



HAL
open science

L'entreprise, l'entrepreneur et le cadre. Une approche de l'économie chinoise

Jean-Louis Rocca

► **To cite this version:**

Jean-Louis Rocca. L'entreprise, l'entrepreneur et le cadre. Une approche de l'économie chinoise. Les Études du CERI, 1996, 14, pp.1-38. hal-01010152

HAL Id: hal-01010152

<https://sciencespo.hal.science/hal-01010152>

Submitted on 19 Jun 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Les Études du C E R I
N° 14 - avril 1996

L'entreprise, l'entrepreneur et le cadre
Une approche de l'économie chinoise

Jean-Louis Rocca

L'entreprise, l'entrepreneur et le cadre

Une approche de l'économie chinoise^{*}

Jean-Louis Rocca

La Chine désoriente ses plus chauds partisans comme ses plus virulents détracteurs. Pour certains, les réformes devaient démontrer avec éclat la supériorité du marché et de l'esprit d'entreprise dans la course au développement. La prospérité économique de la Chine de l'ère Deng Xiaoping ne pouvait s'expliquer que par les mesures de libéralisation des échanges : la décollectivisation des terres agricoles, le démantèlement de la planification centrale, la liberté accordée à l'initiative privée. Or, il apparaît de plus en plus clairement que le "marché" n'est pas le *deus ex machina* du miracle chinois et que la bureaucratie chinoise maintient pour l'essentiel ses positions. Le secteur privé ne représente qu'une faible partie de la production industrielle et sa marge de manœuvre est limitée, tandis que l'émergence d'une véritable bourgeoisie chinoise, autonome sur le plan économique et ambitieuse sur le plan politique, reste problématique.

Pour d'autres, la Chine post-socialiste devait s'écrouler rapidement sous la tension créée par le décalage entre l'ampleur des réformes économiques et l'absence de réformes politiques. En réalité, les taux de croissance restent élevés, le niveau de vie d'une grande partie de la population ne cesse d'augmenter. Plus étonnant encore, les affreux bureaucrates, conservateurs et totalement corrompus, semblent s'être mués en entrepreneurs d'une redoutable efficacité. Les exemples de *success stories* locales se multiplient à travers tout le pays, faisant de modestes bourgades de solides relais de la globalisation. Fidèles à leur image universelle d'entrepreneurs-nés, les Chinois étonnent par leur dynamisme. On parle de la province du Guangdong comme du prochain dragon asiatique, les investisseurs étrangers se précipitent en masse vers ce nouveau pays de cocagne. Dans beaucoup de secteurs, de petites usines rurales gagnent des parts de marché. Les entreprises publiques se mettent elles aussi au goût du jour et l'on annonce, à grand renfort de propagande, leur transformation en entreprises par actions.

L'ambivalence de l'évolution de l'économie post-réformiste incite à s'interroger sur la

* Je remercie Françoise Ged, Thierry Sanjuan et Antoine Kernén pour les remarques qu'ils ont faites sur une première version de ce texte.

place actuelle de l'entreprise et de l'entrepreneur. Qui sont ces "entrepreneurs", personnages-clés mais mystérieux de la nouvelle donne économique ? Comment peut-on définir les entreprises qu'ils dirigent et quelles sont les contraintes qu'ils subissent ? Existe-t-il une figure de l'entrepreneur chinois, à comparer aux archétypes wébériens ou schumpéteriens, ou peut-on au moins dégager une typologie en fonction des différentes formes de propriété du capital ? Enfin, quel est l'impact politique de l'activité foisonnante des entrepreneurs chinois ?

A terme, de telles interrogations devraient permettre de caractériser l'économie chinoise et de préciser les relations complexes entre politique et économie. Mais nous n'en sommes pas encore là et de nombreuses limites vouent cette étude à n'être qu'une première approche, qu'une mise au point. Ces limites sont d'abord d'ordre méthodologique. Aborder la question de la nature des entreprises chinoises est un préalable indispensable. Or, rien n'est plus flou que le statut de la propriété dans la Chine de Deng Xiaoping. Ce qui apparaît comme ressortissant à la bonne vieille "propriété du peuple tout entier" se révèle parfois dépendre d'intérêts purement privés. A l'inverse, la propriété privée n'est bien souvent que le paravent d'opérations menées par d'avidés bureaucraties. Quant aux entrepreneurs eux-mêmes, l'invasion du champ économique par les préoccupations idéologiques ne permet guère d'en définir les contours. L'entrepreneur est un personnage tellement universel, l'esprit d'entreprise semble tellement répandu que l'un et l'autre perdent toute épaisseur.

Une autre limite réside dans les sources d'information. Beaucoup de monographies et d'études portant sur l'évolution des entreprises chinoises ont été publiées mais elles sont souvent partielles et ponctuelles. De plus, tout travail d'enquête de terrain d'une quelconque ampleur implique un risque de manipulation par la bureaucratie. Les fonctionnaires chinois sont passés maîtres dans l'organisation du "tourisme de recherche", activité bien proprement encadrée qui doit à la fois mettre en valeur les réalisations de la politique du moment et donner au chercheur l'impression d'obtenir des informations authentiques et originales¹.

Face à ces limites, l'objectif de ce texte reste modeste : il s'agit d'éclairer un peu le théâtre d'ombres de l'économie chinoise et notamment les formes de propriété et les modes de direction des entreprises ; il s'agit de démonter les affirmations idéologiques qui opacifient les pratiques réelles.

Dégager les différentes métamorphoses de la propriété, non seulement à partir des distinctions officielles, mais aussi de la réalité du pouvoir dans l'entreprise constitue une première étape essentielle. C'est seulement à partir de cet éclairage qu'il apparaît possible de distinguer entre eux les avatars de l'entrepreneur et d'analyser la version officielle de "l'esprit d'entreprise". Quelles sont les motivations qui se cachent derrière ce discours idéologique sur la mission de l'entrepreneur dans le cadre d'une "économie socialiste de marché" ? La troisième partie présentera les tentatives actuelles de définition de la nouvelle économie chinoise. Enfin, j'essaierai en conclusion de dégager les premiers éléments d'une théorie de l'entrepreneur et de l'entreprise dans la Chine post-socialiste.

¹ Que penser par exemple de voyages d'études organisés par les bureaux des affaires extérieures, cellules présentes dans toutes les institutions chinoises, chargés de contrôler (et de faire fructifier monétairement) les relations avec les chercheurs étrangers ?

Les métamorphoses de la propriété

Depuis le début des réformes, trois formes de propriété cohabitent : les entreprises publiques (*guoying qiye*) qui appartiennent à l'Etat ; les entreprises collectives (*jiti qiye*), créées par des gouvernements locaux, des institutions publiques ou des entreprises d'Etat ; enfin, l'économie privée (*siying jingji*). Chacune de ces formes de propriété est définie de manière claire et jouit d'un traitement séparé dans les statistiques officielles. On peut donc mesurer précisément la qualité des performances des différents secteurs et évaluer leur poids respectif dans l'économie nationale. Mais, comme il est de coutume en Chine, sous le couvert du juridisme le plus rigoureux règne toute une réalité foisonnante qui rend inopérantes les catégories classiques de l'économie.

Le découpage juridique

Les entreprises publiques se trouvent réparties sur l'ensemble du territoire, avec toutefois une forte concentration dans les régions côtières et les provinces de l'ancienne Mandchourie. Leur taille est variable mais elles constituent l'essentiel des grandes entreprises chinoises. La place qu'elles occupent dans l'économie est paradoxale. D'un côté, elles rassemblent la grande majorité de l'emploi industriel. En 1994, le nombre d'employés des entreprises publiques industrielles s'élevait à 43,69 millions sur un total de 65,8 millions, tandis qu'en prenant pour base le domaine non agricole, le secteur public employait 112 millions de personnes sur un total de 317 millions². Néanmoins, la part de la production des entreprises d'Etat dans la production industrielle totale ne cesse de décroître. Elle était encore de 75,9 % en 1980 et n'est plus que de 34 % en 1994. Ce phénomène s'accompagne d'une détérioration considérable des résultats financiers du secteur public. D'après des sources officielles, en 1993, les profits des entreprises publiques ont baissé de 44 millions de yuans tandis que 25 % d'entre elles sont déficitaires pour un total de 7 milliards de yuans³. D'après une autre source, tout aussi officielle, un tiers des entreprises seraient déficitaires, un tiers auraient officiellement une position bénéficiaire mais en réalité seraient dans le rouge et enfin seul le dernier tiers produiraient des profits, et encore assez limités⁴. Une dépêche officielle évoque une autre proportion : 41 % d'entreprises déficitaires⁵. Ce flou quant à la situation réelle des entreprises tient essentiellement à un problème d'évaluation des actifs (souvent surévalués) et à une sous-estimation des dettes. Ainsi, d'après le ministre des Finances, la mise en place d'une nouvelle comptabilité permet de constater que 48 % des entreprises publiques sont

² Sauf indication contraire, les statistiques sont tirées de *Zhongguo tongji nianjian* 1995 (Annuaire statistique de la Chine), Pékin, Zhongguo tongji chubanshe, 1995.

³ *Liaoning Ribao* cité par *SWB FE/2248*, 10 mars 1995, G/10.

