

Annales

*Économies Sociétés
Civilisations*

Extrait du numéro 3, Mai-Juin 1985

Librairie Armand Colin

103, boulevard Saint-Michel, 75005 PARIS

GIORGIO FUÀ

LES VOIES DIVERSES DU DÉVELOPPEMENT EN EUROPE

Depuis plusieurs années, un groupe d'économistes — surtout, mais pas exclusivement, italiens et espagnols — se consacre à l'étude des problèmes spécifiques des pays européens qui ont connu un développement économique récent. La rédaction des *Annales* m'ayant invité à présenter les résultats de ces travaux, je ne proposerai pas ici une synthèse générale, qui n'aurait pas grand intérêt, mais m'attacherai plutôt à deux thèmes :

a. J'indiquerai tout d'abord les caractéristiques particulières qui distinguent les pays européens dont le développement est plus récent (désignés désormais par le sigle PDR) de ceux dont le développement est plus ancien (PDA), et les facteurs qui rendent compte de ces différences.

b. Je prendrai en second lieu un exemple particulier, qui démontre comment une zone qui fait partie des PDR peut trouver une voie de développement qui lui convient : il s'agit de l'industrialisation de l'Italie du Nord-Est et du Centre (« modèle NEC »)¹.

I. — *Les particularités des PDR*

I.1. *Le niveau de revenu*

Ce qui suit est tiré d'un rapport préparé à la demande du secrétaire général de l'O.C.D.E.² et consacré à l'examen des pays européens, membres de cette organisation, dont le développement économique moderne (au sens que Kuznets donna à ce terme) n'a commencé qu'à la fin du XIX^e ou au cours du XX^e siècle. L'analyse porte sur six pays, c'est-à-dire, par ordre alphabétique : l'Espagne, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Portugal et la Turquie.

ÉCONOMIES CONTEMPORAINES

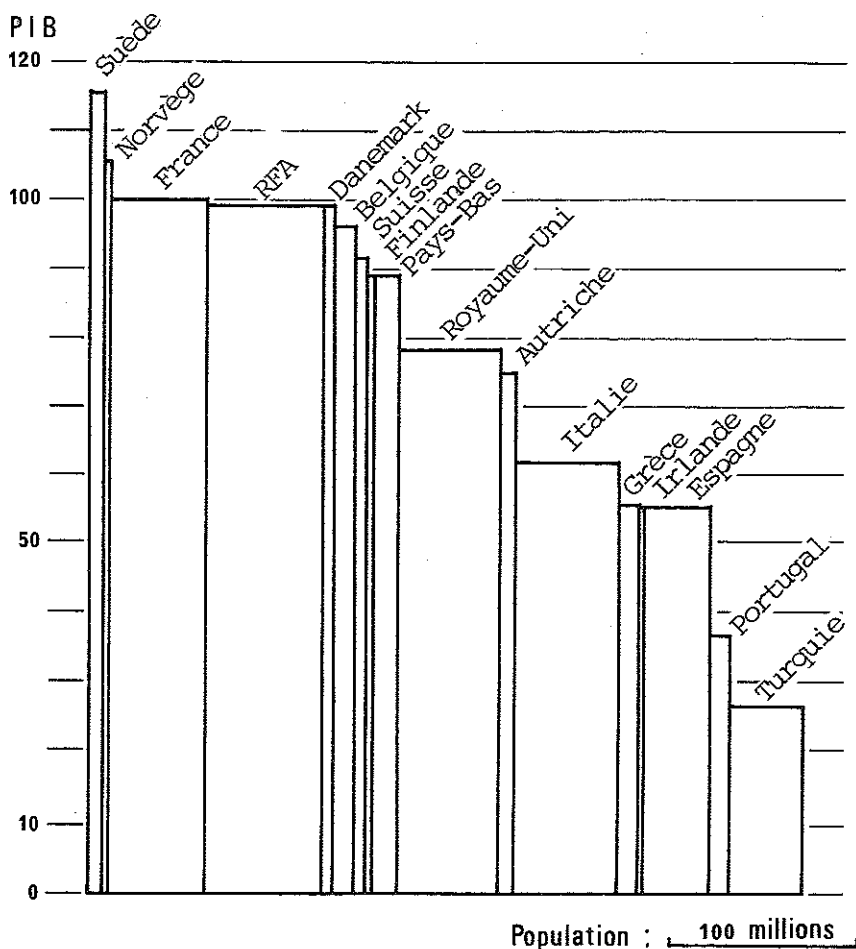


FIG. 1. — PIB par habitant, en pouvoir d'achat réel, en 1976
(PIB français = 100).

Première question : où se situent ces pays par rapport à ceux dont le développement est plus ancien, en termes de revenu ?

La figure 1 représente le niveau du PIB par habitant dans l'ensemble des pays européens de l'O.C.D.E., à l'exception de ceux dont la population n'atteint pas 400 000 habitants. Le PIB est calculé en unités équivalentes de pouvoir d'achat réel, qui sont aujourd'hui plus significatives que les taux de change courants³. Les pays sont classés de gauche à droite en ordre décroissant selon leur niveau de revenu. Chacun d'entre eux est représenté par un rectangle dont la base est proportionnelle à la taille de sa population.

On observe que les six pays figurent au bas de l'échelle des revenus. L'Italie, dont le niveau est le plus élevé, est suivie de près par la Grèce, l'Irlande et

l'Espagne, tous les trois pratiquement au même niveau. La Turquie vient largement derrière, tandis que le Portugal occupe une position intermédiaire.

Le tableau 1 complète doublement ces observations. D'une part, il montre quelles seraient les positions relatives des pays si le revenu était calculé non pas en pouvoir d'achat réel, mais en prix courants et aux taux de change courants. L'écart de revenus qui sépare à la fois les six pays entre eux, et ces six pays de l'ensemble des pays européens de développement ancien de l'O.C.D.E. serait alors quelque peu différent. Si nous prenons par exemple le revenu par habitant de la Turquie, il représente 33 % du revenu de l'Italie s'il est calculé selon les taux de change courants, alors qu'il est de 42 % en pouvoir d'achat réel. En revanche, le classement des pays resterait sensiblement le même⁴.

TABEAU 1. — PIB par habitant (1976) et espérance de vie (1975)

	PIB par habitant en 1976			Espérance de vie à la naissance
	En milliers de dollars*	Par rapport aux autres pays européens de l'O.C.D.E.		
			Au taux de change courant	En pouvoir d'achat réel
Espagne	2,9	46	59	72
Grèce	2,4	39	59	72
Irlande	2,5	40	59	71
Italie	3,0	49	66	72
Portugal	1,6	26	39	69
Turquie	1,0	16	28	61
TOTAL	2,4	38	53	69
Autres pays européens membres de l'O.C.D.E.	6,2	100	100	72

* Au taux de change courant

D'autre part, ce tableau montre que les grandes disparités entre les niveaux de revenu ne se retrouvent que partiellement dans les chiffres de l'espérance de vie. L'espérance de vie à la naissance en Grèce, en Irlande, en Italie et en Espagne est aussi élevée que dans la moyenne des PDA. Ce chiffre est légèrement plus bas pour le Portugal, et ce n'est qu'en Turquie qu'il est nettement inférieur.

1.2. L'augmentation des revenus avant 1976

On peut construire des séries d'estimations du PIB des pays étudiés depuis 1938, sur la base des dossiers de l'O.C.D.E.⁵. Si la marge d'erreur de ces esti-

mations est assez importante, on peut néanmoins, avec prudence, tirer certaines conclusions.

Pour l'ensemble de la période 1938-1976, dans cinq des six pays à l'exception de l'Irlande, le taux de croissance du PIB est plus élevé que dans la moyenne des PDA. Pour quatre pays sur les six, à l'exception de l'Irlande et de la Turquie, l'augmentation du PIB par habitant est plus forte que dans la moyenne des PDA. Cette moyenne est en effet assez basse, car elle prend en compte des pays dont l'économie se développe lentement, en particulier le Royaume-Uni. Si l'on compare les six pays, non pas à une moyenne, mais à un seul pays comme la France par exemple, seul le Portugal a un taux de croissance plus élevé.

On observe en outre que pendant toute cette période, aucun des six pays ne gagne ni ne cède du terrain de manière continue, pour ce qui concerne le revenu relatif par habitant. Si la Grèce ne cesse de gagner du terrain depuis 1950, elle en avait énormément perdu auparavant. La Turquie recule d'abord régulièrement, puis de 1973 à 1976, progresse plus que tous les autres pays. Quant à l'Italie, elle avance considérablement de 1950 à 1970, mais recule avant comme après cette période.

En ce qui concerne la période avant 1938, les statistiques sont à la fois plus rares et moins fiables. J'ai cependant dressé un graphique montrant les changements des positions relatives de plusieurs pays, européens ou non, depuis la dernière décennie du XIX^e siècle. Les segments de droite sont tracés sur la base de quatre années clé : le début du développement économique moderne de chaque pays, les années précédant les deux guerres mondiales, et l'année 1976⁶.

I.3. — *Caractéristiques structurelles*

Une analyse statistique comparative des structures économiques des différents pays de l'O.C.D.E. fait apparaître qu'il existe sur de nombreux points une différence systématique entre les six PDR et les PDA. En effet, on ne trouve pas seulement que la position moyenne des six diffère de la position moyenne des PDA, mais on retrouve aussi les mêmes différences dans chacun des six pays. En outre, ces écarts, à part quelques exceptions notables, tendent à être plus marqués dans ceux des six PDR dont le développement a été le plus tardif.

