

ÉVELYNE DOURILLE-FEER¹

LES NOUVELLES INÉGALITÉS

RÉSUMÉ. Faisant suite aux débats d'idées sur les causes de la crise des années quatre-vingt-dix, les discussions sur le devenir du modèle capitaliste national se multiplient au Japon. Les mesures de restructurations économiques mettent en jeu, de façon récurrente, l'équilibre égalitaire entre les ménages, aussi bien lorsqu'elles s'attaquent à la pondération du rôle de l'État et du marché que lorsqu'elles modifient le comportement des firmes en matière de gouvernance ou de gestion des ressources humaines. La société japonaise est-elle toujours égalitaire ? L'égalitarisme est-il souhaitable ? Dans l'affirmative, en quels termes pourra-t-il exister dans l'avenir ? Telles sont les différentes questions abordées sous l'angle des ménages dans cet article².

Les enquêtes conduites par le bureau du Premier ministre ont montré que, depuis une trentaine d'années, près de 90 % des ménages se situaient dans la classe moyenne. La comparaison des statistiques japonaises, américaines et françaises sur les revenus des 20 % des ménages les plus riches et les plus pauvres, pendant les deux périodes 1975-1986 et 1981-1993, montre

que ce sentiment s'est construit sur une base réelle de faibles disparités de revenus. Toutefois, des données plus récentes font ressortir un accroissement moyen des inégalités de revenus, notamment des salaires. Dans l'avenir, les probabilités de creusement de ce type d'inégalités sont élevées compte tenu des nouvelles lois, votées ou en projet, sur l'abaissement des taux d'imposition des tranches de revenus les plus élevés et des taux maximum de taxation sur les héritages. Les évolutions démographiques devraient également contribuer mécaniquement à l'augmentation des inégalités de revenus, celles-ci étant particulièrement marquées chez les plus de cinquante ans. De plus, les nouvelles pratiques d'emploi, salaire au mérite et négociations salariales au cas par cas, ainsi que la précarisation du travail qui se dessinent pour l'avenir, vont toutes dans le sens de l'accroissement des inégalités entre individus. Pourtant les citoyens ne semblent pas très réactifs et il est frappant de voir que nombre de débats politiques et académiques soulignent l'aspect peu incitatif de l'égalitarisme dans la phase actuelle de maturation de l'économie.

1. ÉVELYNE DOURILLE-FEER est Docteur en économie, Chargé de mission au Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales et Chargé de cours à l'Institut National des Langues et Civilisations Orientales (dourille@cepii.fr).

2. L'auteur remercie Daniel Pineye et Gérard Wild pour leurs conseils rédactionnels.

Mais, l'économie japonaise pourrait mettre en place de nouveaux équilibres égaux, sous la poussée des évolutions démographiques, sociales et technologiques. Une certaine redistribution des cartes du pouvoir économique entre hommes et femmes, jeunes et vieux, centre et région ainsi qu'entre employés, employeurs et actionnaires apparaît en filigrane depuis peu. Ainsi, le terrain de l'égalitarisme semble se déplacer en direction d'un nivel-

lement des différenciations hommes-femmes, d'un pouvoir accru des jeunes par rapport aux aînés, d'un recul du rôle de la capitale au profit des régions. Pendant toute la période transition vers ces nouveaux équilibres, la croissance économique risque d'être fragile et les inégalités sembleront l'emporter.

Classification *JEL* : D630 ; P100.

Faisant suite aux débats d'idées sur les causes de la crise des années quatre-vingt-dix, les discussions sur le devenir du capitalisme national se multiplient au Japon. Économistes, hommes politiques et industriels développent des opinions très diverses qui remettent en question les piliers du modèle capitaliste japonais de l'après-guerre, cristallisé autour des valeurs centrales de l'efficacité, de l'égalité et de la sécurité (Sakaiya, 1999).

Jusqu'à une époque récente, les « capitalismes » se sont différenciés par l'importance du rôle de régulation de l'État face au marché, la répartition des dépenses de consommation et d'investissements productifs, le choix des partenaires (*stakeholders*) privilégiés dans la « gouvernance » des firmes ainsi que par la structuration du système financier. Des options choisies, ont résulté des modes de gestion (préférence de profit à court-terme ou à long-terme) et des formes de société (individualisme ou groupisme) très dissemblables (ANNEXE 1).

Un nombre considérable d'études a cherché à débusquer les traits originaux du capitalisme japonais, responsables de la progression quasi « miraculeuse » de son économie pendant quatre décennies. Parmi ces études, celle de Douglas Kenrick, qui qualifie de « communisme compétitif » le capitalisme japonais, a bien mis en valeur l'alliance originale de l'esprit de compétition entre les entreprises et de l'esprit communautaire symbolisé par les objectifs de la planification économique. Ronald Dore (1983) a insisté sur la régulation étatique en soulignant que les Japonais, en dépit des dénégations officielles, « n'avaient pas réussi à croire » à la main invisible du marché d'Adam Smith. Ainsi, un des éléments clefs du modèle japonais aurait été la coopération institutionnelle (Orru, 1997). Par ailleurs, les applications microéconomiques du capitalisme anglo-saxon et du capitalisme japonais ont longtemps divergé en termes de pratiques de l'emploi, de perception du rôle social de l'entreprise ou de transactions entre firmes (Dore, 1993), ainsi qu'à ceux de la gestion financière (endettement ou autosuffisance) et des formes de structuration des groupes industriels (réseaux multi-sectoriels ou groupes à intégration verticale) (Tsuru, 1996).

Mais, à partir des années quatre-vingt-dix, et surtout de la deuxième moitié de la décennie, les travaux académiques se sont attachés à montrer les failles du modèle japonais qui ont conduit à l'essoufflement de la croissance (chute du taux de croissance annuel moyen du PIB de 4 % à 1 % entre les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix) et de la productivité du travail dans le secteur manufacturier

(augmentation de 3,5 % entre 1985 et 1989 et de 1,98 % entre 1990 et 1995). Ces travaux ont souligné la transformation du modèle de développement économique traditionnel sous l'impact de la déréglementation, notamment dans le domaine financier. Ainsi, le Japon traverse une grave crise institutionnelle qui affecte le rôle de l'État, notamment de la politique industrielle (Callon, 1995), l'organisation des firmes en réseaux – les « *keiretsu* », l'architecture du système financier opaque et archaïque (Guichard, 1999) et, également, le système politique trop centré sur un parti unique (Katz, 1998).

À tous les niveaux des options de politique économique ouvertes pour la restructuration du modèle, la question de l'égalitarisme s'est posée : maintien de la protection de l'État ou renforcement des lois du marché, entraide liée au système de « convoi » – soutien des entreprises les plus faibles par les plus fortes du groupe – ou concurrence accrue entre entreprises, système financier au service du développement industriel national ou système mondialement compétitif... Les orientations retenues auront toutes de lourdes implications économiques et sociales sur les ménages. C'est pourquoi, depuis environ deux ans, les débats publics, politiques ou académiques se focalisent sur la question de l'égalitarisme. La société japonaise est-elle toujours égalitaire ? L'égalitarisme est-il souhaitable ? Dans l'affirmative, en quels termes pourra-t-il exister dans l'avenir ? Telles sont les différentes questions que cet article tentera d'éclairer en les examinant sous l'angle des ménages.

L La montée des inégalités

Au cours des trente dernières années, les enquêtes conduites par le bureau du Premier ministre ont montré que près de 90 % des ménages se situaient dans la classe moyenne. La réputation d'égalitarisme est née de ce sentiment d'appartenance à une classe homogène. Mais sur quoi ce sentiment repose-t-il depuis si longtemps ? Est-ce sur le maintien de faibles disparités des revenus du travail et du patrimoine ? Est-ce sur la vigueur du marché du travail ? Est-ce un mythe ou une réalité ?