⁴ Agence *Zhongguo xinwenshe* citée par *SWB FE/1995*, 12 mai 1994, G/6-7.

⁵ Agence *Zhongguo xinwenshe* citée par *SWB FE/2189*, 30 décembre 1994.

déficitaires⁶. D'après la revue *Zhengming*, citant des documents internes, le déficit des entreprises d'Etat s'élèverait à 21,9 milliards de yuans dans la première moitié de l'année 1994, soit une progression de 26,8 % par rapport à la même période de l'année précédente⁷. En 1994, parmi les 30 000 entreprises publiques dépendantes du budget, 41,4 % sont en déficit, dont 80 % dans les secteurs de la machine-outil, de la chimie, du textile, du charbon, de l'armement et des métaux non ferreux. Les dettes et les arriérés d'impôts atteignent des sommes colossales⁸.

Les raisons de cette situation sont connues. Les entreprises publiques sont souvent trop lourdes à gérer, trop spécialisées et ne peuvent répondre aux besoins évolutifs des marchés. Les équipements y sont obsolètes et les effectifs pléthoriques. Enfin, les avantages sociaux (logements, sécurité sociale, retraites, etc.) dont profitent les employés du secteur public grèvent considérablement le budget des entreprises. Dans certaines d'entre elles, le nombre de retraités est supérieur au nombre de travailleurs en activité. Malgré de nombreuses tentatives de réformes, le gouvernement central n'a jamais réussi à remettre en cause la fonction socio-politique des entreprises publiques et à en faire de véritables entités économiques [Chevrier]. Elles restent soumises à une "contrainte budgétaire lâche" [Kornai] qui leur permet de négocier constamment avec leur propriétaire le maintien du *statu quo* sans tenir compte des réalités économiques⁹. Le seul véritable changement important par rapport à la période pré-réformiste consiste dans la déconcentration des pouvoirs de direction au profit des instances provinciales et municipales. A l'heure actuelle, le centre ne gère plus qu'une faible partie des entreprises publiques.

La situation des entreprises collectives présente un contraste frappant avec celle des entreprises publiques. Leur poids en termes d'emploi industriel reste limité - 16 millions de personnes - mais, à l'inverse, leur part dans l'emploi non agricole ne cesse de croître - 153 millions sur 317 millions en 1994. De même, leur part dans la production industrielle totale est passée de 23,5 % en 1980 à 40,8 % en 1994. La progression des entreprises collectives semble tenir à leur capacité de réponse aux exigences du marché (petite taille, faible équipement) et à l'avantage qu'elles offrent en matière de coût du travail. Les salaires y sont en général moins élevés que dans les entreprises publiques et, surtout, elles ne consentent à leurs employés que des avantages sociaux limités. Elles ont aussi largement profité des nouvelles prérogatives obtenues par les gouvernements locaux dans le cadre d'une politique de déconcentration des pouvoirs macro-économiques. Dorénavant, les autorités locales contrôlent les leviers fiscaux et bancaires et possèdent une très large marge de manœuvre en matière d'aménagement du territoire [Sanjuan]. Elles ont donc tous les moyens pour faciliter ou au contraire limiter le développement de telle ou telle forme d'entreprises. Or, pour l'économie locale, c'est le développement des entreprises collectives qui apporte le maximum de revenus. Elles accroissent les rentrées fiscales dont une partie est conservée sur place. Dans le même temps, les gouvernements

⁶ Wen wei po (Hong Kong) cité par SWB FE/2044, 11 juillet 1994, G/3.

⁷ Zhengming nE 203, septembre 1994, pp. 44-45.

⁸ SWB FE/2221, 7 février 1995, S1/1-8.

⁹ Je reviendrai plus loin sur les raisons de cet échec.

locaux, qui sont autorisés à lever des surcharges fiscales sur les activités économiques, peuvent aisément augmenter leurs revenus extra-budgétaires sur les entreprises qu'ils contrôlent. Enfin, en tant que propriétaires des entreprises collectives, les autorités locales reçoivent les dividendes de leurs investissements. A l'heure actuelle, au niveau du bourg (*zhen*), les fonds budgétaires (provenant des échelons supérieurs) ne constituent qu'une partie marginale des revenus des instances locales. L'essentiel est constitué de fonds extra-budgétaires issus directement ou indirectement des activités économiques et, en particulier, des activités collectives [Ho]. Le phénomène est encore plus net au niveau des villages qui ne reçoivent pratiquement rien de l'Etat. Il faut aussi noter que l'avancement et la masse des primes reçues par les fonctionnaires dépendent essentiellement des résultats économiques du territoire. Chaque année des objectifs sont fixés par l'échelon supérieur et le fait d'atteindre ou de dépasser l'objectif détermine un nombre de points, convertis ensuite en monnaie sonnante et trébuchante. Or, les objectifs économiques représentent 95 % du total des objectifs fixés¹⁰.

Certes, des fonds peuvent aussi être levés sur les entreprises publiques ou privées. Mais, dans le premier cas, les faibles ressources existantes et surtout l'indépendance des unités rendent les prélèvements beaucoup plus difficiles, tandis que, dans le second, les ponctions fiscales ne peuvent passer que par un contrôle indirect des ressources financières. Au contraire, l'interpénétration entre pouvoir politique et économie collective permet une gestion aisée des transferts de revenus.

Le secteur privé est composé d'une multitude d'unités économiques qui n'ont en commun que le caractère non public de leur capital. Les entreprises individuelles (*getihu*) sont créées par des individus, en général sur des capitaux propres, et ne peuvent employer plus de 7 personnes en dehors des membres de la famille du propriétaire. Déjà nombreuses au début des années quatre-vingt, elles n'obtiennent un statut légal qu'en 1986. Les entreprises privées (*siying qiye*) peuvent employer plus de 7 personnes. Elles sont régies par une loi adoptée en 1988. Les entreprises à capitaux étrangers (*waishang touzi jingji qiye*) sont aussi apparues au début des années quatre-vingt. Les entreprises par actions (*gufenzhi jingji danwei*) appartenant à plusieurs entreprises sont de création plus récente. Il faut enfin tenir compte de l'existence d'entreprises à statuts variés mais dont l'importance est quasi nulle.

Tableau I: Nombre d'emplois dans le secteur privé en 1994

Formes de propriété	Individuelle	Privée	Capitaux étrangers	Entreprises par actions	Autres	Total
Nombre d'emplois (en millions)	37,76	6,48	4,06	2,9	0,6	51,8

¹⁰ Les 5 % restant concernent les résultats en matière de planification des naissances, de gestion de la terre, d'éducation etc. [Ho].

Comme on peut le voir dans le tableau I, le privé ne joue qu'un rôle marginal en termes d'emploi. Dans le domaine de la production industrielle, la faiblesse du secteur privé est tout aussi manifeste, malgré sa progression spectaculaire depuis le début des réformes. En 1994, sa part dans la production industrielle totale atteignait 13,5 % contre 0,4 % en 1980. Les raisons apparentes de ce développement limité ont souvent été décrites [Bruun, Odgaard, Young, Rocca 1992b]. D'abord, le secteur privé est mal protégé juridiquement et fragilisé par les soubresauts de la politique économique. Ensuite, il est systématiquement racketté par les bureaucraties locales. A ce sujet, il faut rappeler qu'un certain nombre de commerçants et d'artisans n'enregistrent pas leur entreprise auprès des autorités afin d'échapper à leur rapacité¹¹. Enfin, le marché du capital reste aux mains du système bancaire public et la plupart des entreprises privées ne peuvent compter que sur des apports financiers internes ou informels, ce qui ralentit leur capitalisation.

En conclusion, il semble que ce soit le secteur collectif qui ait tiré le meilleur parti de la politique de réformes et d'ouverture, suivi à plusieurs longueurs de distance du secteur privé, tandis que les entreprises publiques s'enfonçaient dans la crise faute d'une refonte radicale de leur statut et de leur mode de fonctionnement. La réussite des entreprises collectives semble déterminée mécaniquement par la politique de réforme. Elles présentent en effet une souplesse structurelle qui leur permet de s'adapter aux lois du marché, et sont en bonne position pour profiter de la politique de déconcentration économique.

Les distinctions réelles

Une analyse du statut réel des entreprises révèle en fait une imbrication des formes de propriété. Pour le secteur privé et le secteur collectif, le phénomène a déjà été noté par de nombreux analystes, en revanche le secteur d'Etat échappe souvent à un *aggiornamento* théorique qui se révèle pourtant indispensable.

Beaucoup d'entreprises privées sont en réalité la propriété de fonctionnaires de l'Etat et du parti ou de clans bureaucratiques ; soit que le capital ait été apporté directement par les cadres, soit que les fondateurs privés aient eu la judicieuse idée de donner des parts aux responsables politiques importants [Liu]. Le phénomène existe aussi dans le secteur individuel, mais il est limité aux grosses affaires. Ainsi les magasins de mode de Pékin sont-ils possédés par des enfants de cadres de la capitale [Rocca 1991]. Par ailleurs, et contrairement à ce que beaucoup d'analystes envisageaient à la fin des années quatre-vingt, le milieu de l'entreprise privée ne constitue une force autonome ni sur le plan politique ni sur le plan économique. Dans le domaine économique, les restrictions par les quantités et/ou par les prix qui persistent dans les domaines (matières premières et énergie notamment) où les bureaucraties conservent un rôle déterminant conduisent au maintien d'une forte dépendance des activités économiques vis-à-vis de l'administration. Parallèlement, les patrons d'entreprises privées ou individuelles sont tenus de redistribuer une partie de leurs profits, soit aux cadres sous la forme de contributions volontaires ou de paiements de "frais administratifs", soit à la collectivité sous la forme de donations.

