

Croissance et productivité : des indicateurs en crise larvée

Jean Gadrey (*)

Les économistes et les comptables nationaux sont les inventeurs et les producteurs des indicateurs de croissance et de productivité en même temps que leurs principaux utilisateurs à des fins d'analyse scientifique. Au sein de cette profession, ceux qui pensent que ces indicateurs pourraient être sérieusement remis en question sont pour l'instant très isolés. Cet isolement devrait normalement conduire à refuser l'idée d'une crise, car des concepts scientifiques et des outils de mesure n'entrent pas en crise quand ils sont presque unanimement considérés comme valides, et quand ils font l'objet d'un accord tacite, ou d'une convention qui amène leurs producteurs et leurs utilisateurs à considérer que tout cela va de soi. Dans la terminologie de Bruno LATOUR et Steve WOOLGAR (1988), on parlerait « d'énoncés de type 5 » (c'est le degré maximal d'accord entre scientifiques), définis comme étant des « faits tenus pour acquis », des « choses que tout le monde sait ». Ils se sont consolidés dans les savoirs collectifs des scientifiques et ils y ont été enfouis à une telle profondeur qu'il faut une certaine inconscience pour envisager de les remettre en question. Le phénomène est encore renforcé par le fait qu'il ne s'agit pas seulement ici d'énoncés de type 5 circulant entre scientifiques, mais d'énoncés qui circulent dans des réseaux bien plus larges, en particulier politiques et médiatiques.

Je fais pourtant l'hypothèse d'une crise latente, ou larvée, qui mettra peut-être longtemps à être reconnue comme telle. Cela dépendra de processus politiques et de débats scientifiques, de rapports de forces, et de la capacité des « contestataires » à créer des « réseaux d'intéressement » autour d'innovations conceptuelles, méthodologiques, et pour une part philosophiques car il ne s'agit pas de concepts isolés mais d'un paradigme.

On ne peut que constater la domination écrasante, depuis un demi-siècle, des concepts et des mesures de la croissance économique nationale comme indicateurs de progrès, comme justifications et outils des politiques économiques, comme représentations de la richesse des nations et de sa progression. Et, simultanément, la prépondérance des concepts de productivité comme indicateurs d'efficacité et comme condition fondamentale de la croissance, donc de la progression des richesses. Les experts et les scientifiques qui produisent ces indicateurs et ceux qui les utilisent comme allant de soi ne disent pas que ces indicateurs symbolisent à eux seuls le progrès social et ils

n'excluent pas l'existence d'indicateurs sociaux par ailleurs. Mais ils croient fermement que les fondements de l'analyse de la richesse et de l'efficacité résident dans ces concepts, et que, s'il est vrai qu'ils ne sont pas parfaits, ils sont en permanence perfectibles sur la même base à partir d'améliorations techniques incrémentales. Il s'agit pour eux de mesures techniques assez neutres, que l'on peut mettre au service de politiques diverses, et il n'y a pas lieu d'organiser de débat public et d'évaluation portant sur leurs fondements. Il ne viendrait à l'idée de personne d'exiger un débat public et une évaluation démocratique de la mesure de la dérive des continents ou de la vitesse de la lumière. C'est une affaire d'experts et de scientifiques. Il en va de même selon eux de la mesure de la croissance et des gains de productivité.

Pour ces experts, il existe quelque part une réalité technique mesurable qui s'appelle la croissance économique, tout comme il existe quelque part une dérive des continents. Faire son travail d'expert, c'est fournir des outils et des méthodes permettant de se s'approcher toujours plus de cette réalité, de la cerner et de la mesurer de mieux en mieux. C'est la problématique de la chasse aux « biais » statistiques. La thèse défendue dans la présente contribution est à l'opposé de ces idées : la croissance et la productivité sont des inventions historiques récentes. Ces deux concepts sont au cœur d'un mode de pensée ou d'un paradigme tayloriste-fordiste, qui a structuré l'organisation de la production et la définition des politiques économiques depuis environ un demi-siècle. Ce paradigme est celui de l'expansion continue de la quantité et des flux de biens et de services produits, par la progression de la productivité du travail. Cette capacité du travail à produire des quantités croissantes provient de la substitution du capital technique au travail, ou automatisation des tâches, ou encore industrialisation des processus, et elle stimule la concurrence par les prix. Du côté de la consommation, l'idée correspondante est celle de la progression continue du niveau de vie, défini comme le volume des biens et services consommés. Cette vision a constitué un registre cognitif commun aux acteurs sociaux de l'époque, même lorsqu'ils étaient en conflit par ailleurs : les syndicats, le patronat et l'État. Ce registre a pu être appelé le compromis fordiste, dont une catégorie politico-économique centrale était constituée par « la répartition des fruits de la croissance », encore appelée « répartition des gains de

(*) Professeur à l'Université de Lille 1, CLERSE, 59655 VILLENEUVE D'ASCQ.

productivité ». Des conflits puissants ont pu se dérouler autour de cette répartition, pour qu'elle soit plus favorable aux uns ou aux autres, mais sur un fond d'accord sur les notions et sur la vision globale du progrès.