On peut se demander si les structures et les tendances que l'on observe aujourd'hui dans les PDR ne font que reproduire celles que l'on pouvait observer dans les PDA lorsque ceux-ci traversaient les mêmes phases de développement. En réalité, il n'en est rien ; comme nous l'avons expliqué dans une étude antérieure,

tout porte à croire que l'évolution structurelle des économies attardées ne reproduira pas exactement l'évolution des économies qui les ont précédées. Si l'on émet l'hypothèse, au demeurant fragile, que les forces endogènes du développement sont équivalentes, il n'en demeure pas moins que le milieu dans lequel ces forces agissent a changé, ne serait-ce qu'en raison du développement des pays avancés qui s'est produit dans l'intervalle. C'est pourquoi il est impossible, de toute évidence, d'affirmer qu'un pays qui passe actuellement par la phase initiale de son industrialisation disposera d'un monopole dans la division

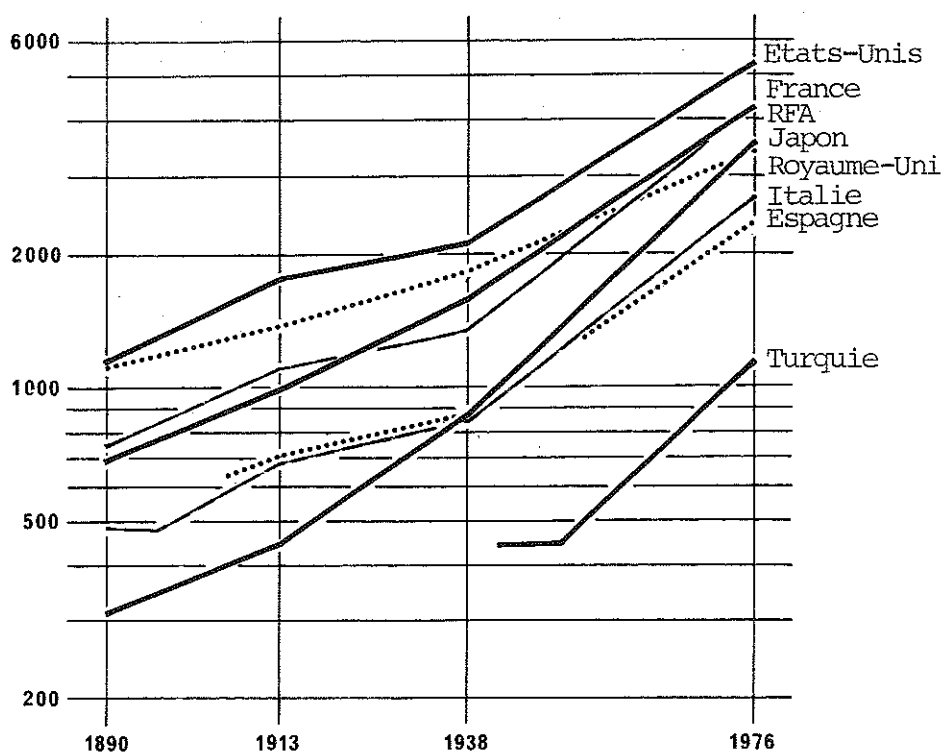


FIG. 2. — PIB par habitant, en pouvoir d'achat réel, de 1890 à 1976 (exprimé en dollars E.U. de 1970).

L'ensemble du graphique montre qu'au cours de cette longue période, une fois leur développement amorcé, les pays étudiés évoluent à un rythme qui diffère peu d'un pays à l'autre, à l'exception du Royaume-Uni, dont le rythme est plus lent, et du Japon, qui se développe beaucoup plus rapidement.

internationale du travail analogue au monopole exercé par les pays d'industrialisation ancienne lorsqu'ils sont passés par la même phase...

Par conséquent, si comme je le pense, il paraît utile de mettre en évidence des lois statistiques de l'évolution structurelle de l'économie et de sa croissance en termes de relations fonctionnelles valables pour plusieurs pays, il faudra tenir compte du fait que ces fonctions peuvent changer avec le temps (ce qui fait surgir un nouveau problème, celui d'identifier les lois qui commandent ces changements)⁷.

Les caractéristiques communes aux six pays proviennent de la conjugaison de l'effet d'une « phase de développement » et de l'effet de « génération ». Il est préférable de classer ces caractéristiques en deux groupes, selon que c'est le premier ou le second de ces effets qui prévaut.

I.4. — *Caractéristiques des premières phases du développement*

Sur un certain nombre de traits pertinents, l'expérience actuelle des six pays est similaire à l'expérience passée des PDA sans en être une réplique exacte :

- a) faible PNB par habitant et faible productivité moyenne du travail ;
- b) faible disponibilité de capital par habitant ;
- c) prépondérance du secteur agricole et moindre importance des secteurs de l'industrie et des services dans l'ensemble de l'emploi et de la production ;
- d) faible part du secteur manufacturier et importance relative du secteur de la construction dans l'emploi et la production industriels ;
- e) faible part de la construction mécanique dans l'emploi et la production du secteur manufacturier ;
- f) proportion élevée du travail indépendant ;
- g) grande part des petites entreprises en matière d'emploi ;
- h) différence notable de la productivité moyenne du travail, par ordre croissant, entre l'agriculture, l'industrie et les services ;
- i) volume important de la consommation privée dans le PIB ;
- j) grande proportion des produits alimentaires dans la consommation privée totale ;
- k) exode rural très important ;
- l) inégalités notables dans la répartition des revenus.

I.5. — *Caractéristiques des PDR*

D'autres traits pertinents font que l'expérience des six pays diffère non seulement de la situation actuelle, mais aussi de la situation passée des PDA. Pratiquement toutes les différences majeures proviennent de trois facteurs qui affectent les PDR et qui, bien évidemment, n'ont pas eu la même influence sur les pays qui se sont développés les premiers au cours des phases initiales de leur développement. Ces trois facteurs sont le décalage technologique, l'effet de démonstration et la concurrence de pays plus développés sur le marché international.

Les différences principales relevées peuvent être résumées en trois points :

1. On observe dans les six pays de très grands différentiels de productivité, non seulement entre secteurs industriels et entre régions, ce qui s'était déjà produit dans les PDA, mais aussi entre entreprises d'un même secteur et d'une même région. Je désignerai ce trait par le terme « dualisme ».
2. Les six pays ne parviennent pas à fournir des emplois réguliers à leur main-d'œuvre potentielle. En effet, si l'on en croit les statistiques officielles, la proportion d'actifs est soit très basse, soit en déclin, soit l'un et l'autre. Je qualifierai ces traits du marché du travail par l'expression « difficulté d'emploi ». Il est remarquable que cette surabondance de main-d'œuvre persiste dans les six pays même avant 1974, alors qu'ils connaissent un fort taux d'émigration sur de longues périodes.
3. Les six pays ont une tendance plus élevée que la moyenne à l'instabilité des prix, au déficit du budget de l'État et à une fragilité particulière de la balance des paiements.

Un pays de développement récent type possède une balance commerciale en

déficit chronique, en raison de sa faible compétitivité. Pour compenser ce déficit important, il dépend des envois de devises par l'émigration (résultant de la surabondance de main-d'œuvre) et du tourisme, que certains auteurs considèrent comme un trait caractéristique des économies « périphériques ».

1.6. — Le sort des PDR. Bas niveau de la capacité de production et du revenu, et dualisme de la productivité et des salaires

Il ne faut pas se demander seulement pourquoi les PDR ont commencé à se développer tardivement, et pourquoi leur niveau de revenus est resté bas, mais aussi pourquoi tous ces pays affrontent aujourd'hui une série de problèmes structurels, que les PDA n'ont pas connus, du moins pas sous une forme aussi grave, lorsque leur niveau de revenus était comparable. Il faut en somme trouver ce qui détermine les différentiels de productivité marqués et les autres caractéristiques définies plus haut comme relevant de l'effet de génération.

La réponse à ces questions se trouve en grande partie dans trois éléments : l'énorme décalage technologique, la force de l'effet de démonstration dans le monde moderne et le fait, qui n'est pas l'apanage des PDR ni celui de notre époque, que tout système d'entreprise et tout réseau d'organisation, tant publics que privés, ne peuvent évoluer et se transformer qu'à un rythme modéré.

Ceci s'explique de la façon suivante : dans le cas d'un pays qui entame sa modernisation au moment où d'autres sont déjà loin devant lui, les entreprises qui utilisent une technologie moderne ne seront pas totalement absentes, mais ne seront pas assez nombreuses pour employer toute la main-d'œuvre potentiellement disponible. Il reste donc de la place pour les entreprises dont la productivité est faible. Cette grande disparité de productivité, et partant de rémunérations, et la force des effets de démonstration, font naître une série de tensions. Ces dernières conduisent progressivement à une situation dans laquelle les emplois les moins productifs quittent le marché plus rapidement que n'y entrent de nouveaux emplois plus productifs.