¹¹ Ce phénomène induit une sous-estimation non négligeable du secteur. Néanmoins, il ne semble pas que cette sous-estimation remette en cause les proportions citées.

Dans le secteur collectif, la situation est inverse : un certain nombre d'entreprises privées accrochent une "pancarte rouge" (*hong paizi*) à leur porte, autrement dit trouvent un biais quelconque pour obtenir le statut collectif. L'intérêt de la manœuvre est triple : profiter d'un traitement fiscal préférentiel, accroître son prestige et enfin recevoir une certaine protection officielle propre à garantir des financements et des avantages économiques. La technique habituelle consiste à négocier avec une institution publique (entreprise publique ou établissement scolaire) une "adhésion" factice en échange de compensations financières. Il faut aussi noter l'adoption de nouveaux règlements qui officialisent la manipulation. Dès 1984, un document précisait la distinction entre une entreprise privée (*siying qiye*) et une entreprise collective. Peuvent également entrer dans la deuxième catégorie les entreprises à capitaux privés mais dans lesquelles les dividendes et les revenus des propriétaires sont limités, une partie des profits est redistribuée aux travailleurs et enfin une fraction des bénéfices après impôts est investie dans des biens collectifs, etc. [Findlay]. A Pékin, depuis 1992, il suffit d'au moins 3 investisseurs et de plus de 8 employés pour qu'une entreprise devienne "à propriété collective mais créée grâce aux ressources communes des masses des villes et des bourgs" (*chengzhen qunzhong jizi xingban de jiti souyouzhi qiye*). Toujours à Pékin, l'ensemble des entreprises collectives seraient en passe d'être louées à bail ou mises en gérance au profit d'individus ou d'entités économiques [Sabin]. Cette méthode est déjà très largement et très officiellement pratiquée dans le Jiangsu [Ho].

Au dynamisme économique et à la souplesse des statuts du secteur non étatique, il serait tentant d'opposer le conservatisme des entreprises publiques. Pour le plus grand confort du sinologue, au *yang* du collectif et du privé, actif et chaud, répondrait le *yin* étatique, passif et froid. En réalité, les entreprises publiques ne sont pas moins frappées par l'esprit de profit et par la pratique de la propriété sinieuse. Si certaines, notamment celles liées à l'industrie lourde, semblent irrémédiablement déficitaires, d'autres vivent une situation duale. Une face officielle, improductive et déficitaire, et une face clandestine faite de mobilisation de capitaux et de détournement de fonds en vue d'investissements fructueux dans les zones économiques spéciales, les zones de spéculation immobilière ou tout simplement dans les bourses et les économies étrangères. D'après des sources diverses, une partie importante des investissements étrangers proviendrait en fait d'entreprises publiques du continent qui créent de fausses sociétés (des coquilles vides) à Hong Kong pour profiter des avantages fiscaux dont jouissent les capitaux étrangers. Le boom immobilier de la province de Hainan serait largement tiré par ces capitaux flottants¹². De même, la présence massive d'entreprises publiques chinoises et de sociétés dépendantes de gouvernements locaux à Hong Kong n'est pas due au hasard¹³. Quant aux enfants de hauts dirigeants, ils recyclent dans la finance de la colonie des fonds plus ou moins douteux pour le compte de grosses entreprises, souvent gérées par leur famille¹⁴. En mars 1994, les entreprises industrielles et commerciales, les sociétés financières et les

¹² *Zhengming* n° 190, août 1993, pp. 38-41.

¹³ *Zhengming* n° 201, juillet 1994, pp. 20-22.

¹⁴ *Zhengming* n° 214, août 1995, pp. 14-15 ; *Jiushiniandai* n° 297, octobre 1994, pp. 34-37 et p. 38.

départements des gouvernements locaux de la Chine continentale dirigeaient 3 640 entreprises à Hong Kong. On dénombrait 71 400 "expatriés" du continent dans l'ensemble de ces sociétés¹⁵.

Si ces opérations sont clandestines, elles n'en sont pas moins très répandues. D'abord, et de l'aveu même de la presse chinoise, la plupart des entreprises d'Etat ont une double, voire une triple comptabilité afin d'éviter de payer des impôts ; le mieux étant encore de fournir des comptes déficitaires dans une proportion raisonnable et d'empocher ainsi quelques subventions supplémentaires¹⁶. On peut aussi recycler les "petits trésors" (*xiao jinku*), caisses noires que possèdent beaucoup d'unités et dans lesquelles s'accumulent profits non déclarés, produits de trafics divers, fruits de la corruption, etc. Les entreprises collectives, dépendantes ou "amies", servent souvent d'intermédiaires dans ces transferts de fonds.

Il apparaît donc clairement que l'économie chinoise ne peut pas être analysée en termes de "propriété des moyens de production" en raison de l'ambivalence du statut des entreprises. Celui-ci dépend d'un certain nombre de paramètres. Une première distinction est d'ordre historique. Les entreprises privées comme les entreprises collectives changent de forme en fonction des fluctuations de la politique économique. Dans les premières années des réformes, seuls les laissés-pour-compte de la société (handicapés, vieillards ou anciens délinquants) entraient dans le secteur privé. Au contraire, les années 1984-1988 sont des années fastes pour ce secteur. L'adoption d'un statut légal, les appels officiels à l'enrichissement personnel, un début de démocratisation ont attiré de nouvelles couches sociales (parents de cadres, intellectuels, ouvriers d'entreprises publiques) qui hésitaient jusqu'à à "se lancer dans la mer" (*xiahai*) des affaires.

Par la suite, entre 1988 et 1991, le secteur privé et le secteur individuel reculent sous le coup d'une politique de restriction financière et surtout d'une reprise en main de l'économie non étatique. On vérifie la nature réelle des entreprises collectives pour découvrir les fausses affiliations, on lance des opérations d'audit des entreprises privées pour évaluer leurs résultats réels, on supprime des patentes données trop généreusement, etc. La remise en ordre ne dure guère, pourtant, puisque, dès 1991, les activités privées sont de nouveau légitimées, d'abord par des déclarations officielles, puis par un spectaculaire voyage de Deng Xiaoping dans le sud du pays.

Aujourd'hui, le secteur privé a de nouveau le vent en poupe sans que, pour autant, le désir de maintenir un lien avec le secteur collectif ait disparu. Bien au contraire, les entreprises tiennent à conserver un flou artistique. Et l'on ne sait jamais si les entreprises collectives sont des entreprises privées déguisées ou au contraire de vraies entreprises collectives qui sont gérées comme des entreprises privées. De même, on se demande souvent si les entreprises privées sont de vraies entreprises privées ponctionnées par le pouvoir ou des entreprises collectives maquillées par des clans bureaucratiques désireux de profiter des opportunités qu'elles ouvrent. L'intérêt de ce théâtre d'ombres n'est pas seulement économique, il ne s'agit pas seulement de naviguer entre les pavillons de complaisance en fonction des différents régimes fiscaux et des contraintes des marchés.

¹⁵ *Zhengming* n° 201, juillet 1994, pp. 20-22.

¹⁶ Multiplication des comptes bancaires, surévaluation de frais, fausses déclarations de salaires, fausses factures, transit de fonds par d'autres entreprises, les entreprises publiques ne manquent d'imagination pour drainer des fonds, voir *Zhengming* n° 208, février 1995, pp. 31-32.

Jouer sur plusieurs tableaux permet aussi aux entreprises de préserver des positions de repli dans l'éventualité de changements d'orientation politique et de l'équilibre des forces entre la logique strictement économique et la logique socio-politique.

Les formes de propriété dépendent aussi des réalités géographiques. Ainsi les entreprises d'Etat situées dans les provinces du nord-est, notamment celles du Jilin, n'ont-elles guère de voies de diversification. Dans cette région, l'Etat est l'employeur essentiel, et les structures sociales sont basées quasi exclusivement sur la grande entreprise publique. Les traditions marchandes et artisanales que l'on retrouve dans le sud et le centre du pays sont ici très réduites. Or, l'industrie lourde qui domine l'économie et l'emploi est en proie à une crise extrêmement grave et la grande majorité des entreprises sont déficitaires. Les salaires ne sont versés qu'avec retard et beaucoup d'unités ont été fermées, temporairement ou définitivement. Dans ce contexte, on imagine mal sur quoi pourrait s'appuyer une diversification économique. Ni le biais du secteur privé, ni celui de l'affairisme plus ou moins discret au sein des grandes entreprises publiques ne semblent porteurs d'avenir. Il n'y a guère de grain à moudre pour nourrir de "petits trésors". Dans les zones côtières, la situation est évidemment bien différente. Contacts extérieurs, capitaux, diversification des compétences ouvrent de tout autres opportunités.