Dans le présent article, il est beaucoup plus question des limites conceptuelles et pratiques de la croissance (telle que l'appréhende la comptabilité nationale) que de celles de la productivité. Cela peut surprendre, dans un dossier consacré à la productivité et à la place de ce concept dans le domaine des relations salariales et de l'organisation du travail. J'ai toutefois proposé ce texte, qui semble en partie à côté du sujet, parce qu'on peut aisément montrer que les principales raisons de la fragilisation du concept de productivité – quel qu'en soit l'usage, rationalisation du travail, détermination des salaires, ou problématiques macro-économiques – se trouvent du côté de la définition et de l'évaluation de son numérateur, c'est-à-dire le produit dit « réel », la « richesse » créée. Il y a certes d'autres raisons permettant de rendre compte de la relative disqualification du concept de productivité. On le voit bien, par exemple, lorsque Guy CAIRE⁽¹⁾, dans sa convaincante distinction entre « les trois âges » de la liaison salaires / productivité, montre comment, dans le « second âge », certains analystes et acteurs ont été amenés à critiquer le caractère jugé rudimentaire du numérateur « volume de travail » pour lui préférer le « volume des facteurs ». On le voit aussi lorsque François STANKIEWICZ⁽²⁾ fait état, au début de son article, de la difficulté croissante à réduire la contribution du « facteur travail » à la quantité de travail direct, pour diverses raisons qu'il explicite.

Il n'empêche que, y compris dans ces deux contributions stimulantes, il est clair que ce qui perturbe le plus gravement la référence à la productivité comme critère de détermination du salaire, relève des nouvelles « conventions de produit » : conventions de qualité et de services, diversité, délais, fiabilité, adaptabilité du produit et créativité propre des producteurs, etc. Ces nouvelles façons de produire et de penser le résultat de la production, c'est-à-dire la richesse, sont au coeur des difficultés rencontrées pour prolonger la durée de vie des concepts traditionnels de croissance et de productivité.

L'écart croissant entre les pratiques micro-économiques et les concepts macro-économiques

Parmi les éléments de contexte qui peuvent expliquer que ce paradigme macro-économique rencontre aujourd'hui des difficultés, on trouve un certain

nombre de transformations observables (au niveau micro-économique) de la production, de la consommation, et des échanges. L'écart se creuse entre ces nouvelles pratiques micro-économiques et des outils macro-économiques pratiquement inchangés, en dépit de certaines inflexions concernant en particulier les tentatives visant à capturer statistiquement cette bête rétive qu'on appelle l'effet qualité.

Parmi les économistes, y compris du côté de ceux qui ne sont pas prêts à remettre en question les indicateurs traditionnels, un accord assez large existe sur l'importance des transformations survenues dans les pratiques observables au niveau micro-économique, depuis les années quatre-vingt. Ces pratiques sont de plus en plus éloignées de celles du taylorisme, du fordisme, et de leurs marchés de masse de produits standardisés. Elles sont de plus en plus marquées par les caractéristiques de ce que Lucien KARPIK appelle « l'économie de la qualité » (des biens et des services), dans un contexte de forte expansion des services en tant que secteurs : importance croissante, toujours selon les termes de KARPIK, du « marché-jugement » par opposition au « marché-prix », et de ce que les économistes appellent la « concurrence hors-coûts » ; rôle essentiel de l'innovation et en particulier d'innombrables innovations de service (formalisées ou *ad hoc*, selon Faïz GALLOUJ) ; place grandissante des relations de service et des échanges plus ou moins interactifs d'informations et de connaissances. Les normes et les standards de qualité visent dans certains cas à rationaliser cette économie de la qualité, afin de produire de la confiance, mais ce n'est plus une rationalisation industrielle taylorienne de production en série. Les exigences des consommateurs et des citoyens portent de plus en plus sur l'accès à des services, sur « la répartition des gains de qualité et de service » (accès aux soins, à l'éducation, à l'aide juridique, au logement, notions de « couverture universelle » dans divers domaines, etc.). La forme dominante de l'accroissement de la richesse n'est donc plus aussi nettement associée à la progression des volumes des biens. Les notions et les pratiques centrales de substitution du capital technique au travail et d'automatisation des tâches dans le cadre de l'industrialisation des processus et pour des produits qualitativement semblables, n'ont évidemment pas disparu. Mais elles laissent de plus en plus la place aux notions et aux pratiques de complémentarité du capital technique (en particulier informatique) et du travail, dans le cadre d'une « servicialisation assistée par l'informatique en réseau » pour des services qui se transforment alors qualitativement. On ne peut rien comprendre aux transformations des banques, des assurances, de l'hôpital, des agences de voyage et autres activités

1. Cf. sa contribution à ce numéro p. 57.

2. Cf. la contribution de F. STANKIEWICZ à ce numéro, p. 19.

de guichet, ou des services intellectuels aux entreprises depuis les années quatre-vingt, sur la base de la substitution du capital et du travail. Ceux qui, au début des années quatre-vingt, voyaient dans la banque « la sidérurgie de demain » se sont lourdement trompés pour cette raison. La « servicialisation assistée par l'informatique en réseau » s'y est propagée beaucoup plus vivement que l'industrialisation classique (que l'on peut associer au stade antérieur de l'informatique bancaire lourde et centralisée), accompagnant et autorisant un bouleversement profond de la gamme, de la nature, et de la qualité des services. On trouve des évolutions semblables dans la majorité des activités tertiaires, et pour une part dans l'industrie elle-même.

Tout cela s'observe quotidiennement dans les entreprises et les organisations, où l'on peut dire que le paradigme ancien a été largement balayé, en dépit de multiples survivances. Le problème est que, si l'on quitte ce niveau micro-économique pour s'intéresser aux outils et aux discours macro-économiques, à la conception sous-jacente de la richesse et des performances, on constate que le paradigme ancien n'a nullement été balayé. Il résiste tranquillement. Il est repris tel quel dans les discours politiques, comme une évidence. Pour diverses raisons, toutefois, ce paradigme semble aujourd'hui fragilisé, sous l'effet de deux catégories de critiques, l'une et l'autre récentes, datant du milieu des années quatre-vingt-dix. La première est interne au groupe des spécialistes, la seconde est externe.