Il faut maintenant développer les points que je viens d'aborder⁸. Il faut se rappeler que dans les pays de développement précoce, la structure productive a eu tout le temps de se développer, ceci allant de pair avec les progrès des connaissances technologiques disponibles au niveau international. En outre, l'ajustement entre les connaissances disponibles et la capacité à s'en servir était facilité par le fait que la création des nouvelles technologies se produisait en général à l'intérieur de ces mêmes pays et, souvent, pour répondre à leurs propres besoins. C'est pourquoi les PDA ont possédé à tout moment de nombreuses entreprises « modernes », c'est-à-dire des entreprises capables d'utiliser tout l'éventail des techniques matérielles et sociales que procure l'ensemble des connaissances disponibles au moment en question.

C'est une image totalement différente qu'offrent les pays qui commencent à se moderniser quand les nouvelles techniques disponibles au niveau international ont largement dépassé les limites des techniques traditionnelles. Ces pays commencent par n'avoir qu'un petit nombre d'entreprises capables de profiter de l'ensemble de la technologie moderne. Si les conditions sont favorables, ces noyaux d'une organisation productive moderne pourront ensuite s'étendre et se

multiplier jusqu'à couvrir progressivement l'ensemble de l'économie, mais ce processus est soumis à de nombreuses contraintes, notamment au fait que les structures d'organisation sont lentes à se développer. Entre-temps, les entreprises de pointe dans les PDR demeurent rares et ne peuvent absorber qu'une partie de la main-d'œuvre locale et du capital.

Il reste donc un champ d'action étendu pour les entreprises « pré-modernes », c'est-à-dire celles qui ne peuvent pas encore exploiter toutes les ressources de la technologie moderne. Notons que la rigidité dont souffrent ces entreprises (souvent due à leur faible dimension, à la propriété familiale et au poids de la tradition) est plus grave en ce qui concerne les changements touchant aux techniques de gestion et d'organisation, qu'en ce qui concerne les changements touchant aux techniques productives.

Comment cette situation se reflète-t-elle dans la productivité des entreprises et dans la rémunération des facteurs de la production ? Dans les PDA, comme toutes les entreprises ont (plus ou moins) la possibilité de passer à leur gré d'une technique à une autre et d'un type de production à un autre, et qu'elles doivent rivaliser pour se procurer une main-d'œuvre et des capitaux, il s'ensuit que les taux de profit des différentes entreprises, ainsi que leur taux de salaire, tendent à être nivelés. Ceci signifie que la productivité totale des facteurs de production exprimée en chiffres nets et à prix courants tend à être égale dans toutes les entreprises⁹. Le contraire se produit dans les PDR où les entreprises modernes et pré-modernes cohabitent ; comme ces dernières ne maîtrisent qu'une fraction des connaissances techniques dont disposent les entreprises modernes, leur marge de manœuvre dans le choix des techniques à adopter et des biens à produire est plus réduite et elles peuvent se trouver dans l'impossibilité de profiter des occasions les plus favorables. Cela signifie que dans les PDR, la productivité des différentes entreprises n'est pas nivelée comme c'est le cas dans les PDA. Au contraire, la productivité des entreprises modernes a tendance à être plus élevée que celle des entreprises pré-modernes. La rémunération du travail ou du capital, ou des deux à la fois, sera donc nécessairement inférieure à celle des entreprises modernes. Il semble que dans la réalité la différence de rémunération soit supportée largement sinon totalement par la main-d'œuvre.

La description qui précède n'est évidemment qu'un modèle simplifié de ce qui se passe dans la réalité. En fait, il n'y a pas de séparation aussi nette entre les deux types d'entreprises. On observe au contraire que dans les PDR comme dans les PDA, la majorité des entreprises sont distribuées de façon continue selon une large gamme de niveaux de productivité. Toutefois, la courbe de la distribution des entreprises selon leur niveau de productivité est radicalement différente dans les deux groupes de pays, c'est-à-dire que les inégalités entre entreprises sont beaucoup plus marquées dans les PDR.

1.7. — *Effet de démonstration et difficulté d'emploi*

Des salaires plus élevés et une meilleure productivité, caractéristiques des entreprises modernes, deviennent rapidement l'objectif de toute la population des PDR. Chacun aspire à obtenir le niveau de consommation et les conditions de travail et de vie qui sont liées à une haute productivité. L'effet de démonstration provient à la fois des secteurs les plus modernes des PDR et des PDA

voisins. Il se répand rapidement grâce à la puissance des médias et à la facilité des moyens de transport. Il est renforcé par les mouvements migratoires à grande échelle et par le tourisme, ainsi que par des campagnes de vente au niveau international, et parfois même par une simplification des idéaux européens, tel que le slogan suivant lequel on ne devrait plus admettre des disparités des conditions de travail et de vie entre Européens.

L'effet de démonstration s'avère plus efficace pour développer des aspirations que pour encourager des efforts. Il est aujourd'hui courant que les jeunes préfèrent attendre plutôt que d'accepter des emplois qui ne correspondent pas à leurs aspirations, même si cette attente risque d'être déçue. Quant aux salariés, ils ont tendance à demander des salaires que les entreprises pré-modernes ne peuvent payer sans perdre leur compétitivité au profit des entreprises modernes qui jouissent d'une meilleure productivité, ou encore au profit de pays moins développés favorisés par le bas niveau de leurs salaires. Les entreprises pré-modernes en viennent donc à quitter le marché. Un nombre croissant de travailleurs indépendants abandonnent leur travail — parce qu'ils le jugent insuffisamment rémunérateur — avant même d'avoir trouvé une meilleure place. D'autres continuent de travailler jusqu'à leur retraite, mais le moment venu ne trouvent pas de successeur pour tenir leur boutique ou travailler dans leur ferme. Dans certains cas, la disparition d'un emploi met en péril d'autres emplois, et l'effet cumulatif peut conduire au dépeuplement de toute une région, ce qui est le cas particulièrement dans les zones rurales.

Ces phénomènes sont responsables de l'émigration ou de l'augmentation du pourcentage de la population à la charge de la société. L'État providence favorise ce processus en recourant à des pis-aller pour résoudre le problème de la main-d'œuvre, notamment en prolongeant la durée de la scolarité, en versant des pensions de plus en plus tôt, ou en créant d'autres formes de transfert. Il encourage aussi les aspirations des citoyens en entreprenant des projets de développement et des programmes sociaux irréalisables.

En réalité, la situation n'est pas aussi simple que dans le modèle que je viens de décrire. Elle est parfois compliquée par différents facteurs. L'un d'entre eux a un effet particulièrement marqué en Italie. Ainsi, la réglementation officielle sur les salaires, la sécurité sociale, la législation du travail, etc., dépassent la capacité du secteur pré-moderne. Un « marché noir du travail » qui échappe à ces règles s'est alors créé parallèlement, et il est tacitement toléré. A cette échelle, la conséquence de l'effet de démonstration n'est pas tant de réduire l'ensemble des emplois que de compliquer le fonctionnement de l'économie en substituant des emplois illégaux aux emplois légaux.

Une deuxième complication est due aux mouvements migratoires. Certains emplois délaissés par la population locale sont occupés par des immigrants venant de pays plus pauvres. Dans ce cas, l'effet de démonstration élève les aspirations de la population locale, mais n'entraîne pas une réduction du nombre total des emplois. Au contraire, il provoque une réduction du nombre d'emplois pour la population locale, compensée par une augmentation des emplois pour les étrangers. Cette situation est préoccupante, en particulier lorsque la communauté immigrée est identifiée aux emplois considérés comme inférieurs, ce qui ne peut que créer des tensions sociales avec la communauté d'accueil.

Dans l'analyse qui a été présentée depuis le paragraphe précédent, on s'est

limité à montrer au lecteur comment s'expliquent les différentiels de productivité et les difficultés de l'emploi. Avant de conclure, on doit noter que cette analyse permet aussi de comprendre l'origine des autres traits caractéristiques des PDR. Des aspirations stimulées par l'effet de démonstration, conjuguées à une capacité de production limitée expliquent aisément la tendance à un déficit de l'État et à l'inflation. Le déficit de la balance commerciale, caractéristique des PDR, peut en grande partie s'expliquer aussi par les tensions intérieures que l'on vient d'examiner, ainsi que par la faiblesse de ces pays vis-à-vis de la concurrence des pays plus développés sur les marchés internationaux, concurrence due au fossé technologique et aux différences de productivité.

I.8. — *Perspectives*

Est-il possible de supprimer à brève échéance les différentiels de productivité et de faire en sorte que toutes les entreprises atteignent les plus hauts niveaux ?

Ce n'est pas aussi facile qu'on le voudrait. En effet, on ne peut pas créer à volonté des emplois à haute productivité. Il faut se soumettre à de nombreuses contraintes, la plus importante — que j'ai déjà soulignée — étant que la structure des entreprises ainsi que les systèmes d'organisation ne peuvent changer que progressivement. De plus, la disponibilité de capital productif par habitant est plus faible que dans les PDA et il faut beaucoup de temps pour l'accroître. Il est vrai qu'un apport d'épargne provenant de l'étranger peut relâcher les contraintes, mais seulement de façon limitée, en particulier dans de grands pays comme l'Espagne ou l'Italie. Il serait opportun de rappeler ici l'évolution historique mise en évidence dans le paragraphe I.2, qui montre que les différences de revenus entre pays ont toujours été longues à se combler.

Tout compte fait, et même dans l'hypothèse la plus optimiste, il faudra plusieurs décennies avant que la productivité des PDR rattrape, pour l'ensemble de la main-d'œuvre, celle des PDA, à moins que cette main-d'œuvre ne se soit réduite dans l'intervalle à la suite d'une forte baisse du taux d'activité ou d'une émigration massive, ce qui n'est pas à souhaiter.