Des revenus déjà moins égalitaires

La comparaison des statistiques japonaises, américaines et françaises sur les revenus des 20 % des ménages les plus riches et les plus pauvres, pendant les deux périodes 1975-1986 et 1981-1993, fait ressortir deux éléments. D'une part, aussi bien pendant la première que la seconde période, les inégalités de revenus sont beaucoup plus faibles au Japon qu'aux États-Unis et en France. D'autre part, la situation japonaise est restée stable alors que les inégalités progressaient fortement aux États-Unis et se resserraient légèrement en France. Les données les plus récentes extraites de la base ONU, confirment un égalitarisme beaucoup plus marqué au Japon qu'en France au milieu des années quatre-vingt-dix, à travers les deux mesures du coefficient de Gini et des revenus classés par décile (TABLEAU 1).

Ainsi, le sentiment d'appartenance à une classe moyenne, beaucoup plus marqué au Japon qu'en France – respectivement, 90 % et 38 % des ménages s'y iden-

TABLEAU 1

Comparaisons internationales de disparités de revenus

	1975-1986	1981-1993	1993	Répartition des revenus en 1993 (en %)	
	(1)	(1)	(2)	10 % des ménages les plus pauvres	10 % des ménages les plus riches
Japon	4,3	4,3	0,249	4,8	21,7
France	7,7	7,5	0,327(3)	2,8	25,1*
États-Unis	7,5	8,9	ND	ND	ND

(1) : Le ratio est obtenu en divisant le revenu moyen des 20 % des ménages les plus riches par celui des 20 % les plus pauvres ;

(2) : Coefficient de Gini.

* 1995.

Source : (1) : PNUD (1990, 1993, 1997, 1998) ; (2) ONU/Wider-PNUD, *World Income Inequality Database*, Beta 3, novembre 1999.

tifiaient à la fin des années quatre-vingt-dix (Amosse, 2000) – ne reposerait pas seulement sur un mythe de nation homogène, il prendrait appui sur une base réelle.

Mais, bien que la distribution de revenus apparaisse moins inégalitaire, en termes relatifs, au Japon qu'aux États-Unis ou en France, on peut s'interroger sur l'évolution des disparités, dans l'absolu, pendant la crise des années quatre-vingt-dix. Il est possible que les écarts entre tranches d'âge et à l'intérieur d'une même tranche d'âge se soient creusés. Afin d'analyser ces évolutions, le coefficient de Gini a été appliqué aux revenus avant impôts ainsi qu'aux revenus disponibles sur la période 1985-1996, période marquée par la formation de bulles spéculatives boursières et immobilières entre 1987 et 1990 puis, par l'entrée dans la crise (récession de la fin 1991 à l'automne 1993) (TABLEAUX 2 et 3).

L'observation des données de revenus avant impôts met en évidence le creusement des inégalités moyennes entre 1985 et 1994. Les données par tranche d'âge font, également, ressortir l'accroissement des inégalités parmi les « moins de vingt ans » contrairement aux « 50-60 ans », chez lesquels l'éventail de revenus se resserre. Les revenus des « plus de soixante ans » offrent toujours le plus large spectre d'inégalités, mais celui-ci est resté stable depuis le milieu des années quatre-vingt (TABLEAU 2).

TABLEAU 2

Coefficient de Gini par tranche d'âge et par revenu au Japon

	Ensemble	Moins de 20 ans	30-40 ans	40-50 ans	50-60 ans	60-70 ans	70 ans et plus
1985	0,364	0,302	0,265	0,300	0,359	0,425	0,495
1986	0,378	0,318	0,269	0,309	0,358	0,434	0,497
1991	0,387	0,336	0,267	0,308	0,358	0,435	0,503
1994	0,395	0,338	0,266	0,310	0,356	0,438	0,501
1996	0,395	0,360	0,262	0,309	0,337	0,427	0,496

Source : Ministère de la Santé, *Comprehensive Survey of Living Conditions of the People on Health and Welfare*, 1998.

Ces résultats reflètent, principalement, deux phénomènes. Tout d'abord, les jeunes ont eu de plus en plus de difficultés à se faire embaucher, notamment les moins qualifiés. Ensuite, l'éventail des salaires des « 50-60 ans » s'est tassé sous l'effet de la concurrence existant au sein de cette classe d'âge très nombreuse.

Le même calcul, appliqué aux revenus disponibles, apporte quelques éléments de réflexion complémentaires. L'élévation du coefficient de Gini depuis le milieu des années quatre-vingt témoigne de l'augmentation continue des inégalités entre les ménages (TABLEAU 3). Toutefois, la fiscalité remplit en partie sa fonction de redistribution, puisque le coefficient calculé sur les revenus disponibles est, en moyenne, plus faible que celui obtenu à partir des revenus avant impôts pour toutes les années de référence et toutes les tranches d'âge étudiées.

TABLEAU 3

	Coefficient de Gini par tranche d'âge et par revenu disponible au Japon						
	Ensemble	Moins de 20 ans	30-40 ans	40-50 ans	50-60 ans	60-70 ans	70 ans et plus
1985	0,346	0,287	0,249	0,277	0,335	0,406	0,491
1988	0,364	0,296	0,262	0,296	0,345	0,416	0,472
1991	0,372	0,323	0,260	0,295	0,344	0,414	0,476
1994	0,382	0,329	0,261	0,296	0,344	0,420	0,476
1996	0,387	0,350	0,261	0,298	0,332	0,414	0,477

Source : Ministère de la Santé, *Comprehensive Survey of Living Conditions of the People on Health and Welfare*, 1998.

Dans la catégorie des ménages les plus âgés (70 ans et plus), la diminution de la disparité de revenus dans le temps témoigne d'un système d'imposition et de transferts plus efficaces. C'est, toutefois, au sein de cette catégorie de ménages que les disparités sont les plus marquées puisque le montant de la retraite, les possibilités d'embauches et le patrimoine accumulé reflètent, de façon plus accentuée que pour les autres tranches d'âge, le niveau de qualification, la trajectoire de carrière des individus ainsi que la fortune familiale. Par contre, au cours des dix dernières années, on note parmi la catégorie des « moins de vingt ans » une accentuation des disparités plus rapide que celle enregistrée pour les autres tranches d'âge. Le taux élevé de chômage des jeunes apparaît comme l'un des facteurs explicatifs.

Au sein des revenus des ménages, les salaires ont joué un rôle croissant, puisque la part de la population active salariée est passée de 72 % à 82 % entre 1980 et 1996. La comparaison des écarts entre les salaires maximum et minimum au Japon, en France et aux États-Unis fait ressortir le caractère très égalitaire du système nippon. En 1980, le ratio des 10 % de salaires les plus élevés sur les 10 % les plus faibles étaient de 2,5 au Japon, contre 3,2 en France et 3,8 aux États-Unis (Piketty, 1999). La situation s'est néanmoins dégradée sur l'Archipel au cours des années quatre-vingt, puisque ce ratio était passé à 2,8 en 1990, contre 4,5 aux États-Unis et 3,2 en France.