Les critiques internes

Ces critiques sont, pour la plupart, des critiques « réformistes », en ce sens qu'elles visent à préserver les fondements conceptuels de l'analyse, c'est-à-dire le paradigme de la croissance et de la productivité. Mais il existe aussi une petite minorité de critiques plus radicales.

Si l'on examine les débats récents, au demeurant très riches, internes au groupe des experts des comptes nationaux, une première chose apparaît : l'autonomie scientifique de ce champ par rapport au politique est limitée. Par exemple, c'est sous la forte pression d'Alan GREENSPAN, qui avait déclaré deux ans plus tôt qu'il pensait que l'indice des prix était surestimé d'au moins un point (et donc que la croissance était sous-estimée d'au moins un point), que le Congrès américain a nommé en 1995 une commission présidée par Michael BOSKIN, l'ancien conseiller économique de Georges BUSH. Cette commission devait donner totalement raison à Alan

GREENSPAN, en estimant que l'inflation était surestimée d'au moins 1,1 point au milieu des années quatre-vingt-dix, et plus dans la période antérieure. Il faut bien voir à quel point ce résultat était politiquement sensible. Il permettait en effet, d'une part, d'améliorer fortement les chiffres affichés de la croissance, ce qui est bon pour le moral et pour la Bourse. Il permettait d'autre part, et surtout, de réduire fortement et en toute légitimité scientifique le déficit budgétaire, en révisant à la baisse à la fois la progression des dépenses de Sécurité Sociale et la progression des seuils minima d'imposition (ces deux variables étant indexées sur l'indice des prix). Moins de dépenses, plus de recettes, le tout sur la base scientifique du nouvel indice, outil parfaitement neutre...

Cette neutralité supposée a été vivement contestée, aux États-Unis, par des spécialistes non moins compétents *a priori* que les auteurs du rapport. En particulier, l'*Economic Policy Institute* de Washington devait critiquer à la fois le caractère politiquement orienté de la composition et des travaux de la commission, et ses méthodes souvent « pifométriques » (« *guesimates* »), en montrant par exemple que si l'on applique de façon rétrospective de telles estimations, on obtient que la moitié des américains auraient vécu en dessous du seuil de pauvreté en 1960, ou que la valeur réelle du dollar par rapport aux devises étrangères aurait chuté de 50 % depuis 1973, autant de résultats parfaitement stupides.

Il n'empêche que nombre de recommandations du rapport BOSKIN ont été appliquées avec une grande célérité, et qu'elles ne sont pas pour rien dans les chiffres du rebond de la croissance américaine à partir du milieu des années quatre-vingt-dix. Selon certains spécialistes européens⁽³⁾, une bonne partie du déficit de croissance et de gains de productivité de l'Europe par rapport aux États-Unis au cours de la période 1995-2000 serait fictive, en ce sens que si les pays européens utilisaient tous les méthodes nouvelles des comptes nationaux américains, le déficit en question serait très modeste.

Ces débats internes révèlent ensuite, second constat, d'énormes incertitudes, ignorées des commentateurs et du public, sur les concepts, les méthodes et les résultats relatifs à la mesure de la croissance et de la productivité. Ces incertitudes n'ont pas l'air de se réduire, notamment parce que les conventions de mesure sont plus difficiles à établir et à stabiliser dans le contexte post-fordiste évoqué précédemment que dans le contexte fordiste qui les avait vu naître et prospérer. J'ai développé

3. Voir par exemple : VANHOUT Patrick, ONORANTE Luca, 2001, *Will the Real Economy Please Rise?* Communication au colloque de

l'ACN (Association de Comptabilité Nationale), Paris, 21-22 novembre 2001.

assez longuement dans un papier récent⁽⁴⁾ des exemples nombreux et très lourds en termes de poids dans l'activité économique :

— il y a des difficultés considérables à mesurer de façon acceptable - c'est-à-dire d'une façon qui suscite un accord et aboutisse à des conventions stabilisées - l'effet qualité dans ce qu'on appelle la « nouvelle économie », c'est-à-dire le domaine de l'informatique et des échanges de données en lignes. Les résultats de travaux américains récents laissent perplexes. L'effet qualité dans le seul secteur de l'informatique serait tellement énorme qu'il expliquerait à lui seul l'essentiel du rebond de la productivité américaine de 1995 à 2000 ;

— on rencontre des difficultés plus importantes encore à s'entendre (toujours en raison d'incertitudes sur la nature qualitative de l'objet de la mesure, à savoir le produit de ces activités) sur la contribution à la croissance des services de santé, d'éducation, de recherche, de conseil, d'action sociale, ou d'une bonne part des administrations publiques, des activités qui regroupent la grande majorité des créations d'emploi depuis vingt ans ;

— on peut parler d'échec total et d'incertitude radicale de ces mesures dans les banques, les assurances et même le commerce.

Or ces incertitudes et ces limites, dans la mesure où elles restent cachées, voire niées, ont des incidences évidentes sur les débats publics concernant par exemple la relation entre la croissance et l'emploi. Dans les limites de cette contribution, je ne développerai qu'un seul exemple, celui du commerce de détail.