Si l'on garde à l'esprit ces perspectives, il est clair qu'une stratégie du développement qui concentre toute son attention sur l'objectif visant à assurer à l'ensemble de la population un niveau de productivité et des conditions de vie égaux à ceux des PDA conformément au slogan du « rattrapage », aura deux résultats : a) l'objectif ne serait atteint qu'en apparence et serait en réalité mis en échec par une économie parallèle, celle du travail « au noir » ; b) il ne serait atteint qu'au prix d'une réduction des emplois suivie d'une diminution de la population.

Ce ne sont pas les résultats recherchés. Il faut par conséquent mettre au point une stratégie alternative qui fera coexister différents niveaux de productivité et utilisera au mieux ce dualisme ou ce pluralisme.

Il n'est pas question de s'engager ici dans une analyse de cette stratégie, mais on peut énumérer en termes brefs et généraux quelques-uns des principaux problèmes qui se posent.

1. — Les pouvoirs publics exercent une influence (par exemple à travers les investissements publics, l'encouragement des investissements privés, la poli-

tique de la recherche et de la formation, etc.) sur la répartition des ressources et, ce faisant, ils peuvent privilégier l'une ou l'autre branche de cette alternative :

a) accélérer le développement des entreprises les plus modernes, qui sont souvent celles dont l'intensité de capital est la plus élevée et l'organisation la plus complexe ;

b) encourager l'ensemble des autres entreprises à se moderniser. Sous la pression de l'effet de démonstration des PDA, on a tendu jusqu'à présent à privilégier la première solution, c'est-à-dire la concentration des moyens sur une minorité d'employés plutôt qu'une répartition plus large. L'efficacité de la répartition actuelle devrait être réexaminée à la lumière des conclusions tirées plus haut.

2. — Plusieurs PDR appliquent des mesures fiscales et autres, qui ont pour résultat d'abaisser le coût relatif du capital et donc de favoriser les productions à haute intensité de capital. Tant que la main-d'œuvre reste surabondante et le capital rare, ces mesures devraient être révisées.

3. — Étant donné la lenteur avec laquelle les nouvelles structures et le capital des entreprises peuvent être créés, les PDR devraient s'efforcer de tirer parti de toute la capacité de production déjà existante, même quand il s'agit de structures dont la productivité est relativement faible, comme c'est le cas d'une grande partie des petites entreprises et de l'agriculture et dans les régions périphériques. Si l'on continue de laisser libre jeu aux mécanismes spontanés qui conduisent à l'abandon de ces structures, au lieu d'adopter une politique appropriée pour les rendre viables, on va au-devant d'une perte d'emplois qui a très peu de probabilité d'être compensée par la création de nouveaux emplois en d'autres secteurs.

4. — Même si la tendance actuelle à la concentration peut être inversée et les différentiels de productivité atténués, ces différentiels ne seront probablement pas totalement éliminés. Dans cette situation, l'inégalité des salaires est inévitable ; refuser de l'admettre ne ferait qu'empirer la situation. Une politique réaliste doit être mise en place pour contrôler cette inégalité et remédier à ses inconvénients.

5. — Sous la pression de l'effet de démonstration provenant des PDA, les pouvoirs publics ont souvent tendance à négliger les limites inhérentes à la machine gouvernementale et aux conditions locales, et à se fixer des objectifs trop ambitieux. De ce point de vue, il faut réexaminer avec attention différents aspects de la politique actuelle, comme le fait de copier sur les PDA des formules complexes d'imposition des revenus individuels et de la valeur ajoutée¹⁰.

II. — *Le modèle NEC*

II.1. — *Les conditions de départ*

Ce qui suit est un exemple intéressant de la façon dont une région appartenant aux PDR peut trouver une voie de développement qui valorise au maximum ses ressources locales et qui permet un progrès sans rupture par rapport à ses racines historiques. La zone considérée comprend les régions

italiennes du nord-est et du centre (désignées ici, pour simplifier, par le sigle NEC), soit 37 % environ de la population nationale. Le tableau que j'esquisserai ici est le résultat d'une recherche de groupe conduite auprès de l'I.S.T.A.O., institution post-universitaire d'Ancone¹¹.

Pour être bref, je me limiterai à quelques-uns des points saillants : il s'agit d'un modèle schématique qui pourra servir à représenter, *selon une première approximation*, la généralité ou la plus grande partie des cas qui nous intéressent (c'est-à-dire des histoires locales d'industrialisation récente dans la zone considérée), au risque de ne refléter, avec une *fidélité parfaite*, aucun des cas pris séparément.

Le premier élément important, pour tracer le modèle NEC, est le milieu dans lequel s'amorce le processus d'industrialisation. En termes suggestifs — peut-être un peu expéditifs — le milieu d'origine est celui qui est typique de l'Italie des Communes, ainsi nommée par opposition aux territoires de l'ex-royaume de Naples.

Certaines particularités de cet environnement marquent ensuite leur empreinte sur le modèle d'industrialisation. Le territoire est constellé, de façon très dense, de villes moyennes et petites. Ce sont des centres aux fonctions urbaines diverses, avec des traditions d'administration locale démocratique et efficace, et une grande activité privée dans le commerce, dans les professions libérales et dans l'artisanat.

La campagne est desservie par un réseau routier dense et dispose de certaines infrastructures civiles — par exemple, l'électricité, l'eau, etc. sont disponibles sur place — et d'accès aux services ; par exemple, les écoles, les hôpitaux, le commerce de détail sont disponibles dans une petite ville à courte distance. Dans l'agriculture, c'est la petite exploitation familiale qui domine (propriété, métayage ou fermage). La population rurale est nombreuse et entretient des rapports intenses avec la population urbaine.

Dans l'ensemble de la population (urbaine et rurale), le travail autonome est relativement fréquent (un pourcentage élevé de la population travailleuse est « indépendante » (« self-employed »)). Le cas où le rôle économique de la famille ne se borne pas aux activités de consommation, mais comprend celles de production, est assez répandu. Une grande partie de la population dispose d'une maison ou d'une propriété, d'un atelier ou d'une boutique familiale. Il existe des rapports de solidarité dans le cadre de la « famille élargie » et du voisinage. Pour utiliser une expression un peu générique, on soulignera une forte participation à la communauté et une intégration sociale manifeste.

Un tel contexte offre les prémisses pour voir se combiner entre eux les éléments nécessaires au développement d'une région, si tant est qu'un événement vienne déclencher ce processus. C'est ce que j'analyserai dans les pages qui suivent.

On peut repérer des facteurs généraux propres à la zone considérée et qui expliquent pourquoi, à un certain moment, cette région s'est trouvée prête à opérer un changement vers une industrialisation. Il suffira d'indiquer trois facteurs particulièrement évidents. Le premier est la tendance universelle à la *réduction de l'occupation agricole*, qui doit se faire sentir à la longue, même dans la zone NEC. Le second facteur est l'énorme progrès des communications et des transports, qui permet des contacts et des échanges tout à fait nouveaux

entre ces zones et le monde extérieur, même sur de longues distances. Il y a, en troisième lieu, le fait qu'avec la hausse et la différenciation de la demande mondiale en produits industriels, les systèmes industriels plus avancés et centralisés accusent un manque d'élasticité, une pesanteur, des difficultés de gestion toujours croissantes, ce qui favorise le développement de systèmes industriels d'un type nouveau.

A ces facteurs s'ajoute l'action de fils conducteur d'où va jaillir l'étincelle qui déclenche ce besoin de changement. Cette dernière opération survient de différentes façons selon les lieux : tantôt le changement est amorcé par des entreprises éloignées de la zone concernée qui commencent par confier des travaux à une main-d'œuvre à domicile. Au bout d'un certain temps, les plus entreprenants parmi ces travailleurs à domicile se mettent à leur compte. Tantôt les émigrants de retour chez eux sont les agents du changement ; ils ont pu acquérir à l'étranger une expérience industrielle, établir des contacts avec des producteurs et des marchés extérieurs, mettre de côté quelques économies et, une fois revenus chez eux, ils mettent à profit leur expérience en organisant une petite activité à leur compte. Enfin l'industrialisation atteint certaines zones par un effet de tache d'huile qui se répand à partir de régions contiguës. Comment ces processus amorcés se développent-ils ?

II.2. — *Le processus d'industrialisation*

D'un côté nous avons une masse de travailleurs qui ne trouvent plus d'emploi satisfaisant dans l'agriculture, mais qui ne voudraient pas s'éloigner de façon définitive de leur lieu d'origine dans lequel ils se sentent bien intégrés et protégés. Ils cherchent donc un nouveau travail le plus près possible. Par ailleurs, s'agissant d'un monde d'exploitations familiales et de travailleurs autonomes, nous nous trouvons en présence d'un patrimoine d'expériences de gestion, d'esprit d'initiative, de sens de la responsabilité : qualités largement répandues parmi la population, bien qu'en portions minuscules et sous des formes modestes. Ce potentiel se mobilise pour utiliser la force de travail libérée par l'agriculture et l'on parvient ainsi au démarrage de petites — souvent très petites — initiatives industrielles¹².