Même si des études récentes ont bien souligné la montée des inégalités durant les années quatre-vingt-dix (Ohtake 1999 ; Genda 1997), celles-ci ont été limitées

grâce à une série de facteurs. Tout d'abord, la fiscalité a été longtemps favorable à l'égalitarisme, avec de nombreux foyers exemptés d'impôts (12,7 % de travailleurs exemptés en 1996) et une taxation de 65 % pour les revenus les plus élevés contre 54 % (hors taxes d'habitation) en France, 43,5 % aux États-Unis et 40 % au Royaume-Uni (Ministry of Finance, 1999) (TABLEAU 4). Ensuite, jusqu'à une période très récente, les titres n'ont contribué qu'à une faible part du patrimoine financier des ménages, alors que les dépôts étaient majoritaires. Cette structure a favorisé des rapports de patrimoines très homogènes. Enfin, le très faible taux de chômage, moins de 3,5 % de chômage du milieu des années cinquante à 1997, a permis un accroissement rapide du niveau de vie, notamment grâce aux négociations syndicales de printemps dont l'efficacité était renforcée par un fort taux de syndicalisation et un faible taux de chômage.

TABLEAU 4

Comparaison internationale de taux d'imposition sur le revenu des particuliers en 1997		
	En %	
	Taux le plus faible	Taux le plus élevé
Japon	10,0 + (5,0)*	50,0 + (15,0)
Allemagne	23,9	53,0
France	10,5	54,0
États-Unis	15,0 + (4,0)	36,6 + (6,85)
Royaume-Uni	10,0	40,0

* Entre parenthèses : Taxes d'habitation.

Source : *International Comparison of Income Tax Rate*, 1999, ministère des Finances, Tokyo.

Toutefois, dans l'avenir, les probabilités de creusement des inégalités de revenus sont extrêmement élevées. Les évolutions démographiques et les retombées des déréglementations vont y concourir.

Un marché du travail et des pratiques d'emploi en mutation

Les évolutions démographiques ont déjà commencé à modifier la structure de population. Par exemple, la tranche d'âge des « 30-40 ans » est tombée de 17 % en 1980 à 13,7 % en 1990, puis à 12,7 % en 1995, alors que celles des « 60-70 ans » et des « 70 ans et plus » augmentaient. Mais dans les années à venir, ces tendances vont s'accroître. Les « 30-40 ans » ne pèseront plus que 11,2 % en 2020, alors que les « 60 ans et plus » représenteront 31,3 % de la population en 2020 (ONU, 1996). Ce phénomène aura d'importantes retombées économiques, en influant sur les équilibres salariaux entre les tranches d'âge et en contribuant au changement des pratiques d'emploi. Le profil du marché du travail, qui se dessine au XXI^e siècle, sera donc bien différent de celui de la seconde moitié du XX^e.

La baisse brutale des naissances, 1,6 million en 1957 contre 2,7 millions par an pendant le « *baby-boom* » de 1947-1949, a prélué au déclin futur de la popu-

lation. La rapidité de l'effondrement de l'indice de fécondité japonais, passé de 4,32 à 2,04 pendant ces huit années (1949-1957) a, par ailleurs, constitué un fait unique dans l'histoire des grands pays industrialisés. Ce phénomène explique pourquoi il ne devrait plus y avoir de compétition aussi marquée, après 2015, au sein d'une classe d'âge spécifique – comme celle des « baby boomer » –, puisque la seconde vague de naissances (enfants des « baby-boomers » nés entre 1971 et 1980) a été beaucoup plus restreinte et que le taux de fécondité a continué de s'effondrer pour atteindre 1,38 enfant en 1998.

La concurrence des « 30-40 ans » et celle des « 40-50 ans » durant les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, exacerbée par l'élévation rapide du niveau d'éducation moyen des travailleurs masculins³, a provoqué des pressions salariales à la baisse. Mais, l'affaiblissement de ce type de concurrence dans l'avenir pourrait se traduire par une poussée des disparités salariales. D'une part, la carence de jeunes qualifiés dans les technologies de pointe poussera leurs salaires à la hausse et, d'autre part, la faible demande de travailleurs non-qualifiés jouera négativement sur leurs rémunérations (Genda, 1999). Les changements démographiques auront également une influence déterminante sur les bouleversements des pratiques d'emplois.

Au cours de la décennie quatre-vingt-dix, la faible croissance économique a laminé les marges de profit des entreprises et les a contraintes à remettre en question leurs pratiques d'emploi. Les entreprises ont, par ailleurs, enregistré une augmentation sensible de l'âge moyen de leurs travailleurs, liée aux fortes embauches des années soixante-dix et quatre-vingt ainsi qu'au blocage de l'embauche des jeunes à partir de 1992. Cette situation conjoncturelle a de fortes probabilités de devenir structurelle, compte tenu des tendances démographiques lourdes.

La remise en question de la pratique du salaire à l'ancienneté, liée à l'emploi à vie s'est répandue. Ainsi, entre 1990 et 1999, la proportion des entreprises appliquant le système d'emploi à vie est tombée de 27,1 % à 9,9 % (ministère du Travail, 1999a). Ce système est, néanmoins, encore en vigueur dans près d'un quart des entreprises de plus de 5 000 employés. Pour l'avenir, le déclin rapide du système d'emploi à vie est encore incertain puisque, près de 40 % des entreprises le pratiquant déclaraient, en 1999, hésiter entre son maintien et son abandon. La régression de la pratique du « tout salaire à l'ancienneté » paraît, quant à elle, inéluctable. La proportion des firmes considérant le salaire à l'ancienneté comme partie intégrante du système de gestion future de leur main-d'œuvre est tombée de 11 % en 1993 à 2 % en 1999 et près d'une entreprise sur deux estime qu'elle appliquera le « salaire au mérite » dans l'avenir. Cette progression de l'instabilité, aussi bien en terme de durée du travail dans l'entreprise que de trajectoire salariale, introduira de plus grandes inégalités entre travailleurs, notamment pour la main-d'œuvre la plus âgée, jusqu'alors grande bénéficiaire des pratiques d'emploi traditionnelles. Les ménages japonais semblent, toutefois, s'adapter progressivement à ces bouleversements puisqu'ils sont de plus en plus nombreux à plébisciter le système de « salaire au mérite » (52,4 % en 1978 et 63 % en 1995 [EPA, 1999]).

Les sources d'accroissement futur des inégalités, découlant des problèmes démographiques, sont donc nombreuses mais, d'ors et déjà, des études ont montré

3. Le taux d'entrée des garçons dans les universités a doublé entre 1965 et 1996.

qu'une part de l'augmentation des disparités de revenus enregistrée au cours des années quatre-vingt-dix y serait liée. En effet, la classe d'âge qui présente les plus faibles disparités, les « 30-40 ans », diminue et celles aux inégalités les plus fortes (les « 60-70 ans » et les « 70 ans et plus ») augmentent dans la population totale.

Indépendamment de l'évolution démographique, un autre pilier du système traditionnel d'emploi a été attaqué. Il s'agit des pratiques de négociations syndicales. Ce bouleversement influencera aussi les revenus des salariés.

Les syndicats d'entreprises ont été particulièrement actifs pour contraindre les directions, lors des négociations de printemps (*shunto*), à aligner les augmentations salariales sur les firmes en pointe dans les secteurs à forte demande. Durant les années soixante-dix, par exemple, *Nippon Steel* a souvent servi d'étalon aux augmentations salariales du secteur manufacturier. Par la suite, ce sont les entreprises phares du secteur d'appartenance qui ont servi de référence. Toutefois, le rôle des syndicats s'est affaibli depuis le milieu des années soixante-dix ainsi qu'en attestent une représentativité en baisse constante et l'obtention d'augmentations de salaires toujours plus faibles, liée également au contexte économique difficile des années quatre-vingt-dix (ANNEXE 2). D'après une étude de Tsuyoshi Tsuru (1994), cette désaffection syndicale proviendrait beaucoup plus du désintérêt des travailleurs pour le syndicalisme que des changements intervenus dans les structures industrielles.