La mesure de la croissance et des gains de productivité dans cette activité ancestrale est un casse-tête statistique non résolu, et qui a peu de chances de l'être de façon consensuelle à l'avenir, parce qu'on ne dispose d'aucun moyen fiable d'identifier, pour définir et mesurer « l'output » qu'est le service commercial, des « unités » ou des « caractéristiques » auxquelles seraient attachés des prix unitaires. De multiples tentatives ont été faites, qui n'ont jamais abouti, de sorte que, dans tous les pays, on en revient toujours à mesurer la croissance économique dans le commerce à partir de la croissance du volume des biens vendus, et non à partir de la croissance du volume des services rendus. Cela conduit à des absurdités : si la prestation commerciale « s'enrichit en services », toutes choses égales par ailleurs en matière de volume de biens vendus, ce qui s'est produit en France et surtout aux Etats-Unis depuis les années quatre-vingt, la croissance et les gains de

productivité, tels qu'ils sont mesurés, déclinent mécaniquement. Mais c'est un déclin totalement fictif. *Il n'y a pas de déclin de la productivité, il y a déclin de la pertinence de ce concept*, incapable d'intégrer la dimension de service du produit commercial, c'est-à-dire son essence.

Ce genre de situation devrait faire réfléchir les économistes et les médias économiques qui postulent que si, comme c'est le cas en France, « nous » parvenons à créer aujourd'hui beaucoup plus d'emplois qu'autrefois avec un même taux de croissance, c'est mathématiquement parce que nos gains de productivité sont plus faibles qu'autrefois. C'est largement faux. Dans le cas précédent du commerce, il est inexact de dire que « la croissance est plus riche en emplois », il faudrait dire : l'activité commerciale est plus riche en services, donc en emplois, et l'indicateur de croissance ignore cette réalité essentielle. *La croissance (mesurée) n'est pas plus riche en emplois, elle est plus pauvre en pertinence*. Le ralentissement de la croissance, dans une telle situation, est fictif, parce que l'outil de mesure laisse échapper ce qui constitue sans doute l'essentiel du « progrès économique », associé ici à l'intensité en services. Ou encore : le progrès économique ne se dément pas, mais il ne prend pas (seulement) la forme de la croissance. Cette dernière n'est qu'une des modalités possibles de l'expansion économique et de la création de valeurs d'usage et de valeurs d'échange, une modalité dont l'importance relative décline dans l'économie de la qualité et du service.

Tout cela ne serait pas bien grave si le commerce était le seul secteur concerné par de tels errements. Mais bien d'autres le sont, parce qu'une tendance forte du « post-fordisme », depuis une vingtaine d'années, est l'enrichissement du produit en services, dans tous les secteurs, sans compter la croissance continue du poids des secteurs des services les moins standardisés, dits « relationnels » et « professionnels », qui renforce encore ce phénomène général. C'est l'une des composantes, peut-être la plus importante avec la croissance des activités informationnelles, des nouvelles conditions de production de richesse. Or cette composante « servicielle » échappe pour l'essentiel aux concepts de croissance et de productivité, parce qu'ils ne sont pas faits pour cela. D'autres méthodes doivent être employées pour en rendre compte. Ce sont par exemple des méthodes d'évaluation multicritère de la qualité et du service. Mais il est assez illusoire de penser que, sauf exception, elles pourront être intégrées aux mesures de la croissance, qui exigent d'affecter un prix, réel ou fictif, à tous les constituants de la croissance « à prix

4. « De la mesure statistique de la croissance et des performances économiques à l'évaluation plurielle des modes de développement », communication au colloque organisé le 21 mars 2001 par les syndicats des

institutions de statistiques publiques, sur le thème « statistique publique, évaluation et démocratie ».

constants » et à toutes les transformations qualitatives prises en compte.

La question de « l'intensité en service » de la prestation (ou de la vente de biens) n'est pas la seule source d'incertitudes et d'incohérences conceptuelles lorsqu'il s'agit de mesurer la croissance et la productivité. Une autre source majeure de difficultés se trouve du côté des services (ou des biens) dont les « conventions de définition du produit » oscillent sans se stabiliser entre une convention fondée sur le dénombrement des « actes immédiats » (ou *outputs* directs), et une convention de « résultats » (ou *outcomes*) qui peut elle-même être variable selon l'horizon temporel du jugement. La « commission BOSKIN », qui n'est pourtant pas composée d'économistes radicaux, pose elle-même cette question redoutable à propos des services de santé, mais cela pourrait tout aussi bien concerner l'éducation, les services aux entreprises, le logement (la commission évoque ce cas), l'assurance, les biens et services informatiques, etc.

Après avoir fait le bilan de quelques travaux très partiels sur l'effet qualité dans les services de santé, les membres de la commission fournissent en effet une étonnante recommandation pour l'avenir : il conviendrait, selon eux, « *to value health care outcomes as contrasted to inputs* ». L'exemple majeur fourni à l'appui de cet argument est une mesure, par des chercheurs américains, des progrès de qualité dans le traitement des attaques cardiaques à partir de la progression de l'espérance de vie des patients. Cette démarche, estime la commission, devrait être généralisée car les véritables produits et les véritables gains de qualité se trouvent là, et non dans la multiplication des actes, des procédures ou des séjours hospitaliers. En formulant cette recommandation dans le cas des services de santé, et dans ce cas seulement, la commission a ouvert la porte à des conceptions ou conventions nouvelles dont il ne semble pas qu'elle ait évalué le caractère radical.