Les nouvelles entreprises, leur croissance et leur propagation par essaimage sont surtout financées directement par l'épargne familiale des entrepreneurs. On s'engage à utiliser au mieux les fonds limités disponibles en adoptant une stratégie d'investissements par petites étapes successives plutôt que par grands bonds. Les entreprises s'installent là où elles peuvent disposer de main-d'œuvre déjà établie dans le voisinage et utiliser des structures privées et des infrastructures publiques préexistantes. C'est ainsi que les nouvelles entreprises se distribuent sur tout le territoire, selon une logique du développement qui valorise au maximum les structures existantes et minimise les traumatismes et les fractures.

Ce type d'industrialisation a aussi la propriété, pour les entreprises, d'alléger la pression et d'éviter les conflits liés aux exigences salariales. D'une part, en effet, continuant à vivre dans leur milieu d'origine, les nouveaux travailleurs industriels connaissent des conditions plus favorables — activités complémentaires, prix inférieurs, qualité de la vie, protection sociale — que ceux qui vont travailler au loin ; d'où une modération de leurs exigences

salariales. D'autre part, la distance sociale est généralement réduite entre les nouveaux petits entrepreneurs et leurs employés, et ils sont souvent liés par des relations de parenté. Au surplus, la circulation d'un rôle à l'autre est intense, ce qui favorise un climat de collaboration.

L'activité productive s'accorde avec les autres caractéristiques du modèle de développement NEC tracées ci-dessus. La nouvelle industrie s'oriente vers les secteurs, les technologies, les types de produits pour lesquels la petite dimension de l'entreprise n'est pas un obstacle insurmontable et, de préférence, se spécialise dans les productions qui permettent de mettre à profit des compétences artisanales déjà présentes sur place, héritées du passé. Il est rare que les productions répondant à l'ensemble des qualités requises disposent d'un marché approprié situé dans le voisinage immédiat. En effet, la plupart des industries qui se sont développées dans la zone NEC travaillent surtout pour des marchés extra-régionaux et extra-nationaux, ce qui est précisément rendu possible par le progrès récent des transports et des communications.

Les spécialistes de l'économie de la localisation se demandent si le fait que l'industrie se développe dans tel lieu plutôt que dans tel autre dépend principalement de la présence de débouchés, ou bien de celle de matières premières, ou d'autres facteurs. On peut désormais leur répondre qu'il est hors de doute que dans le modèle NEC le rôle des « autres facteurs » est dominant, même s'il y a quelques exceptions concernant des localités et des productions particulières. Dans ce modèle, l'industrialisation trouve un terrain propice dans la disponibilité locale (bien qu'encore parfois en partie à l'état latent) d'énergies entrepreneuriales et d'offre de travail et d'épargne et dans l'existence d'une société bien structurée, avec ses institutions, sa culture, et avec son équipement d'infrastructures matérielles. Le succès du modèle repose précisément sur la possibilité de récupérer, en vue d'un développement à caractère moderne, toutes les forces et les ressources, même les plus modestes dont l'organisation sociale préexistante dispose déjà. Ceci suppose que l'on n'introduira aucun changement brutal qui produirait l'effondrement soudain de la société prémoderne et en disperserait tout ce qui pouvait être valorisé.

Il reste à examiner la transformation qualitative de l'industrie NEC quand elle se développe.

Deux phases de développement. Dans la phase initiale de l'industrialisation, le milieu environnant souffrant encore de sous-emploi et de dépression, les nouvelles entreprises se trouvent face à une offre de travail abondante et peu exigeante. Les autorités et le public sont favorables à l'initiative de celui qui crée une nouvelle occupation : d'où la pratique d'une certaine indulgence sur la discipline à imposer aux entreprises. Dans cette phase, il est d'ailleurs difficile de voir surgir des entreprises capables de se mesurer tout de suite sur le plan de la technologie et de l'organisation, à la concurrence des économies plus avancées. Ces deux caractéristiques d'un monde industriel qui en est encore à ses premiers pas — capacité de niveau modeste et exigences modérées — créent un phénomène de compensation. Des entreprises encore inférieures techniquement et sur le plan de l'organisation, aux économies avancées, parviennent à être rentables et compétitives du fait qu'elles paient des salaires plus bas, moins d'impôts et qu'elles ont moins d'obligations en matières de risques du travail et de pollution de l'environnement.

Dans une phase ultérieure, l'industrie s'étant développée, l'offre de travail se fait plus tendue, plus exigeante et le contrôle social devient plus pressant. Les salaires, les charges et les obligations imposés aux entreprises tendent à s'aligner sur ceux des économies avancées et les entreprises ne parviennent à maintenir leurs profits et à rester compétitives qu'en augmentant leur productivité.

Dans cette phase, l'industrie réalise effectivement de grands progrès techniques et d'organisation en se servant aussi de deux leviers propres à ce modèle NEC. Le premier est l'organisation de plus en plus perfectionnée de systèmes intégrés de petites entreprises. Le second est la spécialisation de plus en plus poussée dans les produits de qualité et de petite série (« style italien »), ou même sur mesure (construction des robots, par exemple).

Après cette esquisse très sommaire du modèle NEC pris dans son ensemble, l'analyse des différents éléments qui le composent permettra de mieux illustrer certains détails.

II.3. — *Quelques détails du modèle NEC : l'entreprise et la force de travail*

Il convient d'examiner d'abord les caractéristiques sociales des entreprises et de la force de travail et leurs réflexes économiques.

La force de travail vient principalement — du moins dans les phases initiales — des familles agricoles. Bien des familles non agricoles entretiennent aussi du reste des liens très forts avec l'agriculture. La plupart des travailleurs possèdent quelques bien familiaux (propriété, boutique, maison) et disposent donc d'une sorte de réseau de protection face aux événements défavorables. Ces travailleurs ne sont pas dans la condition de prolétaires.

Les chefs d'entreprise ont un caractère « populaire ». Alors que les protagonistes du développement industriel du Nord, dans la période de Giolitti, venaient principalement des couches sociales supérieures, ceux du développement NEC proviennent de toutes les couches ; la majorité étant même issue des couches inférieures. Après la première vague des pionniers, les rangs des entrepreneurs sont grossis en grande partie des gens qui ont fait leurs premières expériences dans la même industrie en travaillant pour d'autres et qui maintenant se mettent à leur compte.

Système souple, basé sur un grand nombre de petites unités, le modèle NEC va de pair avec une circulation sociale intense, une large ouverture des choix professionnels, une grande souplesse des carrières. Le modèle assurant une circulation fluide entre les positions de travailleurs dépendants et indépendants, il autorise aussi — du moins dans les stades avancés, comme celui qu'a atteint l'Émilie — un large éventail de choix pour le travailleur qui cherche une place à son goût : par exemple, un travail rude mais très bien payé, ou au contraire un salaire modeste mais un travail léger.

Certains auteurs ont déjà bien mis en évidence les avantages que cette situation présente en termes de culture ; il convient en outre de souligner son intérêt du point de vue de l'utilisation des ressources. Elle permet en effet de valoriser les vocations d'entrepreneurs comme celles des travailleurs qui, dans une structure plus rigide et fermée, ne l'auraient pas été. Au contraire de ce qui s'observe dans la culture industrielle, la gestion des entreprises prend, dans le cas du modèle NEC, un style culturel de type populaire plutôt qu'élitiste.

La polarisation de classe est peu ressentie. Travailleurs et employeurs sont d'extraction sociale semblable, ils sont souvent unis par des liens familiaux et leurs rôles sont interchangeable. Ce qui joue aussi contre la polarisation de classes, c'est le fait que la NEC présente une gamme de situations, un continuum qui va du travailleur qui n'est pas complètement « prolétarisé », car il dispose de ressources familiales, à l'entreprise artisanale, puis à la petite et à la moyenne entreprise. Travailleurs et employeurs partagent la même éthique du travail, héritée de la société d'entreprises familiales agricoles et artisanales qui précède l'industrialisation. C'est une éthique basée sur la conviction traditionnelle qu'il existe un lien étroit entre effort et rémunération, entre engagement dans le travail et affirmation sociale. Il en découle des comportements d'émulation et des rapports de travail inspirés par un esprit de collaboration plutôt que de conflictualité. Le problème de la perte d'un emploi peut aussi être affronté avec moins d'angoisse lorsque, comme c'est ici le cas le plus fréquent, le travailleur dispose dans le milieu familial de points de repli momentanés (une maison, une propriété, une boutique). Et il y a par ailleurs un large éventail de possibilités qui lui sont ouvertes pour se réinsérer dans le marché du travail. C'est pourquoi les entreprises ne se heurtent qu'à peu de résistance pour effectuer des reconversions et des réorganisations de l'emploi.

Il faut aussi remarquer que dans cette situation sociale, tout un ensemble de facteurs agissent pour atténuer les exigences salariales.

Niveau salarial et niveau de vie. En premier lieu, il existe des facteurs qui permettent d'obtenir un volume donné de pouvoir d'achat *réel* avec un salaire *monétaire* plus bas que celui qui serait nécessaire dans un milieu où l'industrialisation serait centralisée. Par exemple : le coût moyen du logement est tempéré par le fait que les vieilles maisons sont toujours habitées et que les maisons neuves ne sont pas chargées de loyers aussi élevés que dans les lieux de forte concentration démographique. Les attaches familiales avec les agriculteurs permettent d'obtenir une partie des produits alimentaires à des conditions favorables. Les déplacements entre le domicile et le lieu de travail sont généralement moins coûteux, en terme de temps et d'argent, que pour les travailleurs des zones métropolitaines.

