

Texte 1

La croissance économique

Objectif de la majorité des économistes et des gouvernements, la croissance économique est soumise à de nombreux débats. Est-elle en bout de course ? Est-elle nocive pour notre planète, donc pour l'humanité ?

Un phénomène récent

La croissance est un phénomène récent à l'échelle de l'humanité. Jusqu'au 16^e siècle, la croissance du PIB n'a jamais excédé la croissance démographique ; pour le dire autrement, génération après génération, le niveau de vie individuel moyen est resté globalement stable.

Avec la Révolution industrielle, au 19^e siècle, la croissance a fait une entrée fracassante dans l'économie mondiale, mouvement qui s'est encore accéléré au milieu du 20^e siècle. En soixante ans, le PIB par habitant a été multiplié par dix. Et contrairement à une idée reçue, nous vivons depuis les années 1970 une période de forte croissance mondiale, avant tout portée, il est vrai, par les pays émergents.

Si croissance il y a eu, elle n'a pas été également partagée. Depuis la Révolution industrielle, nous sommes passés d'un monde où les inégalités mondiales étaient faibles – écart de richesse par habitant de un à trois entre les zones les plus riches et les plus pauvres à l'époque – à une situation toute autre, puisque l'écart est aujourd'hui de un à quinze. Cela

ne signifie pas que pendant que certaines zones s'enrichissaient, d'autres s'appauvrirent ; en fait, toutes les zones ont globalement connu une hausse de leur PIB par habitant, mais à des rythmes différents. Cela a engendré des évolutions dans la hiérarchie mondiale. Pas de fatalité donc dans les évolutions : en 1913, le PIB par habitant de l'Argentine était de 70 % supérieur à celui de l'Espagne ; aujourd'hui, celui de l'Espagne dépasse celui de l'Argentine de 50 %. Autre exemple : à la fin des années 1940, la Corée du Sud était un pays pauvre ; il est parvenu à la fin du 20e siècle à rejoindre le haut de la hiérarchie mondiale. En un certain sens, l'extraordinaire croissance actuelle des pays émergents ne doit pas nous faire peur : ils ne font que « rattraper » le retard qu'ils avaient pris sur nous sur les deux derniers siècles !

Quelles sont les causes ?

Quels sont les déterminants de la croissance ? Les théories diffèrent sur cette question. La croissance provient-elle de facteurs liés à l'offre (les capacités de production des entreprises) ou dépend-elle du niveau de la demande (la consommation des ménages) ? La concurrence est-elle le meilleur aiguillon de la croissance ou au contraire les dépenses de l'État sont-elles un stimulant indispensable à son retour ? Voilà les questions sur lesquelles s'affrontent les économistes.

Historiquement, les premières théories de la croissance ont mis en avant l'importance des facteurs de production. L'idée est alors que la taille du « gâteau » dépend des ingrédients que l'on y a injectés. C'est ce que l'on appelle la « croissance extensive » : plus on met d'ingrédients, plus le

gâteau sera consistant. Et quels sont ces fameux ingrédients ? Tout simplement les « facteurs de production », c'est-à-dire la quantité de travail et de capital. À ces deux facteurs de base s'en ajoute un troisième mis en évidence aussi bien par Robert Solow aux États-Unis que par Jean-Jacques Carré, Paul Dubois et Edmond Malinvaud en France : le progrès technique. Ce progrès technique dépend de l'importance des innovations réalisées et donc des dépenses de recherche et développement engagées par les entreprises et par l'État. Mais longtemps le progrès technique, ou « l'innovation » comme on dit aujourd'hui, était tenu pour une variable externe aux circuits économiques comme la formation ou le montant des dépenses en recherche et développement. Avec les nouvelles théories de la « croissance endogène », développées dans les années 1980 par des auteurs comme Paul Romer et Robert Barro, les investissements (dans les infrastructures, la formation) deviennent des facteurs propres à favoriser des gains de croissance. La croissance peut même s'autoentretenir : l'accroissement des bénéfices peut contribuer à accroître les dépenses de recherche et développement qui sont à leur tour source de croissance.

La croissance repose donc sur trois piliers : le travail, le capital et le progrès technique. Mais il en faut un quatrième pour lui permettre de décoller : des institutions prêtes à investir. À la question « pourquoi la Révolution industrielle a-t-elle commencé au 17^e siècle en Grande-Bretagne et pas ailleurs et à un autre moment ? », Douglas North, l'un des plus illustres représentants du courant institutionnaliste et prix Nobel en 1993, répond que la Grande-Bretagne était le premier pays à avoir protégé les innovations via les brevets. Or, sans une telle protection, pas d'incitation à innover, puisque n'importe qui peut reprendre à son compte votre invention sans avoir eu à en subir les coûts. Dans cette optique, un système économique fondé sur des marchés libres et une législation

efficace permettant le respect des droits de propriété sont d'autres ingrédients nécessaires à la croissance.

À long terme, certes, mais à court terme ?

Tous ces déterminants ont un impact sur la croissance potentielle, c'est-à-dire la croissance de long terme, compte tenu de l'état des facteurs de production, des techniques utilisées et des institutions en place. Mais à court terme ? Il est tout à fait possible que la croissance effectivement réalisée diffère de cette croissance potentielle, qui ne représente qu'une tendance de long terme. C'est d'ailleurs le cas actuellement en France où, avec une croissance quasi nulle en 2014, la France est clairement en dessous de ce qu'elle pourrait espérer réaliser.

Se pose alors la question des facteurs qui pourraient aider à relancer la machine. C'est là qu'il faut faire intervenir un nouvel acteur : la demande. Elle correspond à un autre déterminant de la croissance, mis en avant par les théories keynésiennes. Jusqu'alors, nous ne nous étions intéressés qu'à un seul versant de la croissance, à savoir l'offre. Pour John M. Keynes, si sur le long terme, ce sont les facteurs liés à l'offre qui sont essentiels, à court terme, c'est la demande qui détermine à quel niveau se situera l'activité économique. Comme l'écrit J.M. Keynes, « à long terme, nous serons tous morts (1) ». C'est donc bien cette croissance de court terme qui attire tous nos regards. À court terme, il est possible de connaître une croissance plus ou moins élevée que la croissance potentielle. Au-dessus de ce seuil, on considère que l'économie est en surchauffe, situation qui n'est pas durable ; dans le cas contraire, il y a un « outgap » négatif, source de

gâchis de ressources productives, entraînant chômage et dégradation du pouvoir d'achat. C'est malheureusement dans ce dernier cas de figure que se trouve une grande partie des pays de la zone euro actuellement, dont la France.