D'une part, si cette idée s'applique aux services de santé, alors elle doit logiquement s'appliquer à bien d'autres services dont les effets se manifestent dans le temps et se traduisent par l'amélioration de l'état des réalités « traitées » : état de santé pour les services médicaux, niveau des connaissances du public pour les services d'enseignement, performances de l'entreprise pour les services de conseil, gains obtenus par les clients des services juridiques, etc. La majorité des services intellectuels sont concernés, mais ils ne sont pas les seuls⁽⁵⁾. D'autre part, il faudrait envisager une approche semblable pour certains biens « tangibles », essentiellement les biens durables, et pour les logiciels. La commission avance d'ailleurs dans cette voie en recommandant

pour certains biens durables le recours à la méthode des loyers fictifs utilisée pour les propriétés de logements.

Il y a donc bien ici une orientation nouvelle, assez « révolutionnaire » mais dont les auteurs ne se demandent pas ce qu'elle impliquerait en cas de généralisation. Or ces implications sont redoutables pour plusieurs raisons. Les deux plus importantes sont la multiplicité des dimensions techniques et temporelles des effets (les *outcomes*), et la diversité des situations individuelles à leur égard. D'une part, en dehors des cas exceptionnels où l'on peut retenir un effet dominant (la prolongation de la vie humaine pour certains traitements à caractère « vital »), la situation générale est celle de l'existence d'effets multiples à la fois sous l'angle de l'horizon temporel et sous celui des critères de jugement de ces effets ou *outcomes*. Les services d'éducation améliorent les résultats aux examens et les connaissances à court terme, la socialisation des individus à long terme, leur capacité d'insertion professionnelle à moyen et long terme, leur niveau de salaires à moyen et long terme : c'est même le critère central de la théorie du capital humain, etc. Il y a plusieurs critères de performances de l'entreprise susceptibles d'être utilisés pour évaluer l'incidence des prestations d'une SSII, plusieurs critères de jugement de l'incidence des soins médicaux courants sur les individus et l'on vient d'évoquer plusieurs critères de succès ou d'échec des services d'éducation. Comment sélectionner l'un de ces effets pour représenter l'*outcome*, et comment ensuite définir des unités et des prix unitaires de cet *outcome* pour pouvoir l'agréger aux autres composantes du PIB ou de l'indice des prix ? Cela semble hors de portée. Par exemple, si l'on décidait arbitrairement que l'*outcome* des services de santé devait être défini sur la base des mois ou des années de prolongation de la vie, une convention qui serait loin de produire un consensus, il resterait encore à s'entendre sur l'équivalent monétaire de la vie humaine et d'une unité de sa prolongation, ce qui susciterait d'autres divergences.

D'autre part, nombre de ces services sont « coproduits » par les prestataires et les clients ou usagers, de sorte que les effets ou *outcomes* dépendent des caractéristiques et des actions des producteurs mais aussi des consommateurs : la façon dont les patients se soignent, dont les lycéens et les étudiants travaillent, dont les assurés prennent des mesures de prévention des risques, dont l'entreprise met en oeuvre des procédures intelligentes pour organiser de façon interactive les transferts de savoirs des consultants, etc.

5. Cf. J. GADREY, 1996.

On comprend mieux, après l'évocation de ces difficultés conceptuelles, pourquoi Philippe TROGAN, artisan majeur en France du progrès des statistiques sur les services au cours des années soixante-dix et quatre-vingt, estimait récemment que la fiabilité des données relatives au PIB en termes réels avait tendance à diminuer avec l'émergence d'économies de services, et doutait même de la possibilité de maintenir à terme « pour une partie de plus en plus importante du PIB, la fiction des calculs en volume ou à prix constants »⁽⁶⁾, autrement dit ce qui est au centre de la mesure de la croissance.

La contestation externe

Mon diagnostic de crise larvée de nos plus grands indicateurs de progrès économiques ne s'appuie pas seulement sur l'examen de ces débats internes au milieu des experts. Il fait référence à une contestation externe, qui semble s'amplifier dans la période récente. Ces courants contestataires utilisent des arguments qui portent moins sur la pertinence des concepts ou sur les incertitudes des mesures que sur la nécessité de relativiser le poids des indicateurs économiques dans l'évaluation de la richesse ou du développement. C'est ce que je traduis par l'idée d'une contestation du paradigme de la croissance économique sur la base d'un paradigme du développement économique et social.

Il y a des indices permettant de penser que ces idées critiques ont aujourd'hui plus de force et de légitimité qu'il y a dix ans, mais qu'elles rencontrent une résistance elle aussi plus organisée, de sorte que la tension entre ces deux pôles idéologiques est particulièrement forte. Pour l'instant, en l'absence de débat public, c'est surtout au sommet, du côté des grandes institutions politiques internationales, que cette tension se manifeste le plus explicitement.

Le meilleur exemple est sans doute celui du succès rencontré dans la période récente par les analyses et les indicateurs du PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement). Ces indicateurs, améliorés et diversifiés année après année, portent sur le « développement humain », entendu de façon large, en s'inspirant des conceptions d'Amartya SEN, c'est-à-dire en ne dissociant pas les aspects matériels et certaines composantes sociales, éducatives et démocratiques de ce développement. Qu'une institution préoccupée en premier lieu par les pays en développement ouvre ainsi la voie, en montrant que les classements fondés sur le PIB par tête ne correspondent pas aux classements fondés

par exemple sur la prévalence de la pauvreté ou sur le taux de participation des femmes à la vie économique et politique, est symptomatique.