D'autres avantages s'ajoutent aux précédents ; plus difficiles à évaluer en monnaie, ils n'en sont pas moins appréciables et résultent du fait que les travailleurs demeurent dans leur milieu d'origine. Enfin, un dernier point mérite une attention particulière : l'importance de l'utilisation de la force de travail. La présence diffuse d'activités familiales de production et d'un vaste réseau de liens de parenté et de voisinage crée les conditions pour employer — s'il le faut dans des rapports de travail informels — ces éléments marginaux du potentiel de main-d'œuvre (ménagères, personnes âgées, étudiants) qui trouveraient plus difficilement un emploi dans un autre contexte. En dehors de l'utilisation des « demi-forces », le milieu favorise aussi une sur-utilisation des « forces pleines ». Les petits patrons (et ici ils sont nombreux) ont tendance à travailler plus tard que l'horaire ; les salariés ont fréquemment un travail annexe auquel ils consacrent une partie du temps libre que leur laisse leur emploi principal. Souvent il s'agit simplement de collaborations informelles : coups de main dans une propriété, une boutique, ou un atelier familial.

Le haut degré d'utilisation de la main-d'œuvre, la manière d'y parvenir, ont deux conséquences. Tout d'abord, les rémunérations de l'heure de travail couvrent un éventail largement ouvert, du fait de la grande variété des capacités dont disposent les travailleurs marginaux et de la façon dont on exploite ces capacités. Plus important : pour les familles ouvrières, un niveau de vie donné s'obtient par un niveau moyen de rémunération de l'heure de travail inférieur à celui qui était nécessaire dans le cadre de l'industrie centralisée où les éléments marginaux du potentiel de main-d'œuvre demeurent en grande partie inutilisés.

Dans son ensemble, la situation des chefs d'entreprise et des salariés que l'on vient de décrire dépend fortement de la persistance d'une certaine éthique ou — plus familièrement — d'une attitude qui vise moins à s'assurer un revenu confortable et des conditions de travail agréables qu'à atteindre, grâce à sa propre activité industrielle, en « retroussant ses manches », en prenant des risques, une certaine réussite économique et sociale. Nous sommes donc très près de l'attitude qui caractérisait les générations anciennes de petits agriculteurs et artisans et très éloignés de l'attitude qui caractérise un monde bureaucratisé. Mais la persistance de cette attitude est menacée par les contacts répétés avec d'autres modèles d'existence. De plus en plus, les fils diplômés refusent l'éthique du travail des pères ouvriers ou petits entrepreneurs et des grands-parents métayers. C'est là un problème de fond pour l'avenir du modèle NEC.

II.4. — *Le système des petites entreprises*

Parmi les éléments caractéristiques du modèle NEC, j'ai donné, dès les premières lignes, la plus grande importance à la petite entreprise qui, dans ce contexte, a le plus de chance de réussite. C'est également celle qui répond le mieux à la conservation de ce milieu. Sa petite dimension la rend plus accessible à l'entrepreneur local qui n'est pas apte encore à réaliser de grosses concentrations de capitaux et à assurer une gestion très complexe de son entreprise, même s'il le désirait. C'est en outre celle qui facilite le plus le choix de la main-d'œuvre sur une région associant habitat rural et petites et moyennes bourgades ne disposant pas, en effet, d'une réserve potentielle de main-d'œuvre propre aux grandes concentrations industrielles, alors que cette main-d'œuvre convient aux installations industrielles plus petites et nombreuses.

A son tour, une industrialisation fondée sur de petites entreprises impose des bouleversements moins importants que celles qui s'appuient sur de grandes concentrations, non seulement en ce qui concerne l'équipement de la région à laquelle on vient de faire allusion, la qualité des villes et des villages, mais aussi les structures sociales préexistantes. Ainsi le système des petites entreprises maintient la continuité du rôle productif de la famille et de l'ancienne éthique du travail, et ne déséquilibre pas le pouvoir des administrations démocratiques locales aussi gravement que le ferait l'installation d'une grande industrie.

Productions privilégiées. Dans le modèle NEC, la politique et le choix des techniques semblent surtout guidés par des considérations de trois ordres dont le poids relatif se modifie au cours du développement.

On choisit d'abord des productions à la portée de l'horizon culturel et des capacités techniques et financières des opérateurs locaux. Ceci implique, du

moins dans les phases initiales de l'industrialisation, l'adoption de technologies pas trop éloignées de l'expérience d'un monde de petits agriculteurs et d'artisans. On voit par ailleurs se manifester une préférence pour les industries qui se rattachent directement à des spécialisations artisanales propres à chaque région. Plusieurs noyaux industriels importants ont des origines artisanales et, pour se limiter à quelques exemples, on peut rappeler l'industrie du cuir dans le Valdarno Inférieur, des chaussures autour de Fermo dans les Marches, du meuble dans la vallée du Natisone dans le Frioul, de la céramique autour de Sassuolo en Émilie. Le fait que l'on parte, sans rupture, de la culture artisanale préexistante facilite les premiers pas de l'industrie et n'empêche pas que cette dernière évolue ensuite, au fur et à mesure de sa croissance et de sa diversification, vers des technologies d'avant-garde.

Second point : les conditions ambiantes existant au début de l'industrialisation poussent les entreprises vers les productions les plus aptes à tirer parti du coût relativement bas du travail. Tant que se maintient l'abondance de main-d'œuvre, ses effets sur le prix relatif des facteurs et la tendance des chefs d'entreprise à rechercher des combinaisons à haute intensité du travail restent acceptables. Avec le progrès de l'industrialisation, causes et effets sont appelés à disparaître.

Dernier point enfin : la préférence va vers les industries pour lesquelles il est possible de morceler le processus de production en phases ou en produits sans avoir recours à des techniques inférieures. On obtient ainsi que, même très petite, une entreprise qui concentre son activité exclusivement sur une phase limitée du processus — et/ou sur un produit d'une qualité spécifique — peut éviter l'inconvénient que sa dimension se trouve sub-optimale du point de vue technique. J'ai laissé ce point pour la fin précisément parce que, comme nous le verrons dans un instant, il est le plus riche de conséquences pour la structure industrielle NEC.

Division du travail et modes d'intégration. Le morcellement poussé de l'activité de production implique un réseau serré d'interdépendances entre les entreprises. En outre, tandis que pour la production au sens étroit on a su concilier la petite dimension de l'entreprise avec l'optimum technique à travers le morcellement par phases et produits, les désavantages de la petite dimension demeurent graves dans le cas des autres fonctions importantes de l'entreprise — gestion financière, commercialisation, formation du personnel. Il convient donc de décharger le petit industriel de ces fonctions, pour les confier à des agents appropriés, qui les développent à une échelle adéquate au service de plusieurs producteurs. Voici en somme que se combinent deux réseaux serrés de division du travail entre les entreprises : division du travail entre plusieurs entreprises industrielles, et division du travail entre d'une part des entreprises industrielles et d'autre part des entreprises fournissant des services pour l'industrie.

Dire que les entreprises participent à une division du travail équivaut à dire qu'elles forment un système intégré ; et le développement des systèmes de petites entreprises est un effet généralement considéré comme le trait saillant du modèle NEC. La littérature a donné libre cours à sa fantaisie en ce qui concerne les dénominations : on a parlé, tour à tour, de « districts industriels » (emprun-

tant ce nom à Marshall), de « zones-système », de « grappes d'entreprises », de « constellations d'entreprises ». Il est évident que ceux qui ont proposé ces dénominations avaient chacun sous les yeux une variante différente de système intégré. Et la typologie que nous rencontrons en réalité est effectivement très variée. Certains systèmes sont assez bien concrets (la plus grande partie des transactions s'effectue à l'intérieur du système), d'autres ont des contours très vagues ; les systèmes sont compris dans un territoire plus ou moins étroit ; les entreprises entretiennent des liens formalisés ou non, qui vont de la participation financière au contrat de fourniture, au simple rapport de famille, à l'accord informel temporaire.

Systèmes locaux spécialisés par produit. L'agglomération territoriale de petites entreprises à productions similaires ou verticalement reliées, en d'autres termes la formation de zones spécialisées dans un genre de produits, est un phénomène fréquent. Il a en soi des effets importants, indépendamment des formes de collaboration qui s'établissent entre les entreprises ; c'est pourquoi il a suscité beaucoup de recherches et c'est à lui en particulier que certains auteurs réservent le nom de « zone-système ».

En appliquant une définition plutôt restrictive de la zone-système, un chercheur a récemment identifié plus de soixante-dix agglomérations de ce type en Italie¹³. La plus grande partie se trouve dans la zone NEC, mais le Nord-Ouest en compte également un bon nombre, tandis que le Sud en a très peu. Pour la plupart, une spécialisation artisanale ancienne de la localité a précédé leur apparition. Plusieurs demeurent monoculturelles, mais avec le temps, certaines se diversifient, spécialement dans le sens de l'intégration verticale.

C'est un fait bien connu que la contiguïté de plusieurs entreprises similaires procure à chacune d'elles un ensemble d'économies et de stimulants. Le processus d'agglomération, une fois mis en route, un certain mouvement d'avalanche s'ensuit, soit par l'accroissement des entreprises qui se trouvent à l'intérieur de la zone, soit par l'arrivée de nouvelles entreprises de l'extérieur, soit enfin par un effet de débordement ou d'annexion que la zone d'agglomération initiale exerce sur les territoires environnants.

