantes de faire payer la crise par les masses laborieuses. Nous ne possédons pas une boule de cristal qui nous permette de prédire l'avenir. Toutefois, nous ne voyons que trop clairement ce qui se passe aujourd'hui et où sont nos responsabilités.

Comme une fois James Connolly [marxiste et révolutionnaire irlandais : 1868-1916] l'a affirmé : « *Les seuls vrais prophètes sont ceux qui façonnent le futur.* » (Traduction R.L.) ✱

[92] C'est en substance la crainte exprimée dans Wolfgang Muenchau, « Double Jeopardy For Financial Policy Makers », *Financial Times*, 24 novembre 2008.

20

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Alexander, Arthur, 1998, *Japan in the context of Asia* (Johns Hopkins University).

Arnold, Tony, et McCartney, Sean, 2003, « National Income Accounting and Sectoral Rates of Return on UK Risk-Bearing Capital, 1855-1914 », Essex University, school of accounting, finance and management, document de travail, www.essex.ac.uk/AFM/Research/working_papers/WP03-10.pdf, novembre 2003.

Balderston, Theo, 1985, « The Beginning of the Depression in Germany 1927-30 », *Economic History Review*, vol. 36, n° 3.

Bernanke, Ben, 2000, *Essays on the Great Depression* (Princeton).

Berstein, Michael A., 1987, *The Great Depression* (Cambridge University).

Brown, Ernest Henry Phelps, et Browne, Margaret H., 1968, *A Century of Pay* (Macmillan).

Burkett, Paul, et Hart-Landberg, Martin, 2000, *Development, Crisis and Class Struggle* (Palgrave Macmillan).

Carchedi, Guglielmo, 2008, « Dialectics and Temporality », *Science and Society*, vol. 72, n° 4.

Corey, Lewis, 1935, *The Decline of American Capitalism* (Bodley Head), www.marxists.org/archive/corey/1934/decline

Duménil, Gérard, et Lévy, Dominique, 1993, *The Economics of the Profit Rate* (Edward Elgar).

Eichengreen, Barry, 1992, « The Origins and Nature of the Great Slump Revisited », *Economic History Review*, nouvelle série, vol. 45, n° 2.

Eichengreen, Barry, 2004, « The British Economy Between the Wars », in Floud et Johnson, 2004.

Eichengreen, Barry, et Mitchener, Kris, 2003, « The Great Depression as a Credit Boom Gone Wrong », BIS Working Papers, 137, www.bis.org/publ/work137.pdf.

Flamant, Maurice, et Singer-Kerel, Jeanne, 1970, *Modern Economic Crises* (Barrie & Jenkins). En français : *Les crises économiques* (PUF, 1993, 7e éd.).

Floud, Roderick, et Johnson, Paul (eds), 2004, *The Cambridge Economic History of Modern Britain*, vol. 2 (Cambridge University).

Friedman, Milton, et Schwartz, Anna, 1965, *The Great Contraction 1929-33* (Princeton).

Galbraith, John Kenneth, 1993, *American Capitalism* (Transaction). En français : *Le capitalisme américain : le concept du pouvoir compensateur* (Editions Guénin, Librairie de Médecis, 1956).

Gillman, Joseph, 1956, *The Falling Rate of Profit* (Dennis Dobson). En français : *La baisse du taux de profit* (EDI, 1980).

Gordon, Robert J., 2004, « The 1920s and the 1990s in Mutual Reflection », paper presented to economic history conference, « Understanding the 1990s : The Long-term Perspective », Duke University, 26-27 March 2004, www.unc.edu/depts/econ/seminars/Gordon_revised.pdf.

Grossman, Henryk, 1992 [1929], *Law of Accumulation and Breakdown of the Capitalist System* (Pluto), www.marxists.org/archive/grossman/1929/breakdown/.

Gup, Benton E. (ed), 2004, *Too Big to Fail* (Praeger).

Hansen, Alvin H., 1971, *Full Recovery or Economic Stagnation* (New York).

Harman, Chris, 2007, « The Rate of Profit and the World Today », *International Socialism* 115 (été 2007), www.isj.org.uk/?id=340.

Hatton, Timothy J., 2004, « Unemployment and the Labour Market 1870-1939 », in Floud and Johnson, 2004, <http://econrsss.anu.edu.au/Staff/hatton/pdf/FandJUnemp.pdf>.

Hart, Albert G., et Mehrling, Perry, 1995, *Debt, Crisis and Recovery* (ME Sharpe).

Hayashi, Fumio, et Prescott, Edward C., 2002, « The 1990s in Japan : A Lost Decade », *Review of Economic Dynamics*, vol. 5, n° 1, www.minneapolisfed.org/research/WP/WP607.pdf

Kaufman, George, 2004, « Too Big to Fail in US Banking », in Gup, 2004.

Kindleberger, Charles P., 1973, *The World in Depression 1929-39* (Allen Lane). En français : *La grande crise mondiale : 1929-1939* (Paris, Economica, 1988).

Kossis, Costas, 1992, « A Miracle Without End », *International Socialism* 54 (automne 1992).

Krugman, Paul, 1998, « Japan's Trap », <http://web.mit.edu/krugman/www/japtrap.html>.

Kuhn, Rick, 2007, *Henryk Grossman and the Recovery of Marxism* (University of Illinois).

Mage, Shane, 1963, « The 'Law of the Falling Rate of Profit', its Place in the Marxian Theoretical System and its Relevance for the US Economy », thèse de doctorat, Columbia

University, publiée par University Microfilms, Ann Arbor, Michigan.

Marx, Karl, 1962 [1894], *Le Capital*, Editions Sociales.

Mason, Joseph R., et Schiffman, Daniel A., 2004, « Too Big to Fail, Government Bailouts and Managerial Incentives », in Gup, 2004.

McCormack, Gavan, 2002, « Breaking Japan's Iron Triangle », *New Left Review* 13 (janvier-février 2002).

Middleton, Roger, 1985, *Towards the Managed Economy* (Routledge).

Parker, Randall E., 2007, *Economics of the Great Depression* (Edward Elgar).

Pilling, Geoffrey, 1986, *The Crisis of Keynesian Economics* (Barnes & Nobel).

Preobrazhensky, Evgeny, 1985 [1931], *The Decline of Capitalism* (ME Sharpe).

Robbins, Lionel, 1934, *The Great Depression* (Macmillan).

Scarpetta, Stefano, Bassanini, Andrea, Pilat, Dirk, and Schreyer, Paul, 2000, « Economic Growth in the OECD Area », OCDE, département d'économie, documents de travail, n° 248, www.sourceoecd.org/10.1787/843888182178.

Skidelsky, Robert, 1994, *John Maynard Keynes*, vol. 2 (Papermac).

Steindl, Josef, 1976, *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (Monthly Review).

Stevens, Rod, 1988, « The High Yen Crisis in Japan », *Capital and Class* 34 (printemps 1988).

Temin, Peter, 1976, *Did Monetary Forces Cause the Great Depression* (Norton).

Temin, Peter, 1996, « The Great Depression », in Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman (eds), *The Cambridge Economic History of the United States*, vol. 2, the 20th century (Cambridge University).

Tett, Gillian, 2004, *Saving the Sun* (Random House).

Turner, Graham, 2008, *The Credit Crunch* (Pluto).

Wilmarth, Arthur E., 2004, « Does Financial Liberalization Increase the Likelihood of a Systemic Banking Crisis », in Gup, 2004.

Wolferen, Karel van, 1993, « Japan in the Age of Uncertainty », *New Left Review*, première série, n° 200 (juillet-août 1993).