Quelles politiques mener ?

Ces théories différentes, qui mettent en avant des facteurs différents, amènent tout naturellement à des recommandations diverses concernant les mesures à prendre pour retrouver le chemin de la croissance. Économie de l'offre versus économie de la demande : une telle opposition induit-elle des politiques de l'offre opposées aux politiques de la demande ? Même si une partie de ce débat est aujourd'hui dépassée (encadré ci-dessous), il n'empêche que les controverses sur les remèdes à apporter existent toujours, au moins au niveau de l'horizon retenu : court ou long terme.

Ainsi, pour les tenants d'une approche keynésienne, si la croissance actuelle est si faible dans notre zone monétaire, c'est à cause d'une demande insuffisante. Pour schématiser, on peut avancer que la demande globale est la somme de quatre variables : 1) la consommation privée intérieure, celle des ménages, 2) l'investissement privé intérieur, 3) la demande extérieure correspondant aux exportations, qui représentent une demande pour les unités productives résidentes et 4) la consommation et l'investissement des administrations publiques, qui correspondent aux dépenses publiques.

Or, justement, le pouvoir d'achat est actuellement en berne. Plus même : en baisse. Selon l'Insee, il a diminué en 2011, 2012 et 2013 (2). Certes, la consommation n'a pas baissé du fait d'une réduction de l'épargne des ménages, mais le niveau de consommation reste insuffisant pour dynamiser suffisamment la croissance. Cette baisse relative du pouvoir d'achat s'explique par plusieurs facteurs, tous liés entre eux. La hausse des prélèvements obligatoires (augmentation de la TVA, de certains taux de l'impôt sur le revenu, de certaines cotisations sociales...), tout d'abord, décidée pour lutter contre les déficits publics, qui a un impact négatif sur le revenu disponible des ménages. Les mesures d'économies budgétaires prises depuis 2008 (dont le programme d'Allègement des dépenses publiques -- 50 milliards d'euros -- prévu d'ici 2017) jouent également à l'encontre de la croissance. En résumé, les « politiques d'austérité » ou « de rigueur » actuellement menées sont délétères pour la croissance. D'autant qu'elles entraînent des anticipations négatives sur l'avenir, incitant les entreprises à moins investir, alors que l'investissement est une autre composante de la demande. Mais ce n'est pas tout : la compétitivité insuffisante à l'international, aussi, a un impact sur les exportations, qui ont diminué de 1,3 % en 2013 (3). Et c'est là que le débat court terme/long terme s'estompe en partie. Car si certains pays, dont la France, ont des problèmes de compétitivité, c'est pour trois raisons principales : des coûts de production trop élevés (4) qui réduisent la compétitivité-prix ; des innovations insuffisantes ; et un niveau de l'euro trop élevé, qui surenchérit le prix des exportations (5).

Face à cette situation, que faire ? C'est là qu'apparaissent les politiques de l'offre. Selon leurs défenseurs, si la croissance est faible, c'est parce que les entreprises ne sont pas en mesure de rivaliser avec leurs concurrentes, et parce que les conditions de la croissance – investissement, embauches, innovations – ne sont pas réunies. C'est le pari du pacte de responsabilité,

annoncé par François Hollande lors de ses vœux du 31 décembre 2013 : baisser les charges des entreprises, afin de les inciter à réduire leurs prix pour regagner en compétitivité-prix, à accroître leurs dépenses de recherche-développement afin de relancer l'innovation et, last but not least, à embaucher. C'est un pari qui repose sur l'idée que les entreprises répercuteront effectivement ainsi la diminution de leurs charges, et non en accroissant leurs profits, ce qui reste à vérifier dans les faits. Dans le même temps, ce pacte s'accompagne de mesures en faveur d'une flexibilisation du marché du travail et de « réformes structurelles » afin de libéraliser les marchés (comme la loi Macron 2015). Tous ces ingrédients devraient normalement avoir un impact positif sur la croissance potentielle à venir... mais aucun (ou alors négatif) à court terme.

Voilà pourquoi des économistes, comme ceux de l'OFCE (Observatoire de la conjoncture économique), réclament une pause dans le processus de réduction des déficits publics, afin de tenter de redynamiser la demande. L'objectif est de chercher à accroître la croissance potentielle, certes, mais sans que cela se traduise par des effets récessifs immédiats trop importants.

Peut-on s'en passer ?

L'objectif de poursuivre la croissance de la production continue a été partagé par la plupart des économistes depuis presque un siècle ? Car il paraissait évident que la croissance était synonyme de création d'emplois, de richesse et donc de bien-être pour tous. Bref, la croissance serait le meilleur moyen pour avoir une vie meilleure. Et à l'échelle historique les

arguments ne manquent pas pour soutenir cette thèse. Car la croissance, c'est non seulement la création de richesses pour les ménages, c'est aussi des moyens dégagés pour permettre des dépenses de formation, de santé, d'infrastructures publiques. Même si la corrélation est loin d'être parfaite, la courbe de la croissance économique et celle du développement humain sont proches : les pays à PIB élevé sont aussi globalement ceux qui se retrouvent en tête des pays les plus développés selon le critère de l'IDH. Pour le dire vite, si l'argent ne fait pas le bonheur, la croissance économique est synonyme d'un bien-être collectif accru.

L'évidence du lien entre croissance et bien-être individuel a cependant été remise en cause par le « paradoxe d'Easterlin ». En 1974, l'économiste américain Richard Easterlin a mis en évidence que durant les trois décennies d'après-guerre, le PIB par habitant américain avait beaucoup augmenté alors que la proportion de la population se déclarant très heureuse stagnait, voire parfois déclinait. Comment comprendre cet étrange paradoxe qui remettait en cause l'équation croissance = bien-être ? Certes, quand un pays est pauvre, l'accroissement du PIB permet de mieux répondre aux besoins et donc d'améliorer la satisfaction de la population. Mais dans un pays déjà riche, la « frustration relative » tend à l'emporter sur le bonheur de consommer. On retrouve là ce que l'on nomme « l'effet d'adaptation » : dans un monde qui nous propose sans cesse de nouveaux produits, de nouvelles innovations, de nouveaux rêves à réaliser, de nouvelles sources matérielles d'épanouissement personnel, se créent sans cesse de nouveaux besoins... et un sentiment de manque permanent. Ne pas avoir les produits mis en avant crée un vide qui rend malheureux ; mais les posséder enfin ne nous rassasie pas, au contraire, car dès l'objet obtenu, l'on ne rêve déjà que de ce que l'on n'a pas encore acquis. Dans un monde d'abondance, c'est paradoxalement la sensation de pénurie qui domine ; et dans une économie prospère, ce sont les effets néfastes de

l'opulence qui s'imposent : des embouteillages, car il y a trop de voitures, de l'obésité, car il y a trop de consommation de produits gras, la sensation d'être pauvre à la vue des rayons pleins des magasins... Et pour peu que la croissance ralentisse, c'est pire ; tel un drogué en manque, le consommateur se désespère de n'avoir plus devant soi les mêmes perspectives de frustrations qu'hier. Depuis les analyses pionnières, de nombreuses études sont venues confirmer l'hypothèse de R. Easterlin. Et cela a contribué à remettre en cause la perspective d'une croissance à tout prix.