L'évolution actuelle des négociations salariales va dans le sens de la décentralisation et de l'individualisation. Les augmentations suivront le profil de rentabilité de la firme et les performances des travailleurs et, également, la situation du marché du travail. L'augmentation rapide du chômage, doublement du taux de chômage entre 1991 et 1998, a même conduit récemment l'organisation patronale *Nikkeiren* à prôner le partage du travail en acceptant des baisses de salaire⁴.

Derrière le taux de chômage actuel, encore faible au regard de celui des pays européens – 4,1 % en 1998 –, se cache la montée sensible de la précarité (augmentation du temps partiel, diminution du nombre de travailleurs permanents et allongement des périodes de chômage). Ainsi, entre 1990 et 1998, la part des travailleurs masculins à temps partiel a peu varié au sein de l'OCDE. Elle est passée de 6 % à 7 % alors que, au Japon, elle a bondi de 9,5 % à 12,9 %. Par ailleurs, l'enquête 1999 de la *Management and Coordination Agency* révèle que près d'un quart des chômeurs étaient des chômeurs de longue durée (plus de douze mois). Les classes d'âge les plus touchées en terme de taux de chômage sont les jeunes (15-24 ans : 9,1 % et 25-34 ans : 5,5 %) et les travailleurs âgés (55-64 ans : 5,4 %). En terme de revenus, ce sont les « 50-59 ans » qui paient le plus lourd tribut, puisque leurs revenus sont amputés de près d'un quart lorsqu'ils retrouvent du travail, alors que ceux des « moins de 29 ans » ne baissent que d'environ 9 % (ministère du Travail, 1999b). Les restructurations en cours risquent de faire grimper plus encore le taux de chômage, jusqu'à ce que le relais des nouveaux secteurs et la contraction accélérée de la population active contribuent à inverser la tendance. Compte tenu de la part des revenus du travail dans le revenu total des ménages, ce facteur contribuera à renforcer les inégalités.

4. *Japan Times*, « Employers Call for Shake Up by Sharing Jobs, Cutting Wages », 12 janvier 2000.

Les nouvelles pratiques d'emploi, salaire au mérite et négociations salariales au cas par cas, ainsi que la précarisation du travail qui se dessinent pour l'avenir, vont toutes dans le sens de l'accroissement des inégalités entre individus. Les revenus du travail pourront fortement fluctuer au gré de la demande par catégorie de spécialisation. Mais, les revenus du travail n'occupent qu'une part du revenu total des ménages. Dans celui-ci, les revenus du patrimoine pourraient jouer un rôle plus important dans le futur.

Les nouvelles possibilités d'accroissement du patrimoine

Depuis le pic de la bulle spéculative boursière (fin 1989) et immobilière (pic du prix des terrains en 1991), le patrimoine des ménages a eu tendance à se contracter, notamment à cause de la baisse du prix des biens immobiliers (TABLEAU 5).

TABLEAU 5

	Structure du patrimoine des ménages japonais							En %
	Total	Total (hors résidence secondaire et terrain)	Actifs financiers	Biens mobiliers (résidence principale)			Biens de consommation durables	
				Maison + terrain	Maison	Terrain		
1994	100	82,5	15,8	62,4	9,8	52,6	4,3	
Évolution 1989/1994	-	- 4,1	+ 24,5	- 10,7	+ 25,0	- 15,2	+ 23,3	

Source : Statistics Bureau, Management and Coordination Agency.

Les biens immobiliers constituaient la majeure partie du patrimoine des ménages pendant la première moitié des années quatre-vingt-dix. Les actifs financiers ne représentaient que 16 % des actifs des ménages, mais leur poids relatif était déjà en forte augmentation, + 25 % entre 1989 et 1994, avant même l'accélération de la libéralisation financière, liée au « big bang » lancé fin 1996.

En 1998, la structure des actifs financiers des ménages japonais était, encore, dominée par le poids des dépôts comparativement à celle des ménages américains (55,2 % contre 11,1 %) et les titres y occupaient une place très modeste (7,2 % contre 42,9 %). La part de l'épargne accumulée sous forme d'assurances et de pensions était relativement similaire, 27,8 % contre 31,5 % (Furukawa, 1999). La prudence des ménages japonais face aux placements en bourse s'explique par la chute des cours de la bourse de Tokyo, passée d'un pic de 39 000 yen fin 1989 à une moyenne d'environ 15 000 yen en 1998.

Mais dans le contexte actuel de taux d'intérêt proches de zéro servis sur les dépôts et de baisse des taux garantis par les assurances-vie, les ménages vont diversifier progressivement leurs actifs. Ils passeront d'une situation de relative uniformité de placements à une situation de diversification, propice à générer des

creusements d'écart patrimonial entre les ménages. De plus, les mesures de politique fiscale les plus récentes vont dans le même sens.

À la fin des années quatre-vingt-dix, le gouvernement a décidé de changer le cap de sa politique fiscale, en lançant des réflexions sur la réforme de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les successions. Jusqu'alors, la fiscalité japonaise était très pénalisante pour les hauts revenus. Une réforme de la fiscalité, appliquée dès 1999, a porté le taux maximum d'imposition de 65 % à 50 %, alors que le taux minimum était maintenu à 15 %. L'élargissement de la base d'imposition est à l'étude. Ainsi, par le jeu de la ponction des faibles revenus et de la réduction des prélèvements sur les plus hauts revenus, l'impôt va progressivement perdre son rôle d'amortisseur des inégalités.

L'impôt sur les successions a, jusqu'à présent, prévenu une concentration trop rapide des fortunes, puisqu'il atteignait jusqu'à 75 % du montant total de la succession pour la tranche la plus haute. Même si cet impôt ne s'appliquait qu'à environ 5 à 6 % des cas de succession, il jouait un rôle important en terme d'égalisation des patrimoines. Mais, dans un proche avenir, le taux maximum devrait être abaissé à 50 % (Strom, 2000). En dépit d'un désir d'égalitarisme toujours profond, souligné par l'enquête 1998 de l'Institut Dentsu, les citoyens japonais ont fort peu réagi lors de l'annonce de ces aménagements fiscaux. Pensez-ils que la montée des inégalités est inéluctable, peut-être même souhaitable à certains égards ? Le débat académique et politique a véhiculé cette opinion à maintes reprises.

L'égalitarisme remis en question

Selon les travaux de Corrado Molteni (1997), trois courants d'opinion majeurs structurent les débats sur les facteurs explicatifs de la crise japonaise : celui des « réformateurs néolibéraux », celui des « conservateurs » et, enfin, celui des « entrepreneurs pragmatiques ».