Dans les villes, l'employeur principal reste l'Etat. Les entreprises publiques emploient en effet 112,14 millions de personnes contre 32,85 pour les entreprises collectives et 23,16 millions pour le secteur privé (quelles que soient les formes). Dans les campagnes, c'est le secteur collectif qui domine très largement avec 120,17 millions d'emplois contre 28,67 pour le secteur privé. La même situation se présente dans la production industrielle : une prépondérance des entreprises publiques dans le secteur urbain et des entreprises collectives dans le secteur rural.

Un mode différent de contrainte spatiale se manifeste dans les zones rurales. Quelle que soit la région, les autorités locales ont tendance à favoriser le développement des entreprises rurales, mais la plus ou moins grande importance des ressources financières disponibles sur place conduit à une certaine variabilité dans les formes de propriété. Dans les régions riches, les entreprises collectives dominent car les gouvernements locaux ont les moyens financiers nécessaires. Dans les zones pauvres, on ne peut guère compter que sur l'épargne individuelle et donc le secteur privé, les autorités locales pouvant récupérer *a posteriori* le contrôle des activités économiques [Byrd, Ho]. Par la suite, la nature plus ou moins contraignante - de la confiscation au parrainage intéressé - du passage sous l'aile protectrice du "collectif" dépendra des stratégies individuelles et de la politique économique locale.

Enfin, la taille et la puissance des entreprises publiques conditionnent le statut de la propriété. Beaucoup de petites et moyennes entreprises publiques sont passées sous la coupe des gouvernements municipaux et, dans certains secteurs (commerce, construction), sont gérées, de fait, comme des entreprises privées. Un autre exemple concerne les 1 000 entreprises-pilotes qui sont destinées à se transformer en "entreprises modernes" et à adopter un statut de sociétés par actions. *A priori*, cette réforme vise à dégager les entreprises publiques du contrôle direct de l'Etat sur leur gestion et à leur apporter de nouvelles sources de capital. En réalité, de nombreuses sources révèlent le parti que ces entreprises peuvent tirer de cette orientation. L'évolution vers l'actionariat s'accompagne en effet de nombreux financements chinois et étrangers [Byrd] propres à

permettre de nouvelles diversifications. L'Etat reste actionnaire majoritaire, mais l'entreprise peut profiter des bienfaits de l'économie boursière.

Les avatars de l'entrepreneur¹⁷

Depuis le début des années quatre-vingt, le mythe de l'entrepreneur connaît un grand retour. Entreprendre est devenu une référence idéologique majeure de la Chine des réformes, à tel point qu'il semble que personne ne puisse échapper à la norme. Du patron de restaurant populaire au PDG de conglomérat public, tout le monde doit se conformer à l'image du *qiyejia*, l'entrepreneur. Une association nationale des entreprises privées (*siying qiye xiehui*) et une association nationale des travailleurs individuels (*geti laodongzhe xiehui*) se sont constituées afin de servir de courroies de transmission entre ces nouveaux milieux d'affaires et le pouvoir. On note aussi l'existence d'associations d'entrepreneurs (*qiyejia xiehui*) qui regroupent en réalité des chefs d'entreprises publiques "modernes". De multiples journaux vantent les vertus de l'entrepreneuriat, précisent la législation et brossent des portraits de ces nouveaux "héros" de l'économie chinoise¹⁸.

Ce retour en force de l'entrepreneur appelle une réflexion sur le discours idéologique lui-même. Mais celle-ci implique aussi une analyse des avatars de l'entrepreneur chinois en fonction des différentes formes de propriété afin, précisément, de dépasser les incertitudes évoquées plus haut. Il s'agit donc de contourner la difficulté en s'intéressant à l'origine sociale et à l'*ethos* économique des chefs d'entreprise, et aux contraintes qui pèsent sur leurs épaules.

L'entrepreneur socialiste : entre l'esprit du marché et la vertu confucéenne

L'idéologie officielle de l'esprit d'entreprise est le produit d'une multitude d'influences. D'abord de l'idéal schumpéterien : compétent, innovant, travailleur, c'est un aventurier des temps modernes, prompt à saisir toutes les opportunités. Il prend des risques et ne tombe jamais dans la routine économique [Schumpeter]. Mais c'est aussi un personnage qui sert la société. En cela, l'entrepreneur reste socialiste. On retrouve ce thème quel que soit le mode de propriété.

Dans les interviews publiées par la presse comme dans les discussions que j'ai eues avec des directeurs d'entreprises publiques, transparaît nettement l'image d'un serviteur du bien public. Pour M. Wang, "le responsable d'une entreprise publique doit agir

¹⁷ La plupart des informations sur lesquelles repose l'analyse des «avatars de l'entrepreneur» sont tirées d'interviews ou d'études parues dans la presse chinoise et d'entretiens que j'ai effectués en 1991, 1993, 1994 et 1995. En 1995, certains entretiens ont été réalisés en collaboration avec Antoine Kernén, d'autres grâce à l'aide de Gilles Vernet.

¹⁸ Voir par exemple les revues *Xiangzhen qiye* [Entreprises rurales] et *Zhongguo qiyejia* [Entrepreneurs de Chine] ainsi que le journal *Gongshang shibao* [China Business Times].

comme un entrepreneur, comme un gestionnaire dans tous les domaines qui touchent à l'économie, mais il ne faut pas oublier que nous sommes dans un pays socialiste et que, en tant que «travailleur d'Etat» (*guojia ganbu*), il doit penser constamment au bien-être des ouvriers. D'ailleurs, dans les nouvelles théories occidentales portant sur la gestion, on insiste beaucoup sur la gestion des hommes».

Dans le secteur collectif, le respect de l'intérêt social est tout aussi consubstantiel à l'activité entrepreneuriale que dans le secteur d'Etat, bien que de manière plus limitée. C'est la communauté locale dans son ensemble et non plus seulement le personnel qui doit profiter des bienfaits des activités économiques, notamment grâce aux emplois et donc aux revenus générés par les entreprises locales.

Quant à l'entrepreneur privé ou à l'entrepreneur individuel il ne correspond pas *a priori* à l'image valorisée de l'entrepreneur socialisant. Mais il peut se faire pardonner *a posteriori* en redistribuant une partie de ses gains. Dans le discours officiel, les donations permettent de démontrer l'intérêt de l'entrepreneur privé pour la société (*shehui*). Les patrons (*zhuren*) financent les écoles et la construction de ponts et de routes, font installer l'eau et l'électricité, aident les veuves et les orphelins. D'après une enquête officielle, 62 % des patrons font régulièrement des dons qui s'élèvent en moyenne à 11 000 yuans par an soit 11 % du profit après impôt [ZGSHKX]. On présente ici l'autre face du Janus de l'économie privée. Par un simple coup de baguette magique idéologique, le racket fiscal et les contributions forcées deviennent de justes rétributions sociales.

A côté de l'imagerie socialiste, l'influence wéberienne n'est pas moins présente. Bien entendu, il ne s'agit pas d'introduire la "vocation protestante" dans l'*ethos* économique chinois [Weber]. Il ne s'agit pas de bien travailler et de beaucoup investir pour manifester son statut d'élu. C'est la référence confucéenne qui fournit l'essentiel de la "vocation" destinée à correspondre à "l'esprit du capitalisme. Les entrepreneurs chinois seraient poussés à entreprendre par souci du bien public. Ainsi, pour M. Chen, patron d'une entreprise publique, "nous devons éduquer les employés à considérer l'usine comme leur famille. C'est en travaillant dur qu'ils verront s'améliorer leurs conditions de vie et leurs salaires". Les entrepreneurs privés reprennent à leur compte cette image. Quand on demande aux milliardaires chinois ce qui les motive, ils répondent qu'au fond c'est le service du peuple [Jacquet]. L'appât du gain n'est qu'un moyen. En août 1995 s'ouvrait un grand colloque "Confucianisme et économie de marché" destiné à populariser ces thèmes. On y a notamment discoursé sur "confucianisme et gestion des entreprises modernes" et sur "idéal confucéen et entrepreneur"¹⁹.

Ce discours possède une double fonction. D'un côté, il doit permettre une adaptation de l'économie chinoise à l'idéologie dominante. La manœuvre est efficace. Les opérateurs étrangers sont très flattés de constater que les patrons chinois, y compris les responsables d'entreprises publiques, adoptent le langage de l'entreprise moderne, efficace et dynamique. La Banque mondiale multiplie les satisfecit en faveur de la Chine et finance certaines opérations de modernisation entrepreneuriale. M. Wang a reçu les félicitations du directeur de la Banque mondiale lors de sa visite ("Il a particulièrement apprécié mes qualités de gestionnaire et mes idées sur l'entreprise moderne"). Et pourtant, une visite impromptue de l'usine ne la différencie guère des autres entreprises publiques : ateliers

¹⁹ SWB FE/2375, 7 août 1995, G/7, XH.

vides, pléthore d'employés occupés à des "activités sociales", etc. Tout est question de langage.