Ce fait majeur n'est pas isolé. Toujours à l'échelle internationale, sous l'égide de deux institutions plutôt libérales, mais confrontées l'une et l'autre à une contestation montante, des avancées récentes ont été réalisées. D'un côté, la Banque Mondiale, confrontée aux drames sociaux de ses stratégies de croissance forcée sous « ajustement structurel », a favorisé et financé des recherches, dont l'intérêt va bien au-delà des préoccupations de cette institution, sur le « capital social », sur son impact économique et sur ses indicateurs éventuels. De l'autre, l'OCDE a impulsé des travaux encore plus ambitieux, aboutissant par exemple à la publication, en mai 2001, d'un rapport intitulé « Le bien-être des nations - le rôle du capital humain et social », proposant et mettant en œuvre (à des fins de comparaisons internationales et de recommandations politiques) de nouveaux indicateurs synthétiques élargissant substantiellement l'approche usuelle des niveaux de vie. Incidemment, on peut citer une tentative plus isolée, mais digne d'intérêt et bien diffusée, de trois chercheurs américains du Fordham Institute⁽⁷⁾, montrant le creusement spectaculaire aux Etats-Unis, depuis le milieu des années soixante-dix, de l'écart entre les indicateurs de croissance économique et un indice synthétique de « santé sociale » mis au point en agrégeant neuf indicateurs sociaux disponibles sur longue période.

De son côté, la Commission Européenne, qui est un bon exemple de ces institutions « de sommet » où le pôle « social » fait figure de David face au Goliath du pôle économique, financier et de la concurrence (sur les 20 Directions Générales, 13 s'occupent à titre principal d'économie, de finance, de fiscalité, de marchés et de concurrence), a néanmoins fait sensiblement progresser l'idée de la définition d'indicateurs de « qualité du travail et de l'emploi » et de « qualité de vie » (ce dernier volet commence seulement à être exploré), notamment dans le cadre de la Fondation de Dublin.

A différents niveaux (y compris le PNUD), mais de façon moins institutionnalisée à l'échelle internationale, des indicateurs de développement durable se mettent en place, pour l'instant plutôt à côté des indicateurs économiques (dans des « comptes satellites » par exemple), parfois de façon plus intégrée, une intégration d'ailleurs problématique.

En France, depuis vingt ans, un retard considérable a été pris, après une période de grand intérêt pour ces questions. Des indicateurs sociaux de bonne qualité

6. In Edith ARCHAMBAULT, Michel BOËDA, 1997.

7. Cf. Marque-Luisa MIRINGOFF, Marc MIRINGOFF, Sandra OPDYCKE, 1996.

existent depuis longtemps en France, mais la coupure entre l'économique et le social, qui s'est renforcée depuis les années quatre-vingt, réduit fortement leur impact politique. La conjoncture de l'année 2001 est peut-être plus favorable, avec deux initiatives importantes. La première est celle du Secrétariat d'État à l'économie solidaire, confiant à Patrick VIVERET la rédaction d'un rapport (dont une version intermédiaire a été rendue publique à l'automne 2001) sur « les nouveaux facteurs de richesse ». La seconde est une mission sur les indicateurs sociaux et sur leurs usages politiques, confiée à Bernard PERRET par le « nouveau CERC »⁽⁸⁾ présidé par Jacques DELORS.

A côté de ces initiatives « institutionnelles » nationales et internationales, un intérêt se manifeste de façon récente du côté de la société civile, en particulier des associations, et de certaines personnalités. En France, l'ouvrage pionnier de Dominique MÉDA, « Qu'est-ce que la richesse ? » a fortement contribué à relancer le débat. On peut également mentionner le projet de mise en place, par un groupe de chercheurs liés à des associations de lutte contre l'exclusion, d'un indicateur BIP 40 (Baromètre des Inégalités et de la Pauvreté) que ces chercheurs souhaitent populariser comme alternative au CAC 40.

Le bilan que l'on peut faire de la contestation « externe » est tout aussi mitigé, du point de vue de son impact, que celui qui concerne la critique interne. Mais il y a toutefois du nouveau dans cette prolifération récente d'initiatives qui ont franchi le cap de l'institutionnalisation et d'un début de médiatisation internationale, sans avoir atteint le stade décisif de l'intégration de tels indicateurs dans de nouvelles réglementations. Car si l'on considère, pour reprendre une formule célèbre, que l'on doit à Michel BERRY, que les indicateurs économiques et sociaux sont, comme les outils de gestion des entreprises, et comme les règles de droit, des « technologies invisibles » pour l'action publique (mais aussi pour certaines actions privées qui s'y réfèrent), on doit admettre que ces outils n'accèdent à ce statut de « technologies » que s'ils sont intégrés à des règles collectives, utilisées comme contraintes et comme ressources de la décision. Tant qu'ils n'ont pas franchi ce cap, ils ne peuvent avoir qu'une influence limitée.

On est là dans le domaine de l'émergence de nouvelles conventions, un processus généralement conflictuel. On quitte les jeux selon les règles pour entrer dans des conflits qui portent sur les règles elles-mêmes. Dans les entreprises, il est clair que la lutte entre les outils de gestion (c'est-à-dire entre les acteurs qui les préconisent), la victoire de certains outils sur d'autres, est un enjeu décisif des confrontations

sociales. Il en va de même, au niveau national et international, des indicateurs économiques et sociaux.

*
* *

Les grands indicateurs économiques traditionnels continueront bien évidemment à être produits et utilisés pendant des décennies, Ils restent des instruments de connaissance indispensables dans certains cas, et ils sont d'autant plus utiles qu'on en reconnaît les limites. Personne ne préconise l'abandon de ces mesures, ni l'abandon des tentatives d'amélioration de leurs méthodes de construction.

Pourtant on peut parler de crise larvée ou latente, au regard de l'ampleur des incertitudes internes et de la contestation externe. Dans la perspective où le pôle social et environnemental gagnerait en influence, quatre orientations pourraient être retenues.