Vers une économie verte ?

L'environnement a payé un lourd tribut à la croissance économique. Dès 1972, le club de Rome avait lancé un cri d'alarme avec son rapport « Halte à la croissance ? » (« The limits of growth ») qui alertait l'opinion internationale sur l'épuisement des ressources et les dangers d'une pollution massive. Quarante ans plus tard, le message est devenu une évidence : réchauffement climatique, déforestation et perspectives de pénuries de certaines matières premières nous rappellent qu'un conflit s'est engagé entre la poursuite de la croissance et les impératifs environnementaux.

Croissance et respect de l'environnement sont-ils compatibles ? À cette question, deux types de réponse s'opposent. La première, défendue par des économistes dits « libéraux », consiste à faire confiance aux marchés. Selon eux, la dégradation de l'environnement va se traduire par une réduction des ressources naturelles disponibles. La rareté de ces

ressources va augmenter leur valeur, et donc leur prix, ce qui va inciter les entreprises qui les utilisent à financer de la recherche afin de trouver d'autres ressources productives. L'hypothèse sous-jacente, dite de la soutenabilité faible, est que les différents capitaux utilisés dans le processus productif sont parfaitement substituables, de telle sorte qu'il est possible de remplacer du capital environnemental par du capital physique, par exemple. L'autre réponse, dite de la soutenabilité forte, avance que cette substituabilité est limitée, et que l'on ne peut pas faire confiance au marché pour s'engager vers une croissance « verte » plus soucieuse de l'environnement. C'est alors à l'État d'intervenir, par exemple par la mise en place d'une réelle fiscalité écologique contraignante (type écotaxe) ou par le financement de campagnes d'information à destination des consommateurs afin de les inciter à préférer les produits les plus respectueux de l'environnement.

« Les arbres ne montent pas jusqu'au ciel. » Cette expression rappelle que les cours de la Bourse ne peuvent croître indéfiniment. Elle peut très bien s'appliquer à l'activité économique dans son ensemble : est-il possible de connaître une croissance infinie dans un monde fini ? À cela, les tenants de la décroissance répondent clairement par la négative. Selon eux, le capitalisme a mené dans une double impasse, écologique et humaine. En s'appuyant sur les travaux de Nicholas Georgescu-Roegen (6), ils estiment que, contrairement à ce qu'avancent les tenants de la « croissance verte », il n'est pas possible de concilier croissance et respect de l'environnement, car la quantité de ressources naturelles disponibles est limitée.

Texte 2

La croissance

Qu'est-ce que la croissance ?
Comment accroître la production de richesse ?
Comment la mesure-t-on ?
Est-elle illimitée ?

Qu'est-ce que la croissance ?

Au sens courant du terme, la croissance désigne la variation du produit intérieur brut (PIB), c'est-à-dire de la quantité de richesses (biens et services) produite par un pays au cours d'une courte période (trimestre ou année). En ce sens, croissance ne veut pas forcément dire amélioration du bien-être. Quelques années de croissance peuvent s'accompagner d'un creusement des inégalités. Cela ne veut pas dire non plus économie saine. Plus de croissance peut se traduire par plus d'inflation, mais aussi par plus d'importations et donc un creusement du déficit commercial... Aussi les économistes parlent-ils de croissance « équilibrée » lorsqu'elle satisfait aux conditions du « carré magique » : création d'emplois, faible niveau d'inflation, budget et balance commerciale équilibrés.

Comparée à l'histoire de l'humanité, la croissance est un phénomène relativement récent : elle apparaît en Europe au xviii^e siècle, avec la

première révolution industrielle. A la suite des travaux de l'Anglais A. Maddison, on distingue traditionnellement cinq grandes phases : une première phase correspond à la Révolution industrielle (1820-1870), durant laquelle l'Europe et les « pays neufs » (Etats-Unis, Canada, Australie et Nouvelle-Zélande) réalisent plus de la moitié de la croissance mondiale ; puis une phase de croissance plus diffuse (1870-1913) ; une période de ralentissement (1913-1945) ; les Trente Glorieuses (1945-1973), soit l'« âge d'or de la croissance » pour les pays occidentaux ; enfin, une phase de ralentissement dans les anciens pays industrialisés (années 80).

Sur le long terme, la croissance revêt une dimension à la fois quantitative et qualitative. Les 5 % de croissance réalisés en moyenne par l'économie française durant les années 1945-1975 ont été synonymes de transformations profondes de la société (urbanisation, élévation du pouvoir d'achat, allongement de l'espérance de vie). Quant au ralentissement constaté depuis le milieu des années 70 dans la plupart des pays européens, il est à nuancer. Un point de croissance de 2 % pendant un quart de siècle (soit à peu près la croissance moyenne de l'économie française depuis 1975), c'est au final un bond de près de 70 % de la richesse produite (*voir graphe*) !

Améliorer son score de plusieurs minutes est plus facile pour un marathonien débutant que pour un marathonien chevronné. Le même raisonnement vaut pour l'économie. Maintenir un niveau de croissance, ne serait-ce que positif, est plus difficile pour une économie déjà développée que pour une économie en phase de rattrapage comme l'avait été l'économie française durant les Trente Glorieuses.

Comment accroître la production de richesse ?