D'un autre côté, le discours officiel doit garantir le contrôle des élites politiques sur le nouvel espace économique qui s'ouvre. Le thème de l'entrepreneur brillant et efficace mais soucieux du bien public permet de réaliser ce grand écart. Il renouvelle celui du gentilhomme confucéen (*junzi*) puissant, mais bienveillant et honnête, tout en préservant l'autorité politique. L'entrepreneur gère l'entreprise comme une famille : il doit s'efforcer de maximiser les ressources économiques afin d'entretenir ses dépendants. On évacue ainsi le danger (et la peur) d'une domination de l'économie privée et surtout de l'émergence d'une bourgeoisie. Dans l'idéologie officielle, le développement des activités privées ne présente pas de danger car elles sont noyées dans les activités publiques par le biais de la redistribution. Le capital privé devient un simple composant du capital social [Zhang].

L'entrepreneur d'Etat

Le chef d'une entreprise d'Etat est un fonctionnaire. Comme le montre la biographie d'un certain nombre de hauts dirigeants, une telle nomination peut être le prélude à une carrière administrative ou politique²⁰. Cette position implique évidemment l'existence de contraintes institutionnelles. Le chef d'entreprise doit respecter les nouveaux objectifs fixés par la politique de réforme : la recherche de la productivité et du profit, un souci constant d'innovation, une gestion efficace du travail et des ressources matérielles, humaines et financières, une politique commerciale agressive. Mais il doit aussi assurer la stabilité sociale de l'entreprise, autrement dit, garantir la reproduction sans heurts de la population urbaine. Cette mission a pris une importance grandissante ces dernières années, au fur et à mesure que se multipliaient les troubles sociaux nés directement ou indirectement des réformes²¹. Les problèmes cumulés du budget central et de la trésorerie déficiente des entreprises publiques, ainsi que les tentatives de "dégraissage", nourrissent une effervescence ouvrière que le pouvoir doit limiter en réaffirmant constamment la nature socialiste du régime et... en satisfaisant les revendications. Les incertitudes concernant la succession de Deng Xiaoping accroissent encore la prudence des autorités vis-à-vis d'une réforme radicale du secteur public, réforme maintes fois annoncée mais jamais appliquée.

Au niveau des entreprises, l'opposition que l'on constatait voici encore peu entre le secrétaire du parti, partisan du maintien des acquis du socialisme, et le directeur, technicien exclusivement intéressé par les catégories de l'économie marchande, n'existe plus guère. L'échec de la réforme de l'entreprise publique au milieu des années quatre-vingt a débouché sur un rapprochement des deux personnages. Certes, on connaît encore des

²⁰ Jiang Zemin et Li Peng en sont de célèbres exemples.

²¹ Durant la première partie de l'année 1995, 480 000 personnes ont participé à plus de 3 700 rassemblements, grèves et grèves du zèle, pétitions, manifestations dans les entreprises, organes administratifs, mines et unités de l'ensemble du pays (*Zhengming* n° 216, octobre 1995, pp. 12-13). Dans les zones rurales, entre janvier et avril 1994, on a dénombré 720 000 incidents entre la population et les autorités, dont 2 300 troubles de l'ordre public ; 370 impliquaient plus de 500 personnes, 22 plus de 1 000 et 9 plus de 5 000 (*Zhengming* n° 202, août 1994, pp. 28-29).

exemples de conflit entre les deux hiérarchies²², mais elles ne semblent pas être représentatives de la pratique générale. Dans la plupart des entreprises, directeur et secrétaire collaborent étroitement et de manière informelle. Dans une étude portant sur l'industrie de Shanghai, les organigrammes fournis par les entreprises révèlent la difficulté de donner une place formelle au parti [Henriot et coll.]. On le situe parfois à côté de la direction, avec ou sans rapport d'autorité, parfois en dehors de l'organigramme comme un organe "flottant", ou encore au même niveau que le syndicat. Ce malaise traduit une dilution de l'opposition entre réforme et stabilité : le parti est toujours présent mais sans fonction précise. Dans le même ordre d'idées, on doit insister sur la prépondérance des conflits Etat/entreprise sur les conflits de classe employés/direction. La direction prend rarement le parti des autorités dans les mouvements sociaux. Elle reste neutre ou soutient les protestataires. Le phénomène est encore plus net dans la petite hiérarchie, moins contrainte que la direction par un rôle d'interface entre la base et l'Etat. La famille du directeur constitue sa clientèle rapprochée et, à ce titre, elle exige aussi une amélioration de ses conditions d'existence. Les parents sont partie prenante de beaucoup d'affaires de corruption à la fois comme "incitateurs" et acteurs²³.

La position de l'entrepreneur public reste néanmoins contradictoire. Il doit appliquer, au moins formellement, les décisions de la hiérarchie, tout en garantissant le consensus interne autour de la reproduction sociale des individus mais aussi autour de l'accroissement des ressources internes (primes, amélioration des services sociaux). Ces dernières années, sa marge de manœuvre s'est réduite, moins dans le domaine des revenus, qui ont continué à augmenter, que dans celui des services sociaux (logement, assurance sociale, etc.) que l'on essaie de réduire ou de faire prendre en charge par les employés eux-mêmes. L'entrepreneur public continue néanmoins de négocier avec l'Etat en position de force et la "culture" du marchandage n'a été que très marginalement remise en cause [O'Brien 1992, Walder 1989]. Devant les risques sociaux - émeutes urbaines - et idéologiques - perte de la référence "populaire" - le gouvernement finit toujours par payer les salaires et combler les déficits. Ainsi, au-delà de toute logique, est-ce le secteur public qui a créé le plus d'emplois ces dernières années.

Le dernier type de contrainte que subit l'entrepreneur d'Etat provient des échelons supérieurs. L'importance déterminante des rapports personnels (*guanxi*) dans les relations économiques et les relations politiques donne un relief particulier au "patronage". Les chefs d'entreprise font partie de multiples réseaux. Certains sont fondés sur la hiérarchie. Les entrepreneurs doivent se couvrir en entretenant de bons rapports avec les cadres des bureaux municipaux et provinciaux dont dépend leur entreprise. D'autres sont plus informels et sont basés sur la multitude de relations que l'individu peut développer tout au long de sa vie : relations scolaires et de voisinage, relations amicales ou de travail, etc. La redistribution des fruits des activités illégales ou para-légales vient nourrir ces réseaux et assurer la légitimité de l'entrepreneur à l'intérieur de l'entreprise et au sein de sa famille. Elle lui garantit aussi une certaine sécurité politique, d'abord en limitant les

²² Voir par exemple le licenciement abusif d'un « entrepreneur », directeur d'une usine pharmaceutique, qui sera finalement réintégré. L'affaire est rapportée par le très officiel *Quotidien du peuple* (11 février 1995, p. 2).

²³ La presse chinoise insiste beaucoup sur le fait que la famille des cadres les pousse souvent à participer à des activités illégales. Les parents joueraient aussi le rôle de receleur et d'intermédiaire.

jalousies des clients et des patrons, ensuite en dressant des barrières de protection contre d'éventuels ennuis judiciaires.

Pour entretenir ces réseaux par l'échange de services et la multiplication des dons et des contre-dons, pour satisfaire la clientèle, de nouvelles ressources sont donc nécessaires. C'est ici que se situe le véritable ressort du dualisme qui règne dans le secteur public. Les nouvelles ressources ne peuvent provenir des entreprises, à travers une modernisation/

privatisation, sans que tout l'édifice social ne s'écroule. Les directeurs profitent au maximum de l'importance stratégique des entreprises d'Etat pour négocier le maintien du *status quo* et "externalisent" la recherche de profits.

On retrouve au niveau micro-sociologique le dualisme macro-économique de l'entreprise d'Etat. Les ouvriers et employés vivent eux aussi dans deux mondes différents. Ils sont conservateurs en ce qu'ils veulent garder leurs privilèges et "progressistes" par leur désir de voir leurs revenus s'accroître. De la même façon que la direction doit continuer à fonctionner dans le cadre de l'économie publique tout en recherchant de nouvelles ressources, l'employé-fonctionnaire conserve un pied dans l'emploi public tout en diversifiant ses activités. Il compte sur des revenus générés à l'intérieur même de l'entreprise (profits "annexes" redistribués sous forme de primes, petits trafics liés au contrôle qu'il exerce sur tel ou tel domaine) ou bien sur une reconversion plus ou moins complète de ses activités dans le secteur privé (ouverture d'une échoppe, "travail du dimanche", cours privés, etc.)²⁴.

Mais le dualisme ne conduit pas à l'existence de deux mondes économiques totalement séparés. Au contraire, à la façon du *yin* et du *yang* qui se nourrissent l'un l'autre, le monde de la négociation et celui des affaires s'interpénètrent. Les entreprises publiques peuvent s'adonner à la haute finance ou aux joies de la spéculation parce qu'elles occupent une position éminente sur l'échiquier socio-politique²⁵. Prenons l'exemple des aciéries Shoudu, gigantesque entreprise pékinoise. Elle a pu se lancer dans des opérations financières sur les marchés internationaux grâce aux avantages fiscaux que sa puissance et l'amitié de son patron, Zhou Guanwu, avec Deng Xiaoping lui ont procurés. Le fils de Zhou Guanwu a pu rapidement créer un groupe financier à Hong Kong en utilisant ses relations privilégiées²⁶.