La première orientation, de type « réformiste », reviendrait à admettre publiquement les limites, les incertitudes et la relativité historique et institutionnelle des grands indicateurs économiques. Cela pourrait passer, par exemple, par la publication de « variantes », fondées sur l'idée de croissance « nette » ou « corrigée » (une correction faisant intervenir certains coûts sociaux et environnementaux de la croissance « brute », ce que les économistes nomment des externalités), en restant à ce stade dans le cadre d'une comptabilité nationale revisitée et diversifiée. Cela reviendrait d'une certaine façon à réactualiser un débat, trop vite enterré, ouvert par James TOBIN et William NORDHAUS en 1972.

La seconde orientation est la plus importante, car la première rencontre vite une limite, qui est celle de l'obligation de tout monétariser. Cette seconde orientation consisterait à mettre les indicateurs économiques de croissance et de performance économiques à égalité, en termes de statut (et pas nécessairement en termes de pondération, ce qui relève de jugements collectifs), avec d'autres indicateurs (non monétarisés) de développement humain, social et environnemental, dans le cadre de « bilans de développement » multidimensionnels, supports d'un débat public enrichi par un tel élargissement de perspective. C'est d'une certaine façon ce à quoi nous invitent les travaux du PNUD. La question de l'agrégation d'indicateurs composites en vue de fournir un indicateur synthétique se pose en des termes à la fois politiques et scientifiques. Amartya SEN avait par exemple des réserves à l'idée que le PNUD produise et diffuse un indicateur synthétique de développement humain. Il s'est par la suite rallié à cette orientation, qui ne supprimait pas les indicateurs partiels ni leur usage, mais

8. Conseil de l'Emploi, des Revenus et de la Cohésion sociale, créé en avril 2000.

qui semblait politiquement et pédagogiquement efficace dans le débat international. Il n'est pas exclu qu'une stratégie de remise en cause de la « dictature du PIB » doive passer par de tels compromis entre la rigueur scientifique et l'efficacité politique. Mais on aurait tort de se focaliser sur cette question. Il faudrait la traiter de façon pragmatique : si un indicateur synthétique, dans sa simplicité excessive, conduit à attirer l'attention sur des écarts (entre croissance économique et progrès social), ou sur des variations dans le temps et dans l'espace, et à se poser de bonnes questions sur les raisons des écarts et des évolutions constatées, il remplit une réelle fonction de prise de conscience et de premier diagnostic. S'il conduit au contraire à masquer ses propres composantes parce qu'il est médiatisé de façon unilatérale, il réduit l'espace de débat. L'état de la démocratie et des habitudes de pensée est donc le principal critère de jugement sur l'opportunité de l'usage d'un tel indicateur. Les questions scientifiques concernant sa pertinence et le mode d'obtention des coefficients de pondération ont leur importance, mais elles ne viennent qu'en second.

La troisième orientation viserait à instituer des « forums hybrides », selon les termes de Michel CALLON, qui permettraient à l'évaluation du développement économique et social de ne plus être confisquée par une poignée d'experts, au nom d'une version dominante mais contestée de la science économique. En France, le CNIS est l'un de ces forums, en dépit de ses limites. Une réflexion devrait être menée sur la possibilité de création de forums plus décentralisés et plus proches des citoyens, ou d'ouverture à la société civile de structures existantes. L'exemple, fourni par Dominique BAUBEAU⁽⁹⁾ de tels forums, incluant les usagers, pour aboutir à une vision renouvelée des performances hospitalières, est significatif, et l'on pourrait en tirer des leçons dans bien d'autres domaines.

La quatrième orientation porterait sur le lien entre nouveaux indicateurs et nouvelles régulations. Il est clair que l'existence de nouveaux indicateurs ne peut aboutir à modifier le cours des choses que si ces indicateurs sont intégrés à des règles de conduite des affaires et de la décision publique. Par exemple, en Europe, il pourrait s'agir de normes de convergence incluant des objectifs de qualité des emplois, de qualité de vie individuelle et collective, de réduction des taux de pauvreté, de taux d'accès à des services jugés fondamentaux pour l'exercice d'une citoyenneté moderne, de couverture universelle de certains besoins, etc.

Ce que j'esquisse dans ces propos conclusifs assez normatifs est un paradigme macro-économique et