Les « réformateurs néolibéraux » prônent un changement radical du modèle socio-économique, car ce dernier bloquerait structurellement les forces vives et créatrices, aptes à redynamiser l'économie japonaise. Dans le discours de ce courant, la remise en cause des différents équilibres égalitaires revient en leitmotiv. Ainsi, Iwao Nakatani explique que l'égalitarisme japonais, très utile dans un contexte de rattrapage, annihile aujourd'hui la créativité et les possibilités de gains de productivité qui pourraient venir de l'initiative individuelle. Il faudrait donc se détacher de ce principe et, également, aménager des systèmes de gestion humaine et financière propices à l'innovation au sein des firmes. Taiichi Sakaiya, directeur de l'Agence de Planification Économique, également avocat convaincu de ce courant, insiste sur l'importance de créer une société compétitive en bouleversant les priorités sociales. Pour lui, la société japonaise de l'après-guerre s'est construite autour d'un consensus d'égalité de résultats pour tous. Mais dans une société plus concurrentielle, c'est la notion d'égalité des chances qui fera partie intégrante de la justice sociale (Sakaiya, 1999)⁵. Le concept d'égalité est donc en pleine évolution. Dans le courant « conservateur », ayant pour chef de file l'ancien ministre des Finances Eisuke Sakakibara, on souhaite garder les valeurs

5. <http://www.epa.go.jp/99/b/19990903b-daijinkoen-e.html>.

fondamentales du modèle comme la fonction régulatrice de l'État, l'attachement au capital humain et, donc, à la philosophie de l'emploi à vie ou l'harmonie liée à la société consensuelle et à l'égalité. Pour les tenants de ce courant, l'introduction du modèle anglo-saxon est vouée à l'échec. Enfin, pour les « entrepreneurs pragmatiques », fortement représentés au sein du patronat japonais, le *keidanren*, l'adaptation du modèle japonais au nouvel environnement doit se faire au cas par cas, en préservant les aspects efficaces.

Pour certains analystes, les jeux sont déjà faits car, en alignant les règles de gestion financière sur celles des anglo-saxons, à savoir la rémunération prioritaire des actionnaires parmi les différents acteurs économiques de l'entreprise, le Japon est désormais contraint de laisser jouer librement les lois du marché et de rejoindre le camp anglo-saxon de la compétitivité individuelle (Turner, 2000). Dans ces conditions, l'économie japonaise deviendra aussi inégalitaire que l'économie américaine. Pour Toshiaki Tachibanaki, les inégalités seraient déjà plus marquées au Japon qu'aux États-Unis. Selon d'autres analystes (Dourille-Feer, 1998), les options sont encore ouvertes pour recomposer un nouveau modèle.

Ainsi, l'économie japonaise pourrait mettre en place, sous la poussée des évolutions démographiques, sociales et technologiques, de nouveaux équilibres qui devraient contribuer à instaurer une plus grande égalité des chances entre les citoyens.

D e nouveaux équilibres égalitaires ?

De l'égalité des résultats, imposée depuis la période de l'entre-deux-guerres, à l'égalité des chances du troisième millénaire, la société japonaise cherche à mettre en place de nouveaux équilibres, adaptés au contexte de mondialisation et d'évolutions techniques. Les mouvements les plus récents laissent entrevoir une certaine redistribution des cartes du pouvoir économique entre hommes et femmes, jeunes et vieux, centre et région ainsi qu'entre employés, employeurs et actionnaires.

De vraies carrières pour les femmes

Alors que les grands pays industrialisés ont mis soixante à quatre-vingt ans pour opérer leur transition démographique, c'est-à-dire passer des hauts niveaux de fécondité traditionnelle aux faibles niveaux modernes, ce phénomène s'est produit en une dizaine d'années au Japon (Agence Financière pour l'Asie, 1996). Les projections démographiques du ministère de la Santé font état d'une population japonaise qui diminuerait presque de moitié à l'horizon 2100, avec un pic de 127,78 millions d'habitants en 2007 (National Institute of Population and Social Security, 1999) et seulement 67 millions en 2100, si le taux de fécondité se maintenait au niveau actuel.

Les conséquences sur la population active sont déjà sensibles puisque celle-ci a commencé à se contracter en 1999. Un déficit d'environ 2 millions de personnes est projeté à l'horizon de 2020. Étant donné que le gouvernement a, pour le moment, repoussé toute politique active d'immigration, une des solutions pour palier le manque de main-d'œuvre consistera à promouvoir l'emploi féminin.

Depuis la deuxième moitié des années quatre-vingt, les politiques et les pouvoirs publics ont préparé le terrain. En premier lieu, la « loi sur l'égalité des chances des femmes et des hommes devant l'emploi », appliquée à partir de 1986, a permis aux femmes d'accéder aux mêmes fonctions que les hommes. Le livre blanc 1999 du ministère de la Santé s'est penché sur le problème de la carrière des femmes qui est pénalisée par leur retrait provisoire du marché du travail pendant la période où elles se consacrent à l'éducation des enfants. Une nouvelle loi, la « loi sur l'égalité des sexes dans la société », votée le 15 juin 1999, est venue compléter celle de 1986. Elle devrait contraindre, non seulement l'administration et les entreprises publiques, mais aussi les entreprises privées, à appliquer plus d'égalité de traitement entre les femmes et les hommes. Mais les mentalités évoluent lentement.

En 1997, les femmes constituaient 40,7 % de la main-d'œuvre totale, pourcentage légèrement inférieur à celui enregistré deux ans auparavant aux États-Unis (45 %) et en France (44 %). Leur place à des postes de haute responsabilité était équivalente à celle des femmes françaises mais, faible au regard de celle des femmes américaines (sur la période 1992-1996, elles occupaient, respectivement, 9 %, 9 % et 43 % des fonctions de direction). Des statistiques plus récentes montraient que, sur l'Archipel, l'inégalité du traitement hommes/femmes était encore flagrante (TABLEAU 6).

TABLEAU 6

Situation de l'emploi des femmes au Japon en 1999*

Proportion de « Bucho », (general manager), directeur	7,1 % (19,3 % dans les entreprises de + de 5 000 personnes)
Proportion de « Kacho », (manager), chef de service	20,1 %
Proportion de « Kakaricho », (Assistant Manager), cadre supérieur	39,6 %

* Enquête conduite en janvier 1999, échantillon 6 055 entreprises.

Source : *Survey on Worker's Employment Management*, ministère du travail, Tokyo, août 1999.

À partir de 1969, le nombre d'élèves de sexe féminin a dépassé celui des élèves de sexe masculin dans le secondaire (« high schools »). Ce fut également le cas à l'Université – cycle court et cycle long confondus – dès 1989, avec une forte proportion de femmes dans les cycles courts en début de période. À partir des années quatre-vingt-dix, la progression de la part des femmes dans les cycles longs universitaires (4 ans, équivalent maîtrise) a été tout à fait remarquable. Si l'on adjoint à ce niveau de qualification des femmes, égal ou supérieur à celui des hommes, leur désir grandissant de se réaliser dans une vie active et le spectre de la pénurie de main-d'œuvre à moyen terme, les conditions semblent remplies pour que les statuts professionnels des hommes et des femmes s'égalisent au XXI^e siècle.

Il est vrai que le pourcentage de femmes salariées à temps partiel a augmenté entre 1983 et 1998 et que le pourcentage de travailleurs temporaires est exceptionnellement élevé chez les femmes (15,7 % de femmes contre 4,3 % d'hommes en 1997). Il est, également, vrai que le salaire moyen des salariées japonaises

n'atteignait que 63,1 % de celui des hommes en 1997 contre 75,5 % aux États-Unis et 80,8 % en France.

Mais, bien que les progrès soient lents et qu'on ait même enregistré certains reculs – en 1995, la proportion de femmes « directeur » (*Bucho*) et « chef de service » (*Kakaricho*) était plus élevée qu'actuellement – ils semblent désormais irréversibles. Ainsi, la situation professionnelle des femmes a déjà subi deux transformations profondes depuis les années soixante. D'une part, un basculement s'est opéré de l'emploi familial (secteur de l'agriculture et du commerce) vers l'emploi salarié. D'autre part, un nombre croissant de femmes mariées se sont mises à travailler. En 1960, 62 % de la main-d'œuvre féminine n'avait jamais été mariée mais, en 1987, moins d'un quart était célibataire. De plus, dans les années à venir, les nouvelles pratiques du monde du travail devraient moins pénaliser les femmes. En effet, la progression du système de rémunération au mérite, la moins grande importance accordée à l'ancienneté, ainsi que la pratique de plus en plus courante de changement d'emploi et de stages de reconversion professionnelle, sont favorables à l'emploi féminin dans la mesure où les jeunes femmes décident souvent d'interrompre quelques années leur activité professionnelle pour se consacrer à leurs enfants.