L'entreprise X., qui est partiellement cotée à la bourse de Hong Kong, ne doit de conserver un minimum de stabilité qu'à son monopole de fait, concédé par les autorités locales, sur le marché des conteneurs. L'entreprise Y. fait de fructueuses opérations immobilières à Shanghai grâce à la présence dans son équipe de dirigeants d'un "fils de prince" qui

²⁴ On assiste au développement de stratégies familiales : la femme ou le mari quitte son emploi dans le secteur public tandis que l'autre membre du couple le conserve. Les employés utilisent aussi beaucoup la mise en disponibilité, gardant leur emploi et leur statut «au cas où», tout en renonçant au salaire. C'est le système dit *tingxin liuzhi*.

²⁵ Le statut social des individus dépend encore très largement de la taille et du prestige (entreprise militaire ou civile, industrie de pointe ou industrie de transformation, etc.) des entreprises.

²⁶ Agence *Xinhua* citée par *SWB FE/2233*, 21 février 1995, G/3-4 ; *Lien He Pao* cité par *SWB FE /2234*, 22 février 1995, G/3-4 ; *Lien He Pao* cité par *SWB FE /2264*, 29 mars 1995 ; *Lien He Pao* cité par *SWB FE/ 2292*, 2 mai 1995, G/8-9 ; *Ming Pao*, 20 février 1995, p. A2, 4 mars 1995, p. B1, 28 avril 1995, p. A2 ; *Zhengming* n° 211, mai 1995, pp. 24-25 et pp. 25-26.

obtient des prêts à tarifs préférentiels auprès des banques publiques. Dernier exemple, basé sur la comparaison entre deux compagnies, l'une très largement déficitaire et l'autre tout aussi largement bénéficiaire. La première doit faire face au contrôle des prix des engrais et à l'augmentation du prix de l'électricité qu'elle consomme en grande quantité. L'autre, une entreprise pétrochimique, profite du contrôle du prix du pétrole brut et de la déréglementation des prix des produits qu'elle fabrique. Ses bénéfices, qui ont augmenté de 56 % en 1994, ne sont dus qu'au différentiel de prix et non à son dynamisme ou à la qualité de son "management"²⁷. A l'inverse, les entreprises publiques ne peuvent maintenir leur statut et préserver leurs capacités de négociation qu'à condition de trouver des ressources externes.

L'entrepreneur collectif

Le développement des entreprises des cantons et des bourgs concerne surtout les régions rurales favorisées et surpeuplées. Les capitaux mobilisés sont d'origine diverse. Dans la province du Jiangsu, ce sont les surplus agricoles locaux qui ont été investis dans les activités collectives [Ho] tandis que, dans le Guangdong et le Fujian, ce sont respectivement les capitaux de Hong Kong [Sanjuan] et de Taiwan [Augustin-Jean] qui ont stimulé la création d'entreprises. Les prêts bancaires jouent aussi parfois un rôle non négligeable dans le financement du secteur collectif. Mais, dans les deux cas, les autorités locales sont les marraines des entreprises. Elles seules peuvent réaliser une accumulation primitive. Elles seules peuvent obtenir des prêts des institutions bancaires, c'est-à-dire des coopératives de crédit rural dépendant de la Banque agricole. Elles seules peuvent assurer un environnement favorable aux entreprises.

Dans un tel contexte, la marge de manœuvre des directeurs des entreprises rurales est très limitée. Certes, certains auteurs insistent sur le fait que la quasi-totalité d'entre elles sont mises en gérance *de facto* ou *de jure* au profit d'un "entrepreneur" individuel. Mais on pourra d'abord remarquer que ces "entrepreneurs" ressemblent beaucoup à leurs *alter ego* bureaucrates. La plupart d'entre eux ont été cadres de village ou de bourg, responsables de coopérative de crédit ou bien militaires. Certains occupent encore des postes officiels. Dans une enquête portant sur 200 entreprises, 57 % des patrons avaient conservé des fonctions officielles. Ensuite, toutes les études notent que la quasi-totalité des directeurs - jusqu'à 90 % dans certains cas - sont originaires du district où est située l'entreprise, et les deux-tiers du village lui-même. Nommé par les autorités locales, l'entrepreneur collectif possède les mêmes caractéristiques que ses mandants. Il a un niveau d'éducation relativement bas et un âge assez avancé, mais il possède une solide expérience professionnelle et d'excellentes relations.

Au niveau du bourg, les entreprises collectives rurales subissent le contrôle de trois organes, le comité du parti, le gouvernement local et la commission économique dépendant du gouvernement local. Mais, dans les faits, la direction présente une remarquable unité en raison de la présence des mêmes personnages dans les trois instances [Ho].

²⁷ Ivan Peng et Changqi Wu, «A Tale of two companies», *Far Eastern Economic Review*, 12 octobre 1995, p. 39.

Chaque année, les autorités locales fixent des objectifs économiques à l'entreprise, objectifs dans lesquels la masse de profit joue le rôle essentiel. Le salaire du directeur et les salaires des employés dépendent de la réalisation de ces objectifs. La part de profit qui dépasse l'objectif est répartie entre les autorités et l'entreprise. Le phénomène est évidemment plus net encore dans les villages. Il ne laisse que peu d'espace à d'éventuelles velléités d'indépendance.

Les contraintes ne s'arrêtent pas là. Les entreprises doivent aussi contribuer à l'accroissement de l'emploi local, aux investissements dans les infrastructures, à des actions de formation et, de manière plus générale, à l'augmentation des revenus du territoire. Ces objectifs ne sont pas formalisés mais entrent néanmoins dans les missions assignées à la direction. La contrainte sur l'emploi est une des plus fortes. La plupart des entreprises collectives emploient essentiellement des ressortissants du lieu. Quand la main-d'œuvre locale ne suffit pas, on embauche des "étrangers", généralement dans les limites du bourg et du canton. Leur engagement est souvent temporaire. Il semble que ce ne soit que dans les entreprises collectives de quelques régions (comme le Guangdong) que l'on ait recours à une main-d'œuvre venue de zones plus éloignées. En général, seuls les techniciens ne sont pas originaires du district et sont recrutés par "voie marchande". En dehors de ce cas limité, il n'existe pas réellement de marché du travail [Christiansen].

L'entrepreneur collectif n'a pas davantage de liberté concernant l'échelle des salaires. Elle est étroitement liée à l'origine géographique. Les autochtones occupent le haut de la hiérarchie et profitent des meilleurs salaires. Les immigrés occupent les emplois les plus durs et les moins bien rémunérés²⁸. Contrairement à ce qui est parfois annoncé, la qualité du travail et l'ardeur à la tâche ne semblent pas être déterminantes dans la fixation du revenu. C'est moins la productivité que le coût du travail qui semble expliquer le succès des entreprises collectives, ainsi, bien sûr, que le soutien logistique des autorités.

Dans le domaine du financement, les autorités locales jouent aussi le premier rôle. Les investisseurs éventuels sont d'abord accueillis par les dirigeants du gouvernement avant de rencontrer leurs futurs partenaires. Ce sont les autorités locales qui s'occuperont des démarches pour obtenir un terrain et un permis de construire.

Enfin, dans la gestion quotidienne, l'entrepreneur collectif est un homme lié. Il est d'abord lié à ces hommes-clés que sont devenus les "intermédiaires", on devrait peut-être dire les "interfaces" entre l'entreprise et son environnement. Pour obtenir des matières premières ou des travailleurs temporaires, pour trouver de nouveaux débouchés, il faut compter sur ces personnages qui savent jouer du compartimentage très marqué du paysage économique et bien sûr de leurs relations [Ho, Findlay]. Ce sont les personnages les mieux payés parmi les employés du cru. L'entrepreneur est aussi lié aux rites et aux pratiques des "relations" et il doit recourir à la corruption. C'est d'ailleurs souvent de sa capacité à gérer convenablement les multiples écueils des rapports entre pouvoir et richesse que dépend la réussite de "son" entreprise. Il lui faut entretenir les meilleures relations avec les cadres locaux et prodiguer cadeaux et banquets, mais aussi multiplier les contacts avec d'éventuels partenaires. Dans beaucoup de régions, les contrats de sous-traitance et les délocalisations d'entreprises urbaines contribuent largement à la croissance actuelle.

²⁸ Les techniciens échappent ici aussi à la règle. Ce sont souvent eux qui reçoivent les meilleurs salaires.