Selon les théories traditionnelles, la croissance dépend de la combinaison d'au moins trois séries de facteurs : le capital (machines, usines...), le travail (main-d'oeuvre, qualification) et un « résidu ». Ce dernier englobe toutes sortes de facteurs : le progrès technique (innovation, nouvelle organisation de la production...) mais aussi les ressources naturelles, le niveau de formation de la population, le commerce international, sans oublier la croissance démographique... Les estimations des économistes Jean-Jacques Carré, Paul Dubois et Edmond Malinvaud ont montré que ces facteurs résiduels expliquaient tout de même la moitié de la croissance enregistrée au cours des Trente Glorieuses. Le progrès technique permet en particulier de démultiplier la force de travail. Mais si les économistes ont très tôt reconnu son importance, ils ont eu aussi tendance à le considérer comme une cause extérieure à la dynamique économique. Pour eux, la croissance devait donc beaucoup au hasard. Le progrès technique était, en outre, censé être un bien public dont tous les pays pourraient profiter. En poussant la logique jusqu'au bout, c'est à une convergence des pays à laquelle on aurait dû assister. Due au prix Nobel américain Robert Solow, cette thèse a été démentie par les faits : l'innovation profite d'abord aux pays qui sont déjà en avance. L'explication tient au fait que le progrès technique est pour l'essentiel induit par la dynamique économique elle-même. C'est ce que se sont efforcés de montrer différents travaux réalisés par des économistes américains à partir des années 80-90 et rassemblés sous le nom générique de « nouvelles théories de la croissance endogène ». Les travaux de l'Américain Paul Romer soulignent le rôle au sein des entreprises de l'apprentissage par la pratique (*learning by doing*) ; d'autres travaux, notamment ceux du prix Nobel Robert Lucas, mettent l'accent sur

le capital humain accumulé par le système éducatif. Enfin, d'autres travaux montrent l'importance des investissements en recherche-développement et par conséquent le rôle de l'Etat.

Dans une optique socio-économique, d'autres analyses ont souligné l'importance des institutions, du système productif, du contexte social... C'est le cas notamment des analyses en termes de régimes de croissance proposées par les économistes de l'école de la régulation. Dans cette perspective, les Trente Glorieuses correspondent à un régime de croissance « fordiste », fondé sur la généralisation d'un système productif de type taylorien permettant une production de masse, et des mécanismes favorisant la consommation de masse (progression régulière des salaires, l'accès au crédit de consommation...). Dans cette même perspective, la « nouvelle économie », fondée sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication, peut être vue comme la préfiguration d'un nouveau régime de croissance. D'autres approches prennent en compte l'environnement social et politique pour comprendre comment des pays dépourvus de ressources naturelles parviennent à s'engager dans une dynamique de croissance ou pourquoi les démocraties réussissent à long terme mieux que les autres régimes.

Comment la mesure-t-on ?

Mesurer la croissance a toujours été un exercice difficile. Une première difficulté tient à la définition de ce qu'on entend par richesse, celle-ci n'ayant cessé de varier dans le temps et dans l'espace. Dans les pays industrialisés, les systèmes de comptabilité nationale se sont accordés sur une définition de la richesse à partir des indicateurs de production, de la consommation et des revenus.

Reste ensuite à additionner des pommes, des voitures, des services bancaires... Pour ce faire, les économistes considèrent leur prix respectif. D'où une autre difficulté : une variation du PIB peut être le résultat d'un simple renchérissement des biens et des produits. Son ralentissement peut à l'inverse résulter de la production de produits meilleur marché. C'est pour neutraliser les effets de l'inflation que les économistes calculent un taux de croissance à prix constants.

Mais le calcul sur la base des prix pose un autre problème : celui de privilégier les biens et services donnant lieu à des échanges marchands. Dans ces conditions, la croissance peut être affectée par la transformation d'une activité marchande en une activité domestique, et donc gratuite. Ce que l'économiste Pigou résumait par le paradoxe de l'avocat qui, en épousant sa femme de ménage, réduit la production nationale. Inversement, la réparation d'une automobile par un garagiste contribue à l'accroissement de la richesse. Conclusion : vive les accidents de la route ! Plus problématique encore est la prise en compte des activités du secteur non marchands. Jusqu'en 1976, elles n'étaient tout simplement pas comptabilisées en France. Par souci d'homogénéisation avec les indicateurs des autres pays, un tour de passe-passe a finalement été trouvé : il consiste à évaluer la production non marchande à partir de son coût (rémunérations, impôts...).

On le voit, le taux de croissance est le fruit de conventions. Il ne peut être considéré comme un reflet exact de la réalité. D'autant que bien d'autres activités productives échappent au calcul, à commencer par l'économie informelle ou les biens et services produits par les mères au foyer ou les retraités.

L'évaluation est rendue encore plus compliquée lorsqu'une économie connaît des changements structurels, comme c'est le cas avec la diffusion

des nouvelles technologies, l'ouverture au commerce mondial... Résultat : le niveau de croissance des années 80-90 d'un pays comme la France n'est plus guère comparable avec les taux de croissance enregistrés durant les Trente Glorieuses.

Ainsi, la croissance est un phénomène beaucoup plus complexe que ne le laisse supposer la variation du seul PIB. Faut-il pour autant renoncer à cet indicateur ? Si des voix s'élèvent pour en proposer d'autres (comme l'indicateur du développement humain), certains considèrent, paraphrasant Churchill à propos de la démocratie, qu'il est le plus mauvais indicateur à l'exception de tous les autres.

Est-elle illimitée ?

Comme chacun sait, un arbre ne peut croître indéfiniment. Excepté Adam Smith, qui pensait que le progrès technique rendait illimitées les perspectives de croissance, les premiers économistes ont longtemps pensé qu'il n'en allait pas autrement pour un pays. Du fait de la pression démographique et du rendement décroissant des terres cultivées, la croissance devait selon eux atteindre un niveau stationnaire. De son côté, Marx parvenait à la même conclusion mais avec d'autres arguments : selon lui, c'est la dynamique même du capitalisme qui limitait à terme la croissance. La suite - le retour cyclique de la croissance - devait leur donner tort.

Devant le caractère apparemment illimité de la croissance, la question s'est posée plus tard de savoir si on ne « devait » pas la limiter, compte tenu de ses conséquences sur l'environnement. Au début des années 70, le célèbre rapport du Club de Rome préconisait ainsi une croissance zéro. Avec le recul, force est de constater que ce rapport avait surestimé la

croissance démographique. Mais l'idée de stopper la croissance s'est heurtée à d'autres objections : le droit, d'une part, des pays en développement de connaître à leur tour un décollage économique ; la persistance d'un chômage de masse dans les pays développés, d'autre part. D'où l'idée de croissance soutenable ou durable défendue depuis les années 90. Dans cette perspective, la question n'est plus de savoir s'il faut ou non de la « croissance », mais comment en tirer profit pour juguler le chômage de masse, sans compromettre les ressources des générations futures.