On peut objecter que les obstacles culturels s'opposant à l'égalité des chances pour les carrières des hommes et des femmes sont encore nombreux. On peut, également, souligner que la loi de 1997 ne prévoit pas de sanctions contre les employeurs récalcitrants. Mais, les mesures d'aide aux mères de famille prises sous la forme de mise en place de crèches, d'horaires plus flexibles et de congés parentaux vont dans le bon sens. Peu à peu, les possibilités offertes aux femmes de faire carrière, tout en menant de front une vie familiale, pourront devenir une réalité et se traduire, à terme, par une stabilisation de la chute des naissances, voire une remontée du taux de fécondité dès lors qu'il n'y aura plus à opérer de choix quasiment exclusif entre carrière et maternité. Ce phénomène d'accroissement du taux de fécondité a, d'ailleurs, été observé dans certains pays scandinaves ayant pris des mesures de promotion de l'emploi féminin.

Outre les mesures administratives et les mesures appliquées au niveau des entreprises, les nouveaux modes de communication, notamment Internet, pourraient contribuer à débloquer des carrières pour les femmes, renforcer le pouvoir des jeunes et réduire les différences d'opportunités d'emploi et de niveau de vie séparant la région de Tokyo des autres régions.

Les bouleversements d'équilibres de pouvoirs liés à internet

L'intérêt des ménages japonais pour internet a vraiment démarré en 1998. Par rapport aux États-Unis, plusieurs années de retard ont donc été accumulées dans la mise en place de cette nouvelle technologie. De nombreuses raisons expliquent la lenteur de pénétration d'internet au Japon. On peut citer certains éléments négatifs comme le coût élevé des communications, le nombre restreint de sites en langue japonaise et le faible attrait des Japonais pour l'informatique. Mais, l'excellence du maillage des réseaux de distribution peut également avoir freiné le développement d'internet. Pourquoi acheter en ligne quand on dispose de supérettes à pratiquement tous les carrefours ?

Récemment, les Japonais – ménages et hommes d'affaires – doutaient beaucoup plus de l'utilité d'internet que les Américains ou, même, que les Français, ainsi que l'a bien mis en valeur l'enquête du Dentsu Institute for Human Studies⁶ (TABLEAU 7).

TABLEAU 7

Résultats d'enquêtes sur l'utilité d'internet	En %		
	Tokyo	New York/ Los Angeles	Paris
Internet pourrait faciliter la vie quotidienne	25,6	41,8	26,6
Internet permettra d'accroître son volume d'affaires	21,7	62,8	50,3

Source : Dentsu Institute For Human Studies (1998).

C'est pourquoi, en 1998, on comptait environ trois fois moins « d'internautes » qu'aux États-Unis (108,8 personnes connectées sur 1 000 contre 308,9). Au sein des entreprises, seuls 15 % des cadres utilisaient internet alors que c'était le cas de 64 % aux États-Unis et 36 % en Allemagne. Les entreprises demeurent encore relativement réticentes face aux technologies de l'information. En 1999, l'investissement dans ce secteur ne représentait que 19,7 % de l'investissement total alors qu'un taux de 39,5 % était enregistré dans les entreprises américaines (PEE et Agence Financière pour l'Asie, 2000).

Toutefois, les connections internet progressent très vite, notamment grâce aux téléphones mobiles, si bien que d'après une enquête conduite par NTT, le taux de pénétration d'internet pourrait atteindre 87 % au Japon en 2003 contre seulement 60 % aux États-Unis.

Longtemps, la domination des hommes « internautes » a été écrasante (75 %) mais, cette situation devrait évoluer puisque, parmi les nouveaux utilisateurs, hommes et femmes sont à part égale. La progression du nombre d'utilisatrices est fulgurante puisque, en 1995, elles n'étaient que 5 % à se servir d'internet. Cette nouvelle tendance pourrait avoir deux types d'implications pour les femmes. D'une part, elles vont progressivement déplacer les achats effectués par correspondance (60 % des femmes recourent à cette forme d'achat contre 30 % des hommes) vers les achats en ligne. D'autre part, la maîtrise de l'outil internet leur donnera des possibilités de créer leur petite entreprise à l'égal des hommes, sans avoir à pâtir des structures hiérarchiques très masculines des entreprises classiques.

Par ailleurs, si les sites internet étaient suffisamment attractifs, ils pourraient stimuler la consommation. Déjà, en 1999, le montant du commerce électronique « *Business to Consumer* » a quadruplé par rapport à l'année précédente pour atteindre 3,2 milliards de dollars. On estime qu'il pourrait s'élever à 64 milliards de dollars en 2004, soit 2 % de la demande. Plus important sera le commerce

6. <http://www.ddhis.co.jp/research/value98/english/>.

entre professionnels « *Business to Business* ». Il est prévu que son montant sera de 651 milliards de dollars en 2003⁷. Autre retombée, le développement d'internet dope la vente d'ordinateurs. Seulement un quart des ménages était équipé d'ordinateurs en 1998 ; un an plus tard, un tiers était dans ce cas.

De ces gisements de consommation potentielle, les jeunes pourraient tirer directement profit en lançant de petites « *start-ups* », car les « 20-30 ans » constituent près de 40 % des internautes. Ce mouvement, joint à la pénurie de cette classe d'âge et à la diffusion de la pratique du salaire au mérite, pourrait contribuer à faire accéder de nombreux jeunes au pouvoir économique dont ils étaient privés dans le contexte confucéen de la société japonaise qui prônait le respect des aînés et favorisait les pratiques de salaire à l'ancienneté. À la fin des années quatre-vingt-dix, le salaire moyen des hommes de « 20-24 ans » dans le secteur manufacturier n'équivalait qu'à un tiers environ de celui des « 50-54 ans » (ministère du Travail, 1999c).

L'utilisation d'internet pourrait également avoir d'importantes retombées sur les régions. En dépit d'une vision souvent monolithique de l'Archipel, ses disparités existent d'une région à l'autre, tant au niveau de l'activité économique (taux de chômage variant entre 2,7 % et 10,3 % pour les préfectures de Yamagata et d'Okinawa en 1995) que des montants des dépenses de consommation mensuelles (en prenant la région de Tokyo pour référence 100 en 1998, Okinawa n'obtenait qu'un indice de 62 et le Tohoku de 85). Concernant la détention d'actifs, les deux régions japonaises détenant le plus fort et le plus faible montants d'actifs sont, respectivement, le Kanto (région de Tokyo) et Hokkaido ; les actifs des ménages de Hokkaido n'atteignant que 39,5 % de ceux de Tokyo. Mais, avec la progression de la nouvelle économie, notamment dans le secteur des technologies de l'information, le désenclavement des régions est possible. Ainsi, des structures d'accueil pour les « *start-ups* » sont ouvertes un peu partout. D'après une étude du PEE et de l'Agence financière pour l'Asie : « Les sites se sont [...] développés dans tout le pays, d'Hokkaido au Kyushu. La nouvelle économie japonaise prend aussi des tonalités d'économie de région ».