L'entrepreneur privé

L'origine sociale des entrepreneurs privés est difficile à évaluer pour de nombreuses raisons : diversité des situations géographiques, évolution chronologique, mauvaise connaissance de l'histoire individuelle des personnes. Quelques auteurs insistent sur le caractère indépendant des entrepreneurs par rapport au pouvoir [Nee, Byrd]. D'autres concluent au contraire à une prépondérance des "politiques" parmi les entrepreneurs privés. Dans la province du Jiangsu, Ho montre que les deux-tiers des propriétaires de grandes entreprises privées (*siying qiye*) rurales étaient employés d'entreprises d'Etat ou cadres locaux. Beaucoup d'entre eux avaient des parents dans l'administration. Même dans les villages, seulement 37 % des entrepreneurs étaient paysans. Les études rassemblées par Findlay *et al.* aboutissent à la même conclusion. Une enquête chinoise de 1991 montre que 41,5 % des entrepreneurs privés ruraux étaient cadres auparavant, 19,3 % directeurs d'entreprise rurale et 9,2 % militaires. Dans les villes et les bourgs, on note une évolution : au début des années quatre-vingt, ce sont surtout les laissés-pour-compte, les retraités et quelques ambitieux qui se lancent dans l'économie privée ou l'économie individuelle (surtout) : à cette époque, les individus sans travail représentaient 42 % des patrons, les retraités 23 % et ceux qui avaient démissionné de leur emploi pour créer une entreprise 23 %. Par la suite, ce sont les paysans qui dominent (30 %), suivis par les anciens entrepreneurs individuels qui ont créé une entreprise privée (16 %) et les personnes en disponibilité (14 %) [Zhang]. Aucune information précise n'est donnée sur l'origine sociale de ces paysans et de ces personnes en disponibilité. Mais il faut noter que si le fait, pour un fonctionnaire, de créer une entreprise privée ne pose pas de problèmes majeurs dans les campagnes, la situation est différente dans les villes où les cadres doivent faire preuve de discrétion et utiliser des prête-noms.

D'autres d'enquêtes arrivent à des conclusions plus contrastées. Dans une importante étude menée en 1992 par des chercheurs chinois, on apprend que, dans les villes, 12,1 % des entrepreneurs privés étaient techniciens, 22,1 % cadres, 25,1 % employés et ouvriers, 17,2 % paysans, 9,2 % patrons d'une entreprise individuelle. Leur père était : paysan (35 %), cadre (19 %) ouvrier (17 %) ou technicien (9 %). Dans les campagnes, 4 % des entrepreneurs étaient techniciens, 17 % cadres, 11,6 % ouvriers, 53 % paysans et 6,1 % patrons d'une entreprise individuelle. 68,9 % des pères étaient paysans, 7,9 % cadres et 7,9 % ouvriers [ZGSHKX].

Même s'il est difficile de conclure définitivement en ce domaine, la quasi-totalité des auteurs insistent sur la nécessité d'avoir des relations, notamment familiales, pour prospérer. Rappelons qu'entre 1992 et 1993, de source officielle, 600 000 cadres se sont lancés dans les affaires [Zhang]. Ceci n'exclut pas l'apparition de "francs-tireurs", mais sous certaines conditions. En ville, les migrants s'adonnent à des activités dévalorisées, elles-mêmes contrôlées par des communautés territoriales. A Pékin, les activités les plus fructueuses sont réservées aux urbains et en particulier aux gens bien "connectés" [Rocca 1991]. La taille joue un rôle important. Tous les auteurs s'accordent sur le fait que les *siying qiye* en général, et les plus grandes en particulier, sont contrôlées par ceux qui ont le pouvoir, à condition d'inclure dans ce groupe les résidents urbains et les employés d'entreprises d'Etat. Ce statut constitue en effet un privilège puisqu'il offre des opportunités importantes de "relations". Grâce à lui on acquiert aussi des compétences

techniques et une connaissance approfondie des mœurs bureaucratiques. Il faut donc insister sur le spectre relativement large du pouvoir, qui ne se limite pas simplement au pouvoir politique au sens strict.

Certains notent que la situation est en train de changer et que la jeunesse et la compétence semblent jouer un rôle de plus en plus important [Odgaard]. On remarque un niveau d'éducation plus élevé parmi les patrons des grosses affaires. Mais pourquoi l'un exclurait-il l'autre, puisque les familles privilégiées ont les ressources intellectuelles et relationnelles nécessaires pour former des gestionnaires jeunes et compétents ? Dans le sous-ensemble des entreprises individuelles et en particulier dans les zones rurales, il semble que les opportunités entrepreneuriales soient plus grandes pour un "franc-tireur", mais toutes les informations s'accordent pour constater que, si ses affaires prospèrent, il aura bientôt la visite de cadres locaux. De plus, le temps des "entrepreneurs sortis de nulle part" semble se terminer. Dans l'enquête déjà citée de 1992, plus de la moitié des patrons d'entreprises privées avaient débuté avant 1988. Parmi 30 milliardaires chinois, aucun n'avait fait fortune après 1992 [Jacquet].

L'origine des capitaux est par contre assez facile à présenter. Le capital de départ est constitué essentiellement à partir de l'épargne personnelle et de prêts de parents et d'amis. Par la suite, l'autofinancement et les prêts bancaires prennent le relais. Le déterminisme social est ici aussi opératoire, car l'épargne familiale et l'accès aux prêts ne sont pas également partagés. A Wenzhou (Zhejiang) où les entreprises privées dominent, le système de financement est différent. Très tôt sont réapparues des banques familiales (*qianzhuang*) et différentes formes de tontines [Parris].

L'enquête de 1992 montre que le capital moyen des *siying qiye* reste toutefois modeste. Le capital réel était 100 000 yuans au départ et de 1,9 million de yuans en moyenne au moment de l'enquête. Les deux-tiers des entreprises n'ont qu'un seul investisseur officiel. L'importance des opérations reste tout aussi limitée : en moyenne un volume d'affaires de 1 million de yuans et un profit avant impôt de 150 000 yuans. Bien sûr, il faut tenir compte de l'évasion fiscale et de l'aspect informel du secteur, mais rien ne laisse penser que les entreprises privées aient atteint une masse critique. Dans les campagnes, ce sont les entreprises individuelles et les toutes petites entreprises privées qui dominent [Ho, Odgaard]. Ainsi dans le Jiangsu, moins de 10 % des entreprises dépassent-elles les 16 employés.

C'est dans le secteur des *siying qiye* que les revenus des patrons sont les plus importants [Nolan, Odgaard, Ho]. De source chinoise, leur fortune personnelle s'élevait à 527 000 yuans et leurs revenus annuels à 20 000 yuans en 1992 [ZGSHKX]. Dans un tiers des cas ils dépassent les plafonds fixés par la loi²⁹, et les dépenses de consommation des foyers d'entrepreneurs privés sont 2,1 fois plus importantes que la moyenne des foyers urbains. L'écart n'est donc pas énorme par rapport à la population moyenne, et le "tycoon chinois" reste tout de même l'exception³⁰.

Il semble que les contraintes qui pèsent sur les entrepreneurs privés ne soient pas de nature foncièrement différente de celles que subissent les patrons d'entreprises collec-

²⁹ Le salaire du chef d'entreprise ne peut être supérieur à 10 fois le salaire moyen des employés.

³⁰ Pour l'administration du Commerce et de l'Industrie il y aurait 5 000 millionnaires et, pour le *South China Morning Post*, un million [Jacquet]. *Zhengming* (n° 210, avril 1995, pp. 32-34) considère qu'il existe 5 millions d'entreprises possédant un capital supérieur à un million de yuans.

tives. En l'absence d'un véritable marché, il est essentiel d'avoir de bons rapports avec le pouvoir pour obtenir moyens de production et matières premières. En échange, il faut "intéresser les cadres".

De même, la pression sociale est forte pour obliger les entrepreneurs à embaucher en priorité les autochtones. La structure de l'emploi est proche de celle des entreprises rurales collectives. A Renshou (Sichuan), les postes importants sont tenus par des parents du propriétaire. Les compatriotes du même village sont embauchés dans l'encadrement ou comme apprentis, ce qui permet ensuite de créer sa propre entreprise. Il est de coutume d'engager les pauvres du village par charité, le non-respect de cette règle pouvant aboutir à des actes de sabotage. Quant aux migrants, ils viennent des régions limitrophes et occupent en général les emplois les plus durs et les moins rémunérateurs. Ils semblent plus nombreux que dans les entreprises collectives. Ce sont eux qui subissent les mauvais traitements et les conditions de travail précaires. Lorsque des enfants sont employés, ils viennent de l'extérieur. Pour les autochtones, le traitement est différent : s'il n'est pas question de protection légale ou de syndicats, le paternalisme ambiant limite l'exploitation. Les conditions de travail, les salaires et les compensations financières en cas d'accident du travail sont négociés avec chaque famille en fonction de leur statut social [Odgaard].

Néanmoins, les entreprises privées sont plus fragiles que les entreprises collectives. Les enquêtes d'opinion montrent que les patrons du privé rencontrent des difficultés, notamment pour augmenter le capital de leur entreprise ou obtenir de la main-d'œuvre qualifiée. Beaucoup d'entre eux gardent un pied dans l'agriculture. Cette fragilité tient aussi au climat général qui entoure l'activité privée. L'entrepreneur privé n'est pas encore accepté comme un personnage légitime de l'économie chinoise. Son activité est toujours perçue comme synonyme d'accaparement, voire de vol. Sa richesse est douteuse car acquise non par le travail mais par la ruse. L'*ethos* économique de la Chine reste assez fortement lié à une économie affective [Scott] qui met au premier plan la reproduction de tous les membres de la communauté. L'injustice sociale n'est pas assimilée à l'inégalité des "niveaux de reproduction" qui peuvent être très importants, mais à l'accumulation privée.