Question de vocabulaire

En économie, la croissance désigne une variation de la richesse produite au cours d'une période donnée. Quand l'augmentation de richesse enregistrée par le PIB est de courte durée (quelques trimestres), les économistes préfèrent parler d'expansion. Quand elle se prolonge sur une longue période, ils parlent plutôt de développement.

Quand l'augmentation des richesses provient d'une simple augmentation quantitative des facteurs de production, les économistes parlent de croissance extensive ; ils parlent de croissance intensive quand cette augmentation provient d'une meilleure organisation du travail.

Les économistes parlent encore de croissance autocentrée lorsqu'elle repose sur des dynamiques internes, de croissance extravertie quand **elle découle de l'ouverture de l'économie.**

PIB : + 70 % en vingt-cinq ans

+ 2 % en 1997, + 3,4 % en 1998, + 2,7 % en 1999... Depuis quelques années, on parle d'un « retour » à la croissance. Pourtant, celle-ci n'avait pas vraiment disparu. Excepté les années 1973-1974 (1er choc pétrolier) et 1993, le rythme de progression du produit intérieur est resté positif, avec une moyenne de 2,4 % au cours des années 80 et de 1,6 % au cours des années 90. C'est nettement moins qu'au cours des années 60 (+5,6 % par an, en moyenne) mais sur un quart de siècle, cela représente tout de même une progression de la richesse nationale de près de 70 % ! C'est pourquoi certains, à l'image de l'historien Jacques Marseille, doutent qu'on puisse parler de « croissance molle » ou de « vingt piteuses » pour caractériser les années 1975-1995, par opposition aux Trente Glorieuses (1945-1975), et n'hésitent pas à parler de « vingt glorieuses ».

Les étapes de la croissance économique

SYLVAIN ALLEMAND

Mensuel N° 90 - Janvier 1999

Selon la théorie des étapes de la croissance économique, une société devrait passer par différentes phases, toujours les mêmes. Dans la réalité, les choses sont beaucoup plus complexes. Ce que Rostow lui-même était le premier à reconnaître.

Pour faire voler son avion, un pilote doit passer par plusieurs étapes : faire tourner le moteur puis prendre de la vitesse ; une fois le décollage effectué, il prendra de l'altitude. Mais pour y parvenir, encore a-t-il fallu que les hommes se soient joués des lois de la gravitation universelle.

Et s'il en allait de même pour qu'une économie atteigne un rythme soutenu de croissance ? A moins qu'elle ne doive évoluer, à l'image d'un être humain devant passer successivement par plusieurs stades : enfance, préadolescence, maturité, force de l'âge... Sans doute est-ce dans cette double analogie, jamais explicitée mais toujours présente, qu'il faut chercher l'une des clés du rapide succès que rencontra la théorie des étapes de la croissance, bien au-delà de la communauté des historiens et des économistes.

D'après cette théorie, élaborée dans les années 50, le développement des sociétés s'effectue en effet selon différentes étapes, toujours les mêmes, qui évoquent peu ou prou le décollage d'un avion ou les stades d'évolution d'un être humain : une période de transition, le démarrage proprement dit, la marche vers la maturité, enfin, la société de consommation de masse, étant entendu que le stade initial correspond à ce que Rostow désigne par sociétés traditionnelles (1). Non que celles-ci soient totalement immuables. Comme le reconnaît Rostow, leur histoire est jalonnée de transformations et d'innovations techniques. Mais l'accroissement de production rendu possible par ces dernières reste marginal.

La phase de transition voit apparaître les conditions préalables au démarrage : les prémices de la science moderne se diffusent, l'Etat s'édifie peu à peu, de nouveaux hommes animés de l'« esprit d'entreprise » apparaissent, le commerce intérieur et international s'élargit. Historiquement, les premiers pays à avoir connu cette phase sont situés en Europe occidentale. Sur le plan des connaissances, cette phase de transition coïncide avec la révolution newtonienne.

L'étape suivante correspond au décollage proprement dit (*take-off*) et non à un simple démarrage, comme le suggère la traduction française. L'économie tire pleinement profit de l'application de la physique newtonienne et de la diffusion des sciences modernes. « *Les facteurs de progrès économique qui, jusqu'ici, n'ont agi que sporadiquement et avec une efficacité restreinte, élargissent leur action et en viennent à dominer la société.* » Les chemins de fer jouent un rôle déterminant. Historiquement, cette phase est atteinte dès le xix^e siècle par la Grande-Bretagne, à l'occasion de la Révolution industrielle.

Une fois le décollage effectué, l'économie poursuit sa « marche vers la maturité », soit une longue période de progrès soutenu. Les premières

industries (charbonnages, sidérurgie, industries mécaniques lourdes) sont relayées par de nouveaux secteurs industriels (chimie, électricité...). Cette phase de maturité est atteinte par la Grande-Bretagne, l'Allemagne et les Etats-Unis dès la fin du xix^e siècle, soit environ une soixantaine d'années après le début du décollage.

La société de consommation de masse marque une nouvelle ère. Peu à peu, les productions de biens durables et de services deviennent les principaux secteurs de l'économie. Les Etats-Unis sont les premiers à y accéder à partir de l'entre-deux-guerres. Dès les années 40-50, une large majorité de ménages américains sont équipés en Frigidaire (69 % en 1946), en automobile (54 % en 1948), en télévision (86 % en 1956). Des taux d'équipement que la Grande-Bretagne et les autres pays industrialisés n'atteindront que quelques décennies plus tard.

Rostow versus Marx

En admettant qu'une telle théorie ne soit pas une lecture par trop réductrice de l'histoire des pays développés, ne condamne-t-elle pas les pays en développement, récemment décolonisés, à un destin préétabli ? Indéniablement, la théorie des étapes de la croissance est... « *une conception arbitraire et limitée de l'histoire moderne ; et on ne peut dire non plus qu'elle soit exacte dans l'absolu* ». L'auteur de ces propos peu amènes ? Rostow lui-même, qui prit soin de prévenir le lecteur dès l'introduction de son ouvrage du caractère délibérément simplificateur de sa théorie (2).