Le niveau élevé d'éducation (en 1995, 94 % des enfants avaient atteint le niveau du secondaire au Japon contre 79 % aux États-Unis), le haut niveau de vie moyen des ménages ainsi que la volonté politique du gouvernement de connecter tous les ménages de l'Archipel (EPA, 1999b), permettent d'utiliser internet comme un outil favorable au nivellement des disparités entre les individus et entre les régions (accès égal à l'information et au choix d'une grande variété de produits, possibilité de lancer une entreprise ou de faire connaître ses produits...). Il n'en reste pas moins vrai que d'importants progrès doivent, encore, être réalisés dans le domaine des services d'accès à internet pour que ce mode de communication soit bon marché, rapide et convivial.

Pour pousser les individus à se lancer dans la création d'entreprises dans les secteurs de la nouvelle économie, le gouvernement a cherché à aménager le terrain législatif de façon à ce que celles-ci puissent attirer de brillants éléments, notamment en autorisant la distribution de *stock-options*. La généralisation de cette pratique pourrait modifier la balance du pouvoir entre la direction et les salariés.

7. Andersen Consulting.

La gouvernance des « salariés »

Dans la plupart des grands pays industrialisés, les managers ont tenu les rennes du pouvoir dans l'entreprise des années cinquante aux années quatre-vingt, pour être progressivement soumis aux pressions des actionnaires. Le Japon n'y a pas fait exception, mais le pouvoir de prise de décision stratégique des managers s'est prolongé beaucoup plus longtemps qu'ailleurs, en fait jusqu'à la fin des années quatre-vingt-dix, à cause de dérèglementations tardives. Les réglementations en place ont façonné une structure particulière de l'actionnariat (Yoshimori, 1998).

La faible motivation des actionnaires pour intervenir dans la politique menée par l'entreprise s'explique par la structure de l'actionnariat au Japon, dominée jusqu'à présent par les investisseurs institutionnels nationaux ainsi que par des entreprises membres du groupe ou des sociétés d'assurances, visant, les uns comme les autres, la stabilité à long terme plus que la rentabilité. En 1992, ces deux types d'actionnaires représentaient 70 % des actionnaires au Japon contre 29 % aux États-Unis (Porter, 1992).

Une étude de l'Association des cadres dirigeants (la *Keizaidoyukai*), conduite en 1996, a mis en évidence le pouvoir considérable des présidents de société qui cumulent les fonctions de décision sur l'évolution de la culture d'entreprise (68,9 %), les politiques de restructuration (62,1 %) et qui, dans plus de la moitié des cas, fixent le niveau de dividendes et de salaires ou le lancement de nouvelles stratégies (Yamakawa, 1999). Mais, surtout, dans près de trois quart des entreprises sondées, ils évaluent leurs administrateurs.

Ce pouvoir très étendu des présidents de société devrait être remis en question par le nouveau régime de croissance patrimonial qui se met en place au Japon, après s'être développé aux États-Unis, puis en Europe. D'après Michel Aglietta, les caractéristiques de ce régime sont « l'extension de l'actionnariat salarié, l'importance des investisseurs institutionnels dans la gouvernance des entreprises, le rôle des marchés financiers dans les ajustements macroéconomiques » (Aglietta, 1998).

Ainsi, les investisseurs institutionnels – japonais ou étrangers – à l'affût de profits à court terme pourraient devenir majoritaires sur l'Archipel dans les années qui viennent. Les décisions stratégiques échapperaient alors aux présidents ou à la direction des firmes. La survie de certaines entreprises saines pourrait, même, être remise en question pour des raisons de profits financiers rapides. Face à cette menace, l'actionnariat apparaît comme l'un des recours possible des salariés pour mieux contrôler l'avenir de leur entreprise.

Depuis plusieurs années, l'idée de distribuer des *stock-options* est à l'étude dans les organisations patronales. Elle est séduisante à plus d'un titre. Tout d'abord, la distribution d'options permet à la direction de maintenir un certain contrôle financier interne de la firme, tout en ayant la possibilité de faire pression sur les actionnaires salariés. Ensuite, elle permet de motiver les salariés et de récompenser les plus dynamiques. Enfin, elle soulage – à court terme – la trésorerie des entreprises en limitant les augmentations de salaires. Le patronat s'interroge sur le problème de la diffusion des *stock-options* qui seraient distribuées non seulement pour les plus hauts dirigeants, mais également aux cadres de l'entreprise. Ainsi, l'entreprise Komatsu a inclus les cadres non-exécutifs dans la liste

des heureux bénéficiaires de *stock-options*. Certaines firmes envisagent, également, d'élargir les options à certains prestataires de service externalisés (avocats, services comptables...).

Mais que gagneront les salariés à recevoir ces options ? À première vue, un meilleur équilibre de pouvoirs « direction » « salariés » semble possible. Mais, une analyse plus profonde montre que de nombreuses conditions doivent être remplies pour que cet équilibre se réalise. Tout d'abord, les *stock-options* devraient être très largement distribuées au sein du personnel ; ensuite, pour ne pas pénaliser les plus bas salaires, il faudrait que les actions des sociétés s'apprécient tendanciellement sur le long terme ; enfin, il faudrait un régime fiscal très bien étudié pour lisser le plus possible les inégalités. Si les entreprises japonaises parvenaient à mettre au point un système permettant de stabiliser ces conditions, alors les écarts de revenus entre les salariés japonais se creuseraient moins qu'entre les cadres dirigeants et les autres salariés dans un certain nombre d'entreprises occidentales distribuant les *stocks-options* et ils pourraient même faire entendre leur voix plus qu'aujourd'hui dans certaines décisions stratégiques.

Conclusion

Le bouleversement du modèle de capitalisme, qui a commencé s'esquisser au Japon à partir des réformes financières des années quatre-vingt et s'est intensifié parallèlement aux dérèglementations de la décennie quatre-vingt-dix, se traduit par une modification profonde du concept d'égalité. Le nouveau concept qui va exalter l'individu sera porteur de moins de nivellement que par le passé puisque « l'égalité des chances » prônée aujourd'hui n'exclut pas l'introduction de fortes différenciations liées à la performance de chacun. L'impératif d'adaptation à l'environnement qui précipite les fusions entre groupes rivaux d'hier, disloque les réseaux sous-traitants/donneurs d'ordre, remet en question la gestion consensuelle du groupe, la spécialisation du rôle des hommes et des femmes ainsi que les rapports de loyauté à l'entreprise... rappelle à certains égards la révolution de Meiji par l'ampleur des changements en cours. La redistribution des cartes devrait conduire à une société aux équilibres égalitaires différents de ceux qui avaient été instaurés, notamment après la seconde guerre mondiale. Selon que l'un des courants de pensée actuels, « réformateurs néolibéraux », « conservateurs » ou « entrepreneurs pragmatiques », dominera la vie économique, le contenu des réformes adoptées et la rapidité d'application des mesures de dérèglementation en seront fortement affectés. La notion d'égalité entre individus pourra, également, perdre de sa substance ou être préservée, tout en changeant de forme pour s'adapter au nouveau contexte de la mondialisation, technologique et économique. Le terrain de l'égalitarisme va se déplacer en direction d'un nivellement des différenciations hommes-femmes, d'un pouvoir accru des jeunes par rapport aux aînés, d'un recul du rôle de la capitale au profit des régions. Pendant toute la période transition vers ces nouveaux équilibres, la croissance économique restera incertaine et les inégalités sembleront l'emporter.