La vigoureuse croissance dont ces agglomérations se révèlent capables contribue fortement, dans un premier temps, à la croissance d'ensemble de l'industrie NEC. Mais si elle n'est pas bien canalisée, elle court aussi quelque risque de créer une difficulté à plus long terme. Il y a deux ordres d'inconvénients à prévenir. Il faut d'abord éviter d'arriver à une situation où une zone comprenant une masse considérable de population dépend totalement ou presque d'une seule activité productive très restreinte, car un désastre social exploserait avec la première crise de ce secteur. Il faut aussi éviter que l'effet d'attraction exercé par une zone-système conduise à une concentration de la population et des activités telle qu'elle risque de créer de sérieux phénomènes de congestion dans la zone elle-même (avec perte d'intégration sociale et de communication avec le milieu rural) et d'abandon ailleurs (avec inutilisation des structures préexistantes). Dans ce cas les conditions qui font la force du modèle NEC seraient remises en cause.

Les points forts du système. Jusqu'ici l'analyse a démontré la logique qui conduit à la formation du système des petites entreprises : celles-ci offrent la

meilleure voie pour un développement qui s'appuie sur les forces locales, et simultanément, elles doivent s'intégrer dans un système pour parer l'absence d'économies qu'entraîneraient leurs petites dimensions. Se pose alors la question de savoir si ce système de petites entreprises n'est qu'un pauvre succédané dont doivent se contenter les pays qui ne sont pas (encore) en mesure d'édifier un système fondé sur la grande entreprise, ou s'il comporte des avantages qui autorisent à le considérer comme supérieur à l'autre. On peut répondre que le système des petites entreprises présente certains points forts — de même que certains points faibles — dont on rappellera les plus importants.

Le fonctionnement d'ensemble du modèle NEC produit d'abord des effets favorables sur le milieu — faible coût de la vie, utilisation intensive du potentiel de travail, persistance de l'ancienne éthique du travail. Composantes essentielles de ce modèle, les petites entreprises contribuent à créer ces conditions tout en tirant avantage en termes de prix plus bas et de plus grande rentabilité de l'exploitation.

La petite dimension permet en outre une adaptation plus rapide aux mutations des marchés et des technologies. Moins affectés que les grandes unités par la sclérose bureaucratique des structures et par des freins de nature syndicale, le petit entrepreneur est mieux à même de modifier les modes d'utilisation, le volume de la main-d'œuvre et celui des autres ressources employées. Un système de petites entreprises permet aussi de résoudre par simples déplacements de la sous-traitance, les cas de restructuration qui, dans un système de grandes entreprises, nécessiteraient au contraire des démobilisations et des transferts de personnel inquiétants. Le système des petites entreprises ouvre un champ d'action à l'initiative et à la créativité d'un grand nombre de personnes et les stimule par la concurrence et l'émulation. Pour ce qui concerne la recherche, il est vrai que dans ce système le jeu des intérêts particuliers ne favorise pas l'investissement dans la recherche fondamentale, ce qui fait surgir la nécessité d'initiatives publiques appropriées. Mais en revanche un type de recherche plus proche de l'application industrielle s'épanouit et conduit à la production continue des petites innovations. De fait, bien des signes prouvent que la recherche appliquée est en train de donner plus de résultats dans les petites entreprises que dans les grandes¹⁴.

Plus de souplesse et une meilleure disposition pour les petites innovations font aussi que le système des entreprises réduites est mieux adapté à produire des articles en petite série ou en exemplaire unique. Il se trouve donc en position de force sur les marchés caractérisés par une plus grande fragmentation de la demande par zones géographiques ou groupes sociaux (jusqu'au cas limite de la demande « personnalisée »), ou bien aussi par une diversité de la demande dans le temps (succession rapide des modes ou des innovations). Cette vocation dans la division internationale du travail joue en faveur de l'industrie NEC, car l'importance relative de ces marchés va croissant. L'industrie NEC a donc une occasion à saisir, ce que du reste elle a commencé à faire. Elle peut miser surtout sur sa flexibilité pour combattre la concurrence des économies plus mûres, comme elle peut miser également sur sa supériorité qualitative et technologique pour freiner la concurrence des nouveaux pays industriels à bas salaires.

II.5. *Répercussions sur l'agriculture*

Si le milieu agricole exerce une influence bénéfique sur l'industrialisation NEC, celle-ci, en retour, soustrait à l'agriculture de l'eau et des terres. Mais l'étendue des dommages ainsi infligés est controversée.

Les répercussions sur le marché du travail sont bien plus importantes. L'industrialisation sur le modèle NEC créant des occasions diffuses d'occupation extra-agricole dans les zones rurales, elle engage les groupes familiaux dans la pratique d'activités multiples (tant agricoles qu'extra-agricoles) qui apportent à l'agriculture une bouffée d'oxygène.

La possibilité d'obtenir des revenus extra-agricoles sur place permet à toute la famille de demeurer sur son lieu d'origine. On évite ainsi l'abandon des campagnes si général dans les modèles d'industrialisation intégrée. La pluri-activité assure soit des revenus plus élevés, soit un élargissement du champ d'expériences des membres de la famille, qui avantagent l'agriculture même : en effet, même ceux qui sont occupés par des activités extra-agricoles font bénéficier la conduite de l'entreprise familiale de nouvelles technologies, de nouvelles méthodes de gestion, d'une épargne en partie réinvestie dans l'agriculture. Tout ceci peut entraîner l'agriculture à opérer des transformations profondes : un exemple en est fourni par le district de Modène, où se sont développées de nouvelles formes de spécialisation et de division du travail entre les entreprises agricoles, qui ont conduit à de très grandes augmentations de productivité et de revenu.

Les changements apportés à l'agriculture par la pluri-activité familiale peuvent cependant, dans quelques cas, avoir aussi un côté négatif. Notre équipe en a trouvé des exemples en analysant deux zones d'agriculture de colline, respectivement près de Pavie et de Senigallia. Dans ces zones, par suite de l'augmentation du coût-opportunité du travail et des disponibilités financières à investir, et sur la base de calculs de rentabilité valables, mais uniquement dans un horizon restreint, on a fait une reconversion massive en faveur de cultures qui exigent un équipement important, beaucoup de produits chimiques et peu de main-d'œuvre, mais négligent les travaux hydrogéologiques. Il en résulte non seulement l'altération du paysage agraire traditionnel, mais aussi la dégradation progressive du sol par érosion.

Ces effets négatifs demandent certainement une attention particulière, mais quand ils sont bien identifiés, des retouches dans le système actuel d'interventions publiques concernant l'agriculture peuvent suffire pour y remédier.

D'autres effets imposent des alternatives dramatiques à la politique agraire : ce sont les effets exercés par l'industrialisation sur les choix professionnels des nouvelles générations. Aujourd'hui, dans les familles dont l'activité est multiple, la direction de la petite entreprise agricole familiale est en général confiée aux anciennes générations, auxquelles les jeunes ne cherchent pas à succéder parce qu'ils trouvent les activités extra-agricoles mieux rémunérées et plus commodes. Plusieurs parmi eux apprécient, bien entendu, le fait d'appartenir à une famille qui gère une propriété ; mais il y en a peu qui aspirent à assumer personnellement la charge principale de gestion. Si tout continue ainsi, la petite entreprise agricole familiale, qui est encore un des piliers du modèle NEC, s'achemine vers sa disparition par manque de direction de

ÉCONOMIES CONTEMPORAINES

rechange dans les nouvelles générations. Il faut donc choisir en temps utile une stratégie pour faire face à ce problème.

II.6. — *Perspectives*

On s'accorde souvent pour juger que l'industrialisation rurale sur le modèle NEC a été, jusqu'ici, une expérience assez heureuse. Sans un plan central explicite, on a réalisé, pour chaque zone, une mobilisation du potentiel endogène d'entreprise, de travail, d'épargne, et une valorisation des structures matérielles et sociales héritées de l'histoire, avec des résultats probablement meilleurs que ceux qu'on aurait pu obtenir en important des ressources et des modèles de l'extérieur. Le bien-être matériel et le niveau culturel de la masse de la population se sont fortement élevés, la cohésion et la circulation sociales se sont renforcées, sans devoir passer par l'expérience de traumatismes et de ruptures graves.

Lumineux dans l'ensemble, ce tableau présente aussi une série d'ombres. En effet, l'industrialisation a apporté avec elle différents maux qu'une action publique plus avisée aurait pu prévoir : travaux industriels nocifs, pollution, désordre dans l'urbanisme, bouleversement hydrogéologique dans l'agriculture des collines. Mais les résultats sont largement positifs.

Si l'évaluation des résultats obtenus est assez positive, celle des perspectives est en revanche controversée. La question se pose de savoir si le modèle décentralisé sur lequel s'est basée jusqu'ici l'économie NEC (petite entreprise, faible concentration territoriale, rôle fondamental de la famille et du milieu agricole), précisément à cause des grands progrès qu'il lui a fait accomplir, est destiné maintenant à céder la place à un modèle de développement différent, caractérisé par la suprématie de la grande entreprise et des organisations complexes, ainsi que par la concentration métropolitaine avec divorce entre ville et campagne. Une telle évolution de l'économie NEC serait, du reste, la réplique de ce qui s'est passé en d'autres temps dans les pays de développement plus ancien : là aussi l'industrialisation a commençé par des formes décentralisées et a pris des formes centralisées dans une seconde phase.