Les étapes de la croissance sont imaginées à partir de l'observation minutieuse de l'évolution historique des premiers pays industrialisés : les Etats d'Europe occidentale, les Etats-Unis et le Japon. Rien n'indique que les pays alors en développement au moment où Rostow écrit son livre

connaissent une évolution selon des étapes identiques. Et ce pour une raison aisée à comprendre : à la différence des pays développés, ils peuvent brûler des étapes en accédant directement aux innovations techniques. Ce qui ne procure pas que des avantages. Pour eux, tout se passe comme s'il s'agissait toujours de faire décoller un avion mais avec une piste de décollage qui ne cesse de rétrécir.

Pour bien comprendre les véritables intentions de Rostow, sans doute convient-il de replacer ses *Etapes de la croissance économique* dans leur contexte. Paru en 1960, l'ouvrage reprend pour l'essentiel ses conférences données au cours de l'automne 1958 à l'université de Cambridge. Si le mur de Berlin n'est pas encore érigé (il le sera l'année suivante), la guerre froide, elle, est bien installée. La course à l'armement vient d'ailleurs de franchir une étape nouvelle avec le lancement réussi par l'URSS de Spoutnik, le premier satellite jamais lancé par les hommes dans l'espace. Plus fort encore que le décollage d'un avion... Par ce succès, l'URSS ne vient-elle pas d'administrer la preuve de sa supériorité technologique et sa capacité à dépasser les vieilles sociétés capitalistes ?

L'objectif que s'assigne Rostow est de prouver le contraire. Le titre de l'édition anglaise indique d'ailleurs clairement qu'il s'agit d'un « *non-communist manifesto* » (un manifeste non communiste).

Dans la perspective de la théorie des étapes de la croissance, la situation de la Russie soviétique s'apparente ni plus ni moins à une marche vers la maturité. Avec une certaine prémonition, Rostow souligne l'inéluctable aspiration de la société russe à la société de consommation et y voit un motif d'espoir.

Sur le plan théorique, *Les Etapes de la croissance économique* se veulent un démenti au matérialisme historique et à l'interprétation déterministe de l'histoire qu'il sous-tendrait.

A la différence de la théorie marxiste, la théorie des étapes de la croissance est, précise encore dès l'introduction Rostow, « *destinée, en fait, à illustrer non seulement les caractéristiques uniformes de la modernisation des sociétés, mais aussi, et au même degré, ce que l'évolution de chaque nation a d'unique* ».

De fait, Rostow n'a de cesse de souligner les spécificités des trajectoires nationales. Plutôt qu'un passage obligé, chaque étape correspond à un champ de possibles. La poursuite du développement comme ses modalités dépendent des conditions matérielles, mais aussi de la volonté des individus qui composent une société. En insistant sur ce point, Rostow entend souligner le primat du politique sur l'économique.

Si, par ailleurs, le processus de développement présente des traits communs, il présente aussi des différences dues au décalage dans le temps des phases de décollage. Comme le suggère Rostow, rien n'empêche les pays sous-développés de connaître ces étapes, mais dans un contexte sensiblement différent. Toute la question est de savoir si les élites qui ont contribué à l'accession à l'indépendance de leur pays sauront relever les défis liés à la marche vers la maturité, et non être tentées de se détourner de cette tâche en engageant leur pays dans des conflits. Une interrogation qui reste d'actualité... Pas plus que Rostow ne croit en un processus irréversible, identique à toutes les sociétés, il ne considère la société de consommation comme l'aboutissement ultime du développement d'une société et donc, à une fin de l'histoire. Rien n'empêche le processus de croissance de se poursuivre vers une autre étape. Mais au moment où paraît l'ouvrage, il est encore trop tôt pour en dessiner les contours. C'est

pourquoi Rostow se borne à quelques conjectures, pas toujours heureuses... Observant une remontée de la natalité outre-Atlantique, il avance l'hypothèse de l'avènement d'une nouvelle étape caractérisée par le regain durable de la natalité.

Critiques et postérité

Ouvertement « non communiste » mais aussi « non marxiste », c'est du courant critique que l'oeuvre de Rostow recevra les objections les plus radicales, à travers notamment la théorie de la dépendance. Elaborée dans les années 70, avec les travaux de Samir Amin et André-Gunder Frank, cette théorie souligne l'existence de rapports de subordination des pays du Sud aux pays du Nord. Dans cette perspective, le décollage des pays en développement est illusoire (3). Les changements intervenus au cours des années 80-90, à l'échelle de l'économie mondiale, sont certes venus altérer la portée des critiques de la théorie de la dépendance. Outre la transition des pays d'Europe de l'Est vers l'économie de marché, l'émergence des nouveaux pays industrialisés (NPI) atteste de la capacité de pays anciennement colonisés de bénéficier du processus que les pays occidentaux ont connu quelques siècles plus tôt.

Mais ce changement de contexte ne signifie pas pour autant une réhabilitation pleine et entière de Rostow et de sa théorie. Car depuis la théorie de la dépendance, les théories relatives au développement ont connu d'autres... développements. Lesquels mettent en évidence la vision partielle de Rostow.

Si ce dernier ne manque pas d'évoquer les disparités régionales au sein d'un même pays, c'est en référence au cadre national qu'il raisonne pour l'essentiel. Les étapes de la croissance qu'il décrit sont celles de pays et

non de régions ou de territoires locaux. Or, maints travaux ont mis en évidence les possibilités d'un développement régional ou local. Dans cette perspective, la question n'est plus tant de savoir comment un pays décolle, mais pourquoi telle région « gagne » tandis que telle autre perd ou régresse au sein d'un même territoire national. Elle est aussi de savoir comment, dans une économie mondialisée, des espaces locaux ou métropolitains s'insèrent dans des réseaux se jouant des frontières nationales.

Pas plus qu'il ne s'attarde sur les disparités territoriales, Rostow n'envisage sérieusement un accroissement des inégalités au sein d'un même pays ni les phénomènes d'exclusion qui peuvent se manifester à un stade avancé de développement. Tout au plus annonçait-il, dix ans avant un célèbre éditorialiste français, les risques pour les peuples des sociétés de consommation de masse d'être gagnés progressivement par l'ennui...

Quiconque souhaite saisir les ressorts du développement et de la croissance dans toute leur complexité tire pourtant un indéniable profit de la lecture de cette théorie professée il y a quarante ans. A la condition peut-être de la considérer pour ce qu'elle est dans la déjà longue histoire des théories du développement : une étape.

La croissance mondiale : mesure et démesure

DOROTHÉE PICON

Mensuel N° 173 - Juillet 2006

L'émergence de la Chine et de l'Inde modifie l'équilibre économique mondial. Désormais, la production totale des pays émergents égale celle des pays développés. Si la « richesse des nations » continue de croître à grande vitesse, le bien-être des populations ne marche pas forcément au même pas. D'où l'apparition de nouveaux indicateurs de richesse.