macro-social alternatif, alternatif au paradigme fordiste de la croissance et de la productivité. Une question se pose toutefois. Ce paradigme alternatif n'est pas une invention de chercheur isolé : il en existe des éléments repérables dans de nombreux discours et dans des outils de mesure existants, et même dans certaines régulations publiques existantes. C'est un candidat possible à la succession du paradigme macro-économique actuellement dominant. Mais est-ce le seul successeur envisageable ? Tel n'est pas le cas. Il en existe au moins un autre, qui est le paradigme de la richesse financière et boursière des nations. Il serait le correspondant, sur le plan macro-économique, du paradigme de la valeur pour l'actionnaire comme indicateur central de performance des entreprises. Après tout, les cinq indicateurs de Maastricht ne portaient pas sur des objectifs de croissance et de productivité, et encore moins sur des objectifs sociaux, mais sur des ratios monétaires et financiers : inflation (ne pas excéder plus de 1,5 % le taux d'inflation des trois Etats membres qui ont le taux le plus bas), déficit budgétaire (3 % du PIB), dette publique (60 % du PIB), taux d'intérêt à long terme (ne pas excéder de plus de 2 % les trois taux nationaux les plus faibles), taux de change (stabilité du cours depuis deux ans). Certes cette convergence financière était supposée favoriser la croissance, mais il s'agissait d'un discours de justification que beaucoup ont contesté. On pourrait aller encore plus loin et définir la richesse d'une nation par son patrimoine d'actifs financiers, et sa progression comme la valorisation de ces actifs. Cela serait assez congruent avec les règles du « capitalisme patrimonial », avec le développement souhaité par certains de l'actionnariat salarié et des stock-options comme sources de revenu du travail prenant progressivement la place du salaire, avec la croissance des retraites par capitalisation. Vont également dans ce sens les théories de la mesure financière de la valeur d'un individu par l'ensemble de ses dépenses tout au long de sa vie, ainsi que la théorie économique du capital humain comme investissement personnel à rentabiliser. Un tel paradigme ne pourrait pas se passer totalement d'indicateurs plus traditionnels d'inflation des biens et des services non financiers, donc d'outils du paradigme actuel, mais c'est le cas aussi du paradigme de la richesse sociale des nations. La règle de justice du paradigme de la croissance était « à chacun, ou à chaque groupe, selon sa contribution aux fruits de la croissance », ou « répartition des gains de productivité selon la contribution des facteurs de production ». La règle de justice du paradigme financier et boursier serait « à chacun, ou à chaque communauté, selon sa capacité à valoriser des actifs financiers ». Chaque nation, et chaque individu, serait représenté comme un centre de profit

9. Communication au colloque précédemment cité (note 4).

produisant de la valeur pour l'actionnaire, y compris lui-même. Les termes boursiers d'actifs et d'actions sont des vecteurs significatifs de propagation d'une telle « philosophie de l'action » dans une société d'actionnaires.

Il me semble qu'un certain nombre de conflits et d'oppositions actuelles peuvent se lire à la lumière de la lutte entre ces deux paradigmes comme successeurs possibles du paradigme fordiste de la richesse matérielle des nations, et de la productivité comme source de la progression de cette richesse. Cela me conduit d'ailleurs à une ultime remarque, qui concerne l'article de François STANKIEWICZ, dans ce même numéro.

La notion de « valorité » du travail, c'est-à-dire de *contribution du travail à la valeur finale produite et validée* (le plus souvent par le marché, au moins dans l'article de F. STANKIEWICZ) pourrait en effet désigner un candidat possible, non pas au remplacement total de la notion de productivité (je suis, sur ce point aussi, en accord avec F. STANKIEWICZ), mais à son enrichissement, un terme qui peut faire allusion à l'enrichissement du travail lui-même. Il me semble qu'il serait bon, en partant de cette idée, de réfléchir à l'analyse de cette valeur finale produite et validée. En effet, on peut se contenter (soit pour simplifier, soit parce que, de fait, les choses se passent souvent ainsi, soit parce que la tradition économique nous y pousse) de la sanction par le marché, ou d'autres sanctions monétaires, comme « la valeur pour l'actionnaire ». On reste alors dans le monde marchand et financier, ce qui pose un problème. La validation des produits est en effet un processus social qui fait intervenir, justement, ce qu'on appelle des « systèmes de valeurs », des conventions et des

« grandeurs » qui ne sont pas toutes marchandes. Par exemple, la « valorité du travail » dans les services publics, dans les associations, les services sociaux, et de façon générale dans les activités non marchandes comme l'éducation et la santé publique, n'a aucune chance de pouvoir être évaluée dans le seul monde marchand. Mais le même problème se pose probablement pour les entreprises privées, dès lors qu'elle sont soumises à des règles ou conventions « éthiques », sociales, environnementales etc. Il y a là un problème à creuser, et mes propres réflexions me pousseraient à proposer une approche multidimensionnelle de cette « valorité » (le terme de performances ferait alors l'affaire), rejoignant l'approche multicritère de la richesse. Une autre façon de dire la même chose est que je ne suis pas prêt à abandonner la valeur d'usage individuelle et collective des richesses produites (et son évaluation plurielle) au bénéfice des seules valeurs financières ou marchandes (d'ailleurs diverses), qu'il s'agisse du problème général de la mesure de ces richesses, ou du problème traité par Guy CAIRE et François STANKIEWICZ : la contribution, la rétribution et les performances du travail qui produit ces richesses. La conception fordiste de la richesse et de la productivité a le mérite d'être fondée sur les valeurs d'usage, ou plutôt sur une certaine vision de ces valeurs comme « volumes ». Le fait de juger que cette vision « volumique » est de moins en moins pertinente doit-il nous conduire à passer du « monde industriel » au « monde marchand » pour évaluer la richesse et les performances, ou plutôt à passer d'évaluations unidimensionnelles à des évaluations multidimensionnelles, en prenant acte de l'impossibilité de tout rabattre sur la mesure monétaire ?

Bibliographie

ARCHAMBAULT E., BÖEDA M., *Comptabilité Nationale*, Economica, 1997.

GADREY J., *Services : la productivité en question*, Desclée de Brouwer, 1996.

GALLOUJ F., *Economie de l'innovation dans les services*, L'Harmattan, 1994.

KARPIK L., « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, XXX-2, 1989.

LATOUR B., WOOLGAR S., *La vie de laboratoire*, La Découverte, 1988.

MEDA D., *Qu'est-ce que la richesse ?* Aubier, 1999.

MIRINGOFF M.-L., MIRINGOFF M., OPDYCKE S., « The Growing Gap Between Standard Economic Indicators and the Nation's Social Health », *Challenge*, juillet-août 1996.

TOBIN J., NORDHAUS W., *Is Growth Obsolete ?* NBER Columbia University Press, 1972.