

Le modèle concurrentiel japonais

RONALD DORE*

première parution *Financial Times* 28 février 1996

traduction de ANGUS SIBLEY

Pamela Meadows, (1) qui passe en revue avec tant de clarté le problème du chômage en Grande-Bretagne, montre une préférence pour le troisième de trois options proposées pour traiter ce problème. C'est à dire, de payer plus cher nos billets de chemin de fer, afin que nos gares puissent être dûment pourvues en personnel. Peut-être même d'accepter une fiscalisation locale un peu plus lourde, pour permettre la déprivatisation du ramassage des ordures. Car cela pourrait recréer quelques boulots aptes pour ceux qui ne trouvent pas l'énergie pour travailler plus de trente-cinq minutes dans l'heure payée.

De telles politiques s'appellent, avec raison, *l'option japonaise*. Il y a quelques jours, dans une conférence *Le capitalisme dans le vingt et unième siècle* au ministère nippon de finance, on a discuté avec acharnement la question: pour combien de temps le Japon va-t-il pouvoir poursuivre cette option?

Le point capital dans l'affaire, c'est la concurrence. Pamela Meadows, reprenant le consensus de MM Blair et Major, raisonne que nous devrions célébrer la compétitivité et l'efficacité croissantes des pays européens. Elle reconnaît toutefois l'existence *des effets secondaires peu désirables*.

Mais elle n'arrive pas à admettre que ces derniers sont le prix réel de la compétitivité et de l'efficacité. On ne peut pas instaurer la concurrence désentravée, telle qu'elle est appréciée à présent au Royaume-Uni, sans subir ses effets secondaires. Les Japonais, par contre, soutiennent un niveau élevé d'emploi par la limitation même de la concurrence.

Cette limitation est réalisée en partie par la réglementation, en partie par des cartels. Aucune station-service ne peut devancer ses concurrents en licenciant ses employés pour adopter le libre-service; cela serait interdit par les consignes en cas d'incendie. D'ailleurs, les restrictions sur l'ouverture des supermarchés soutient l'emploi dans les boutiques moins efficaces.

Pour les cartels, considérons les journaux. Par comparaison avec ceux du Royaume-Uni, leurs effectifs sont énormément surabondants. Pourtant, ils sont rentables; car des cartels tacites ou explicites interdisent les guerres de prix à la manière de Rupert Murdoch. (2) Les journaux se concurrencent entre eux sur les informations et les commentaires, sur le parrainage des concerts ou des équipes de base-ball. Mais jamais sur leurs prix.

Cela ne durera probablement pas longtemps. D'une part, les pressions externes sont en hausse; Micky Kantor et sir Léon Brittain, commissaires américain et européen pour le commerce, ne cessent de fustiger les Japonais au sujet de leur trop tardive déréglementation. De l'autre part, il y a un problème réel de contrôle, un besoin de consensus sur les critères de discrimination entre les cartels d'utilité sociale et les complots abusifs contre le public.

A la conférence, certains d'entre nous avons raisonné que les Japonais *n'en devraient pas démordre, car la vie n'est pas que la concurrence et l'efficacité*. Mais nous étions largement minoritaires; beaucoup plus nombreux étaient les économistes japonais munis de doctorats de Berkeley ou de Chicago, fidèles véritables des mérites suprêmes de la concurrence. Ce qui est, en effet, le consensus non seulement de Blair et de Major, mais de la philosophie néo-classique économique du monde entier.

Les problèmes sociaux d'Amérique deviendront-ils enfin si graves que ce consensus devra basculer?

* * * * *

***Le professeur Ronald Dore** est chercheur supérieur au Centre for Economic Performance, London School of Economics. Il est spécialiste du Japon et l'auteur de nombreux livres et articles.

(1) **Pamela Meadows** est chercheuse au National Institute of Economic and Social Research, Londres. Entre ses sujets de recherche elle compte les marchés de travail, l'emploi et l'économie de la politique sociale. Elle a fait paraître une quantité considérable de recherche sur ces sujets. Son article *When growth fails the unemployed* (Quand la croissance ne bénéficie pas aux chômeurs), paru dans le *Financial Times* du 27 février 1996, est cité ci-dessus par le professeur Dore.

(2) **Rupert Murdoch**, PDG de News International, est propriétaire de plusieurs journaux britanniques tels *The Times* et *The Sun*. Il s'est livré de temps en temps à des guerres de prix assez féroces contre ses concurrents.