Quels sont les pays émergents ?

Il n'existe pas une liste des pays émergents établie à partir d'une définition claire et faisant l'objet d'un consensus. Mais les pays dits émergents peuvent toutefois se caractériser par deux éléments essentiels. Supposés être dans une phase de transition entre pays pauvres et pays riches, leur niveau de richesse (PIB par habitant) reste faible. En revanche, leur taux de croissance est supérieur à celui des pays développés. Ils connaissent en outre, depuis les années 1970-1980 pour la plupart, une insertion croissante dans le commerce mondial, et ont encore des potentiels de développement importants.

Selon ces critères, les pays émergents sont constitués par l'Asie hors Japon (Inde, Chine, Corée du Sud, Taïwan, Thaïlande, Philippines, Indonésie, Malaisie), l'Europe de l'Est ou, de manière plus restrictive, les pays

d'Europe centrale et orientale (Hongrie, Pologne, République tchèque, Roumanie), l'Amérique latine (Brésil, Argentine, Chili, Pérou, Colombie, Mexique, Venezuela), mais aussi la Russie, Israël, le Pakistan, la Jordanie, l'Égypte, le Maroc, la Turquie et, seul pays d'Afrique subsaharienne généralement considéré comme émergent, l'Afrique du Sud. Cet ensemble de pays représentait 15 % de la richesse mondiale en 1997 (7,5 % en 1967).

Parmi ces pays, la Chine et l'Inde fascinent et effraient. Ces deux « monstres » démographiques connaissent depuis plusieurs années des taux de croissance élevés qui en font, aux yeux des pays développés, à la fois des marchés prometteurs et des concurrents dangereux, menaçant les industries et les emplois. En 2006, la Chine (1,3 milliard d'habitants, 20 % de la population mondiale) est la troisième puissance économique mondiale en termes de PIB mesuré au taux de change courant. Depuis 1978, la politique d'ouverture menée par le gouvernement chinois, marquée notamment par son adhésion à l'OMC en 2001, a favorisé un développement très rapide des échanges extérieurs et du PIB. Le taux de croissance annuel moyen de son PIB était de 8,2 % entre 1975 et 2001 (1,7 % pour la France). Si elle contribue donc à la croissance mondiale de manière significative, représentant une source de changements importants dans l'équilibre économique mondial (voir l'entretien p. 10), elle ne représente encore que 4 % du PIB mondial en 2004 (au taux de change courant).

Avec son PIB de 667 milliards de dollars (taux de change courant) en 2004 (1,7 % du PIB mondial), l'Inde, plus grande démocratie du monde, se classe au dixième rang des puissances économiques. La croissance annuelle de son PIB (parité de pouvoir d'achat-, PPA), qui a été en moyenne de 6,1 % entre 1995 et 2004, repose notamment sur le développement des services et les technologies de l'information, domaine dont le pays est devenu l'un

des leaders mondiaux. La pauvreté a nettement reculé au cours des années 1990, améliorant ainsi l'ensemble des indicateurs sociaux. Elle reste cependant élevée, puisque, d'après la Banque mondiale, 25 % de la population vit toujours sous le seuil de pauvreté (50 % au début des années 1950).

Le Sud sort-il du sous-développement ?

Si certains pays du Sud « émergent » et réussissent par la croissance économique à réduire globalement leur niveau de pauvreté et à améliorer des indicateurs de développement comme le taux d'alphabétisation ou l'espérance de vie, d'autres semblent stagner irrémédiablement dans le sous-développement. Ainsi l'Afrique subsaharienne. L'Afrique connaît pourtant une croissance relativement bonne depuis le début des années 2000, due en partie à la montée des cours des matières premières. Mais la part de l'Afrique dans les exportations mondiales de marchandises n'est que de 2,6 % en 2004 (voir l'encadré p. 12). L'augmentation récente de la valeur des exportations africaines est due davantage à l'envolée des cours des matières premières qu'au développement de sa production industrielle. Et « la croissance reste sensiblement inférieure au seuil de 7 %, considéré par le document fondateur du Nepad **(1)** comme nécessaire pour faire durablement et nettement reculer la pauvreté **(2)** ». En 2002, 44 % de la population africaine vivait sous le seuil de pauvreté, pourcentage identique à celui de 1990. D'après les projections de la Banque mondiale, ce taux devrait être de 38 % en 2015, ce qui reste sensiblement inférieur aux objectifs que s'est fixés l'institution internationale.

L'Afrique subsaharienne est la seule région au monde dans laquelle l'indice de développement humain (IDH) du Programme des Nations unies

pour le développement (Pnud) se soit dégradé entre 1995 et 2005, en raison de la diminution de l'espérance de vie due à l'épidémie de sida. Si, d'après les travaux du Pnud, la croissance économique reste le meilleur moyen de réduire la pauvreté, le développement des échanges économiques et le dynamisme asiatique n'empêche pas le creusement des inégalités de richesse, dont l'Afrique est la première à souffrir.

Quelle est la place de l'Europe ?

Entre les deux pôles de croissance mondiaux que sont l'Amérique du Nord et l'Asie émergente, l'Europe présente des indicateurs économiques qui peuvent inquiéter : taux de croissance du PIB aussi faible que le taux de natalité, entraînant par conséquent un vieillissement de la population et un chômage de masse persistant. En revanche, les délocalisations, qui cristallisent tant de peurs, ne semblent pas avoir été très coûteuses en emplois jusqu'à présent (3). En effet, la concurrence asiatique ne s'exerce pas sur les mêmes produits que ceux fabriqués en Europe. L'Union européenne reste la première puissance économique du monde.

En fait, le développement du commerce mondial depuis les années 1980 n'a que peu entamé le leadership des pays riches. En 2003, les exportations de l'Union européenne représentent encore 39,3 % des échanges commerciaux mondiaux en 2003 (40,2 % en 1993). Plus de la moitié de ces exportations se font à l'intérieur de l'Union. Les importations européennes en provenance de Chine représentent 1,5 % des échanges mondiaux (0,8 % en 1993) (4).

De la même manière, les investissements directs étrangers- profitent principalement aux pays développés : près de la moitié d'entre eux concernent l'Union européenne et les Etats-Unis, contre 9 % pour la Chine.