ANNEXE 1

Caractéristiques principales des différents modèles capitalistes

	État	Individualisme	Consommation/ Investissements productifs	Mode de propriété et gouvernance des entreprises	Rôle central du marché	Priorité finances/industrie	Optique de profit	Autres spécificités
Capitalisme anglo-saxon (antidotes : légalisme, morale religieuse)	Peu interventionniste	Oui	Consommation	Permet rachats/ Shareholders	Oui	Finances, mais spécialisation dans certaines industries	Court terme	
Capitalisme britannique	Peu interventionniste	Oui	Consommation	Permet rachats et OPA/ Shareholders	Oui	Finances	Court terme	Régime général de sécurité sociale
Capitalisme européen	Interventionniste	Sens du groupe	Mixte	Participations croisées banque/industrie/ Stakeholders	Économie sociale de marché (accords entre les partenaires sociaux + cogestion)	Industrie au cœur du modèle	Long terme	Autofinancement très élevé (90 % en 1990) Capitalisme ban- caire
Capitalisme français	Interventionniste, mais retrait progressif depuis les années 80	Oui	Mixte	Permet rachat/ Shareholders	Concurrence/ Réglementation	Développement des services	Mixte	
Capitalisme japonais	Interventionniste (État développeur)	Sens du groupe	Investissement productif	Participations croisées/ Stakeholders	Concurrence ordonnée/ Réglementations	Industrie au cœur du modèle	Long terme	Dualisme industriel/ Rôle Sociétés de commerce/ Capitalisme bancaire

Sources : Aghietta (1997) ; Albert (1991) ; Farnetti & Warde (1997) ; Gauchon (1997) ; Tsuru (1996) et sources diverses.

ANNEXE 2

Évolution du taux d'augmentation salariale lors des « shunto »
et du taux de syndicalisation

		1981	1985	1990	1995	1997	En % 1999
Taux d'augmentation salariale obtenu lors des « Shunto »	Grandes entreprises	7,68	5,03	5,94	2,83	2,9	2,21
	PME	7,87	4,75	5,53	2,69	2,63	1,67
Taux de syndicalisation	Moyenne des entreprises	30,8	28,9	25,2	23,8	22,6	22,2

Source : Ministère du Travail, *Handbook of Labour Statistics*, 1997 et 1999.

RÉFÉRENCES

- Agence financière pour l'Asie (1996), « Le vieillissement de la population japonaise », *note n° 394*, Tokyo, 19 juillet.
- Aglietta M. (1998), *Le capitalisme de demain*, Note de la Fondation Saint-Simon, novembre, réédition 2000.
- _____ (1997), *Régulation et crise du capitalisme*, réédition, Paris, Odile Jacob.
- Albert M. (1991), *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Le Seuil.
- Amosse F. (2000), « Attention, une lutte de classe peut en cacher une autre... », *Regards 54*, février.
- Callon S. (1995), *Divided Sun: MITI and the Breakdown of Japanese High Tech Industrial policy 1975-1993*, Stanford University Press.
- Dentsu Institute For Human Studies (1998), *Comparative Analysis on Global Values*, second Survey.
- Dore R. (1983), « Goodwill and the Spirit of Market Capitalism », *British Journal of Sociology*, 34.
- _____ (1993), *Japanese Capitalism, Anglo-Saxon Capitalism: How Will the Darwinian Contest Turn Out?*, Centre for Economic Performance, London School of Economics, Occasional Paper n° 4.
- Dourille-Feer E. (1998), « Reconstruire le modèle Japonais », dans *Géopolitique*, « La crise asiatique », numéro spécial, n° 62, juillet.
- Economic Planning Agency (1999a), *Seikatsu Hakusho* (Livre blanc sur la vie nationale).
- _____ (1999b), *Ideal Society*.
- Farnetti R. & I. Warde (1997), *Le modèle anglo-saxon en question*, Paris, Economica.
- Furukawa H. E. (1999), « Mix of Unease, Opportunity Push Households to Invest », *The Nikkei Weekly*, 20 décembre.
- Gauchon P. (1997), *Les capitalismes américain, européen et japonais en compétition*, PUF.
- Genda Y. (1997), « Change in Wage Disparity in Japan », *Japan Labour Bulletin*, vol. 36, n° 01, 1^{er} janvier.
- _____ (1999), « The Changing Employment Structure », *Japan Labour Bulletin*, vol. 38, mars 1st.
- Guichard S. (1999), *La défaite financière du Japon*, rapport du CEPII, Paris, Economica.
- Katz R. (1998), *Japan, the System that Soured*, M.E. Sharpe, An East Gate Book.
- Ministère des Finances (1999), *International Comparison of Income Tax Rate*, Tokyo.

- Ministère de la Santé (1999), *White Paper on National Health and Welfare*, Tokyo.
- Ministère du Travail (1999a), *Survey on Employment Management*, Tokyo.
- _____ (1999b), *Interim Report on Unemployment Structure*, Tokyo.
- _____ (1999c), *Basic Survey on Wages*, Tokyo.
- Molteni C. (2000), « The Current Debate and Prospects of the Japanese Model of Capitalism: the Japanese View », dans *The XXI Century in Asia – Scenarios for the Next Millenium*, Insead, LMVH conference, Euro-Asia Centre, 4 février.
- OCDE (1997), *Revenu Statistics of OECD Member Countries (1965-1995)*.
- Moore Kenrick D. (1990), *Where Communism Works-The Success of Competitive Communism in Japan*, Charles Tuttle Company, Tokyo (première parution : 1988).
- Nakatani I. (1998), « Reforming the Catch-Up Economy », dans *Unlocking the Bureaucrat's Kingdom*, sous la direction de F. Giney, Brookings Institution Press, Washington DC.
- National Institute of Population and Social Security (1999), « Elderly Households to Double by 2020 », *Japan Labour Bulletin*, vol. 38., n° 1, janvier.
- Ohtake F. (1999), « Aging Society and Inequality », *Japan Labour Bulletin*, vol. 38, n° 7, juillet.
- ONU (1996), *World Population Prospects*.
- Orru M. (1997), « Institutional Cooperation in Japanese and German Capitalism », dans *The Economic Organisation of East Asian Capitalism*, Orrù, Biggart, Hamilton, Sage Publication.
- Piketty T. (1999), *L'économie des inégalités*, Collection Repères, Éditions La Découverte.
- PNUD (1990, 1993, 1997, 1998), *Rapport sur le développement humain*, Paris, Economica.
- Porter M. & al., (1992), *Capital Choices: Changing the Way America Invests in Industry*.
- Poste d'Expansion Économique au Japon et Agence Financière pour l'Asie, (2000), *Les jeunes pousses et la toile : J@pon mode d'emploi*, ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, mai.
- Sakaiya T. (1999), *The Present and Future of the Japanese Economy*, Singapour, septembre.
- Strom S. (2000), « Tradition of Equality Is fading in New Japan », *The New York Times*, 4 janvier.
- Tachibanaki T. (1998), *Nihon no keizai kakusa*, Iwanami Shoten, Tokyo.
- Tsuru S. (1993), *Japan's Capitalism*, Canto, Cambridge University Press, réédition 1996.
- Tsuru T. (1994), « Why Has Union Declined in Japan ? », *Japan Institute of Labour Bulletin*, vol. 33, n° 11, novembre.
- Turner L. (2000), « Who Will Make the Rule in Asia for the Next Millenium », dans *The XXI Century in Asia – Scenarios for the Next Millenium*; Insead, LMVH conference, Euro-Asia Centre, 4 février.
- Yamakawa R. (1999), « The Silence of Stockholders: Japanese Labour Law from the Viewpoint of Corporate Governance », *Japan Labour Bulletin*, vol. 3888, n° 11, novembre.
- Yoshimori M. (1998), « La gouvernance des entreprises au Japon », *Finance, contrôle, stratégie*, vol. 1, n° 4, décembre.