Mais l'histoire des PDA présente aussi une troisième phase, qui se dessine depuis quelque temps et qui doit nous donner à réfléchir. L'entassement dans les villes et le gigantisme industriel ont commencé à faire sentir leurs effets négatifs (le système devient ingouvernable, il y a sclérose, absence d'éléments responsables, etc.) en déterminant, sur le plan des idées comme sur celui des comportements, une nouvelle orientation en faveur de la décentralisation. En ce qui concerne les choix résidentiels, les recensements indiquent clairement que dans la majeure partie des PDA la population a commencé à se déplacer des métropoles vers les petites villes, inversant ainsi la tendance précédente¹⁵. Quant aux dimensions de l'entreprise, malgré l'absence d'une documentation de lecture aussi facile que les recensements de la population auxquels nous avons fait allusion, il existe divers témoignages selon lesquels on constate dans plusieurs pays un déplacement de l'emploi vers les petites entreprises. Chacun sait l'intérêt qui se manifeste pour la petite entreprise, tant en matière de politique qu'en matière de recherche économique et sociale.

Le fait que les PDA doivent aujourd'hui faire face au problème de la décen-

tralisation de leurs structures est un avertissement pour les PDR. On peut se demander pourquoi ces derniers devraient imiter aveuglément l'expérience de concentration faite autrefois, pour arriver — toujours avec retard — à être dans l'obligation de changer de route à leur tour et à redécentraliser.

On devrait donc souhaiter que, même aujourd'hui, après avoir atteint une certaine maturité, l'économie NEC continue sur une voie de développement fondée sur les petites entreprises à l'échelle humaine, sur le système des petites villes, en contact étroit avec l'agriculture. On objectera qu'en insistant sur un tel modèle décentralisé, les augmentations de revenu seraient plus faibles que celles que l'on pourrait obtenir si, arrivé à ce point, on passe à un modèle plus centralisé. Il s'agit cependant d'une thèse difficile à prouver, tant qu'elle sera formulée en termes aussi généraux. En tout cas, la vitesse avec laquelle le revenu augmente ne représente certes pas la somme de toutes les valeurs qui comptent, spécialement lorsqu'un pays — comme l'Italie — se trouve déjà au-dessus du niveau de revenu qui permet de couvrir les besoins physiologiques essentiels¹⁶. Il n'est pas du tout exclu que quelque sacrifice sur la croissance du revenu soit un prix qui mérite d'être payé pour obtenir en échange une meilleure satisfaction de certaines exigences telles que l'intégration sociale et l'équilibre écologique.

La voie que nous indiquons ici comme étant la plus raisonnable a, il est vrai, peu de chances de se réaliser d'elle-même. Dans la phase précédente de développement NEC, ce sont véritablement les mécanismes spontanés de l'économie privée et la culture traditionnelle qui ont conduit la société vers une décentralisation, sans qu'un projet explicite dans ce sens ait été adopté. Aujourd'hui, la situation est différente et les mécanismes qui dressent des obstacles au modèle décentralisé en faveur de la concentration commencent à l'emporter. L'augmentation du revenu et des contacts internationaux du monde des affaires, le tourisme, les études à l'étranger, poussent vers l'adoption du modèle de la « société de consommation », dans lequel l'activité productive est de moins en moins une activité créative, elle est de plus en plus une source de gains accentuant une consommation de loisir. Avec l'accès facile aux études supérieures, les jeunes aspirent à des carrières bureaucratiques sûres. Du reste, la pression commerciale pour « vendre » le mode de vie de la société de consommation est fortement organisée à l'échelle mondiale, alors qu'il n'existe pas d'organisation comparable pour vendre les modèles concurrents.

Loin de pouvoir être confié au jeu des automatismes, le développement NEC sur une voie qui continue à assurer les avantages du modèle décentralisé suppose plutôt une prise de conscience claire et un dessein politique explicite.

Giorgio FUA
Université d'Ancone

Traduit par Elsa Bonan

NOTES

1. Pour présenter ces deux thèmes, je puiserai largement dans mes publications précédentes, et je remercie les éditeurs de m'avoir autorisé à le faire.

2. Le texte original du rapport n'a été distribué que sous forme polycopiée (document O.C.D.E., n° 2277, Paris, 1980). Deux traductions ont été publiées : G. Fuà, *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, Bologne, Il Mulino, 1980 ; G. Fuà, *Problemas del desarrollo tardio en Europa*, Institucion Alfonso el Magnanimo, Deputacion provincial de Valencia, 1983.

3. On remarquera que les statistiques du rapport O.C.D.E. utilisées ici sont assez anciennes (1976), mais en appliquant la même méthode de calcul pour une année plus récente (1982), j'ai pu vérifier que la position relative des différents pays considérés reste à peu près inchangée. Ma méthode, dont on peut lire l'explication détaillée dans le rapport O.C.D.E. (pp. 161-162 de l'édition italienne), est basée sur les recherches bien connues de I. B. Kravis et coll.

Successivement, l'O.C.D.E. a publié d'autres évaluations du PIB en pouvoir d'achat réel, en prenant comme base les recherches Eurostat au lieu de Kravis. Les résultats obtenus diffèrent des miens, surtout en ce qui concerne la position de l'Italie et du Royaume-Uni par rapport à l'ensemble des autres pays. Prenant le PIB par tête en France = 100, on trouve que le niveau de l'Italie en 1982 est 85 suivant la nouvelle méthode O.C.D.E., tandis qu'il est 66 suivant ma méthode. Pour le Royaume-Uni, les deux méthodes donnent respectivement 85 et 73. Pour tous les autres pays, au contraire, il y a une bonne concordance entre les deux modes de calcul.

4. Sauf le fait que le léger écart observé entre la Grèce, l'Irlande et l'Espagne dans la comparaison basée sur les taux d'échange courants disparaît lorsqu'on se base sur le pouvoir d'achat réel.

5. C'est ce que j'ai tenté de faire dans mon rapport, *op. cit.*, n° 2.

6. En 1938, l'Espagne était en guerre civile. On a adopté ici la convention que le niveau (potentiel) du PIB par habitant en cette année était égal au niveau (effectif) observé en 1935.

7. G. Fuà, « Lagged Development and Economic Dualism », *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, juin 1978, section 4.

8. G. Fuà, *op. cit.*, n. 7, pp. 123-124. Les lecteurs désirant davantage d'explications pourront se référer à cette publication.

9. Cette analyse est très schématique. Pour plus de précisions, cf. G. Fuà, *op. cit.*, n. 7.

10. Un ensemble de propositions qui s'inspirent des grandes lignes esquissées ci-dessus sont en cours d'élaboration. Ceux qui désirent en savoir davantage peuvent se référer au rapport de l'O.C.D.E. déjà cité, au volume qui sera mentionné dans le prochain paragraphe et à un essai sur la fiscalité qui vient de paraître : G. Fuà et E. ROSINI, *Troppe tasse sui redditi*, Bari, Laterza, 1985.

11. G. Fuà et C. ZACCHIA, *Industrializzazione senza fratture*, Bologne, Il Mulino, 1983, ouvrage dans lequel le lecteur trouvera des indications plus précises et plus développées.

12. Un autre développement — quantitativement plus important dans des zones précises — est constitué par les initiatives touristiques. Elles ne sont pas traitées ici et font l'objet d'une recherche actuellement en cours.

13. G. GAROFOLI, « Lo sviluppo delle 'aree periferiche' nell'economia italiana negli anni settanta », *L'Industria*, n.s., II, 1981, pp. 391-404.

14. Il faut faire la distinction entre les avantages intrinsèques de la petite dimension et ceux qui lui sont attribués par une réglementation irrationnelle. Je me réfère par exemple à l'exonération, dont bénéficient les entreprises employant moins de quinze personnes, de certaines contraintes (par exemple en matière d'embauche et de renvoi) prescrites par la législation ouvrière ; aux aides spéciales favorisant les entreprises artisanales ; au fait qu'une entreprise de dimension réduite peut échapper avec plus de facilité aux charges fiscales et de sécurité sociale. On doit regretter cette situation institutionnelle par laquelle certaines entreprises peuvent être amenées à renoncer à s'agrandir non pas parce qu'une dimension plus importante serait moins efficace, mais uniquement pour ne pas perdre ces avantages (ou ces occasions d'éviter d'avoir à payer des charges).

15. Les dernières statistiques prouvent que, même en Italie, des phénomènes analogues de déconcentration de la population ont commencé. Dans la plus grande partie des autres PDR, au contraire, la tendance à la concentration continue à prévaloir.

16. Au-dessous d'un certain niveau de revenu par tête, on remarque une relation assez étroite entre le revenu dont un pays dispose et les conditions de santé et la durée de vie de ses habitants : les populations moins pauvres ont une vie moyenne plus longue que les populations plus pauvres. Au-dessus de ce niveau, on ne trouve plus la même relation : les pays plus riches n'ont pas une vie moyenne plus longue que ceux qui sont moins riches. L'Italie se trouve dans cette tranche supérieure de revenu, avec des pays un peu moins riches qu'elle, comme la Grèce ou l'Espagne, et des pays beaucoup plus riches, comme l'Allemagne ou les États-Unis. Malgré les différences de revenu qui nous séparent, nous sommes tous à égalité quant à la durée de la vie. Ce point a été abordé dans le paragraphe 2.1. de cet article.