Ainsi, malgré la mollesse relative de la croissance européenne, le dynamisme de pays comme la Chine est encore loin de remettre en cause les niveaux de richesse des Européens. D'après la Banque mondiale, d'ici 2015, les revenus élevés ne concerneront que 13 % de la population totale de la planète.

Le PIB est-il une bonne mesure de la richesse ?

Le moyen le plus simple de mesurer la richesse d'un pays et de ses habitants est le PIB. Si la croissance du PIB diminue généralement la pauvreté et favorise le développement, le lien est loin d'être mécanique. Par ailleurs, la croissance économique peut avoir des effets néfastes sur le bien-être, sur l'état des ressources naturelles, sur la dégradation de l'environnement. Ces phénomènes sont à l'origine d'une remise en cause de la mesure de la richesse par le PIB.

Le PIB mesure la production de biens et de services, marchands et non marchands, d'un pays. Il permet d'en mesurer l'accroissement et de la comparer avec celle d'autres pays. Issu de la comptabilité nationale, il reste aujourd'hui la référence dominante lorsqu'il s'agit d'apprécier la croissance et la santé économiques d'un pays. Mais c'est dans les années 1970, puis dans les années 1990, que s'est fait sentir le besoin d'indicateurs permettant d'apprécier l'état de développement, de bien-être ou de santé sociale, et pouvant servir de guide à l'action publique.

De nombreuses raisons empêchent le PIB de remplir cette fonction : il ne tient pas compte d'innombrables éléments qui contribuent positivement ou négativement au bien-être - comme les services domestiques et le bénévolat -, sous-estime généralement les services, ignore les inégalités de

revenu, la dégradation du capital écologique ou humain (niveau d'éducation, par exemple).

Comment corriger les mesures monétaires de la richesse ?

Il existe deux grandes catégories d'indicateurs de richesse alternatifs : les indicateurs évalués monétairement et les indicateurs non monétaires. La logique des premiers repose sur la prise en compte des nuisances et coûts cachés de la croissance, que représente la dégradation des patrimoines productif, écologique et humain. La première tentative marquante de ce type est celle des Américains James Tobin et William Nordhaus, qui proposaient en 1973 une mesure du bien-être économique durable (Ibed), fondée sur le calcul des variations de stocks de richesses publiques ou privées : le capital reproductif net (équipements, infrastructures), le capital non reproductible (terre et actifs nets étrangers), le capital d'éducation et le capital de santé. Mais c'est seulement au milieu des années 1990 que de nombreux « indices de bien-être économique durable » sont proposés et discutés, par une pluralité d'acteurs, universitaires, militants, responsables d'ONG ou de fondations. Ces indicateurs intègrent des facteurs de bien-être durable de nature économique (niveau de vie), sociale (inégalités par exemple), environnementales, ainsi que les contributions d'activités non monétaires (bénévolat, activités domestiques) au bien-être individuel.

Dans cette veine, le GPI (genuine progress indicator, indicateur de progrès véritable - IPV - en français) a été mis au point par l'organisme de recherche américain Redefining Progress : à un niveau de consommation corrigé par un indicateur d'inégalité sont ajoutés le travail domestique et

le bénévolat, le service des biens durables, publics et privés, l'investissement net en capital physique. Sont comptabilisés négativement les coûts de la pollution, des destructions de patrimoine naturel (forêts, terres cultivées, zones humides, couche d'ozone, etc.), des délits, du chômage, des accidents, des fractures familiales, la dette extérieure et la diminution du temps de loisir. Il est frappant de constater que le GPI aux Etats-Unis et l'Idex au Royaume-Uni, en Suède et en Allemagne cessent de progresser au milieu des années 1970 et diminuent à partir du début des années 1980, alors que le PNB par habitant progresse de manière quasi continue sur la période.

Quelles perspectives pour ces nouveaux indicateurs ?

Les nombreuses propositions d'indicateurs de bien-être, considérés comme des alternatives au PIB, se heurtent à de sérieuses critiques. Outre des problèmes techniques parfois redoutables, le choix des éléments entrant dans le calcul d'un indicateur est toujours normatif et se prête à ce titre à toute sorte de contestation. Comment justifier, par exemple, que le bien-être d'une multitude d'individus dépend pour un tiers de son état de santé et pour un tiers de son niveau de consommation ? Pourquoi privilégier le bien-être durable (donc des générations futures) par rapport au bien-être actuel ? La critique des indicateurs est une critique politique plus que technique, car élaborer un indice de bien-être revient à construire la norme qui déterminera l'action publique. Le succès d'un indicateur dépend du degré de consensus qui peut s'établir à son propos dans l'opinion. C'est pourquoi les défenseurs des nouveaux indicateurs de richesse encouragent les débats autour de la définition d'une norme de

bien-être, seule susceptible de faire émerger un tel consensus et de leur donner l'efficacité politique qui leur fait encore défaut.

Peut-on mesurer autrement le bien-être ?

S'éloignant plus radicalement de la logique de la comptabilité nationale et laissant de côté toute mesure monétaire, certains indicateurs s'attachent à mesurer directement le développement humain ou la santé sociale : le plus connu d'entre eux est l'indice de développement humain (IDH) que publie chaque année le Programme des Nations unies pour le développement (Pnud). L'IDH est la moyenne simple de trois indicateurs, le PIB par habitant en PPA, l'espérance de vie et le niveau d'instruction. Le classement des pays développés issu de l'application de l'IDH diffère sensiblement de celui issu de l'application du PIB par habitant. L'indice de santé sociale a été mis au point au milieu des années 1980 par deux Américains, Marc et Marque-Luisa Miringoff. A la différence de tous les indices précédents, l'indice de santé sociale ne tient aucun compte du niveau de consommation ou de production. Il tient compte d'indicateurs comme la mortalité infantile, l'usage de drogues, le taux de suicide, l'espérance de vie des plus de 65 ans, l'accès au logement, etc. Là encore, le calcul de cet indice pour les Etats-Unis entre 1960 et 1995 fait apparaître un spectaculaire décrochage à partir de 1973 entre les évolutions du PIB par habitant et de la santé sociale ainsi mesurée.

Enfin, l'indice de bien-être économique (Ibee) des Canadiens Lars Osberg et Andrew Sharpe mêle données monétaires et non monétaires portant sur la consommation courante, l'accumulation nette de stocks de ressources productives, la pauvreté et les inégalités de revenus, et enfin le degré de sécurité économique, c'est-à-dire la qualité de l'assurance contre le chômage, la maladie, la vieillesse, etc.