L'hostilité des cadres envers l'entreprise privée s'appuie sur un soc populaire solide. Elle n'est certes pas aussi importante qu'au début des réformes, mais elle place l'entrepreneur individuel dans une situation de suspicion constante qui justifie tous les rackets. On l'accuse de tous les maux et en particulier de pratiquer l'évasion fiscale à haute dose. Les promoteurs de l'enquête de 1992 notent perfidement que les entrepreneurs privés étudiés auraient dû payer 73 430 yuans d'impôt sur les 150 000 yuans de bénéfices déclarés. Or, les impôts réellement payés s'élevaient en moyenne à 50 000 yuans. Les mêmes chercheurs précisent toutefois, quelques lignes plus loin, que les entreprises privées sont aussi assujetties à des taxes (*fei*) et à des contributions (*tanpai*), à la légalité douteuse, perçues par les administrations locales, ainsi qu'à des donations (*juanzhu*) à la société. La fiscalité frappant le secteur privé s'apparente ainsi au jeu du chat et de la souris ; les entrepreneurs essaient d'échapper au fisc mais finissent toujours par être rattrapés par le "chat social". A ce jeu où il est difficile de dire "qui a commencé", le seul perdant est le pouvoir central qui ne perçoit pas les impôts et les taxes, versés par d'autres voies aux autorités locales. Celles-ci jouent généralement le jeu : elles concèdent des dégrèvements abusifs pour les impôts qu'elles doivent partager avec le centre et accentuent

au contraire la pression fiscale locale³¹.

La pression à la redistribution est parfois très forte, notamment dans les secteurs réputés fructueux (les transports dans les zones rurales par exemple), ce qui oblige les entrepreneurs à s'organiser en conséquence. A ce propos, David Wank oppose deux types de stratégie. La première consiste à essayer d'échapper au regard du pouvoir ; elle serait plutôt l'apanage des propriétaires de petits magasins, de migrants installés à leur compte ou encore d'entrepreneurs de villages isolés. La deuxième stratégie s'appuierait sur le développement de relations avec les cadres [Wank 1995a, b]. La technique de la fausse affiliation, le don de parts (*gufen*) de sociétés aux fonctionnaires ou le versement régulier de cadeaux seraient des manifestations concrètes de cette stratégie.

Cette dichotomie pêche à deux points de vue. D'abord, elle oublie une troisième voie, celle de la résistance. Or, ces dernières années, le secteur privé a connu de nombreux mouvements de protestation : grèves, manifestations, pétitions qui, au-delà de leur caractère ponctuel et temporaire, démontrent l'existence de réactions radicales face au racket fiscal [Rocca 1992b]. Ensuite, je ne vois pas la différence de nature entre la voie de "l'escapisme" et celle de la corruption. Les deux sont des modes gradués du même type de comportement qui vise à éviter tout conflit, à conserver un espace d'action. Lorsque la discrétion ne marche pas ou se révèle impuissante, par exemple lorsque l'entreprise devient trop importante, on passe à la corruption. C'est ce que montre d'ailleurs l'étude de Wank basée sur des interviews d'entrepreneurs privés de Xiamen [Wank 1995a]. Il constate que, pour des raisons diverses, les petits et les gros patrons essaient d'éviter tout conflit avec les autorités. Lorsque certains ont voulu créer une association indépendante d'entrepreneurs privés, les seuls à être actifs étaient les entreprises de taille relativement petite mais avec de solides ambitions et qui, n'ayant pas les contacts nécessaires dans l'administration, comptaient s'appuyer sur une association combative. Les petits patrons sont restés fidèles à la "technique du pauvre", recherchant le maximum de discrétion. Quant aux gros poissons, ils jouent systématiquement la carte de la stabilité. Très peu d'entre eux ont soutenu le mouvement de 1989. Ils reprochaient aux étudiants leur impatience et leur irréalisme : mieux vaut, disent-ils, la réforme par le haut (*gaige*) que la révolution par le bas (*gaizao*). Leur attitude vis-à-vis de la corruption est tout aussi significative. Pour eux, ce n'est pas un problème mais une contrainte de gestion. Cela fait partie du "business", et ceux qui réussissent sont précisément ceux qui savent régler cette question avec habileté. On rejoint ici les pratiques de la plupart des entreprises chinoises qui, quel que soit leur statut, entrent dans leur comptabilité les "taxes" qu'elles sont obligées de verser aux différentes autorités.

³¹ La réforme fiscale appliquée depuis 1995, et destinée à redonner au centre un certain contrôle sur la perception des impôts, ne semble pas avoir mis fin à ce genre de pratiques.

Les hésitations de la théorie

Dès le début des réformes, la science occidentale a essayé d'interpréter le nouveau système économique en utilisant les catégories habituelles de l'économie et de la politique. La plupart des chercheurs sont restés attachés au biais méthodologique occidental qui s'exprime à travers les deux positions opposées, mais jumelles, de l'occidentocentrisme et du culturalisme. D'un côté, la situation chinoise est perçue à l'aune de la privatisation et de la démocratisation. De l'autre, la Chine est renvoyée à ses vieux démons : au mieux le despotisme, au pire le chaos. Néanmoins, en marge de ce courant majoritaire, certains travaux, et notamment ceux de Jean Oi et d'Andrew Walder, s'engagent dans une tentative de re-conceptualisation. Il sera nécessaire de présenter les acquis de ces travaux afin d'aborder, dans la dernière partie de cette étude, quelques nouvelles pistes méthodologiques.

Une privatisation discrète ?

Pour étayer cette hypothèse, les auteurs s'appuient sur un certain nombre de phénomènes déjà évoqués. Ils analysent la technique de l'affiliation fictive ou l'accroissement considérable des activités privées informelles comme une preuve de la volonté et de la capacité des entrepreneurs à ruser avec les injonctions bureaucratiques. A Pékin, si l'on tient compte de ces différents phénomènes, le secteur privé serait 4 à 7 fois plus important que dans les statistiques officielles, ce qui, reporté au plan national, en ferait le premier employeur de Chine [Sabin]. Le rôle encore important des monopoles bureaucratiques et les obstacles "culturels" aux échanges, notamment dans le domaine de la main-d'œuvre, sont considérés comme de simples imperfections d'une économie marchande dont la progression est irrésistible [Christiansen 1992, 1993].

Dans la droite ligne de certaines analyses de la corruption [Huntington], ils perçoivent la malhonnêteté des cadres comme un atout dans le processus d'affirmation politique de la "bourgeoisie" chinoise et le pot-de-vin comme une technique de subordination des élites socialistes. La collusion entre "nouvelles" élites économiques et anciennes élites socialistes n'est pas toujours niée, mais elle est envisagée comme une alliance *au profit des intérêts des premières* [Nee].

Une première critique adressée à cette thèse porte sur la fragilité de son approche des formes de propriété. Le cas de Wenzhou est éclairant. On considère souvent cette région comme un exemple de réussite du capital privé, et l'on insiste sur le fait que la plupart des entreprises collectives sont privatisées *de facto*. Mais on peut tout aussi bien retourner l'argument en faisant remarquer que les vrais *siying qiye* sont rares et que beaucoup d'entre elles sont de simples associations entre familles ou des entreprises par actions (*gufen*) dont une partie est possédée par des cadres [Parris, Liu]. On a vu aussi ce que représentait vraiment la "privatisation" du secteur d'Etat : une externalisation des vecteurs d'accumulation dans le cadre indispensable du maintien de la propriété publique. De même, l'importance du secteur privé informel doit être replacée dans le contexte du contrôle social. Si les entrepreneurs ne sont pas enregistrés, cela ne signifie pas qu'ils

échappent au pouvoir. Ils évitent le contrôle "régalien" mais pas celui des bureaucraties locales, qui ne manquent pas, par le biais d'amendes et de frais administratifs, de lever leur dîme.

Enfin, rien ne permet de dire que le rôle relativement faible de l'économie marchande *en tant que structure* des échanges ne soit dû qu'à des imperfections temporaires. S'il est indéniable que la recherche du profit est devenue une norme économique, le "marché", le libre jeu de l'offre et de la demande, ne sont ni des références idéologiques ni des références pratiques. La recherche du profit est conditionnée par le maintien du monopole bureaucratique. La prospérité des zones économiques spéciales, les fortunes apparues dans l'immobilier, les fructueux trafics auxquels s'adonnent les différentes bureaucraties dépendent des privilèges obtenus de la puissance publique. Le marché n'optimise pas les profits, il permet simplement de jouer sur deux tableaux : si la libre concurrence s'installait en Chine, tout l'édifice s'écroulerait. Ainsi, et contrairement à ce qui est parfois annoncé, il ne s'agit pas d'un changement de mentalités sans changement de modes de propriété, le marché contournant l'obstacle politique en investissant les esprits : l'économie chinoise reste rétive à l'idéologie du marché, même si elle en adopte un certain nombre de mécanismes.

La deuxième critique que l'on peut faire à la thèse de la privatisation discrète repose sur l'amalgame qu'elle pratique entre prospérité économique et démocratisation. Elle présuppose que le développement d'un milieu d'affaires va conduire, d'une part à l'émergence d'une bourgeoisie dont l'influence permettra de gommer les imperfections du marché et, d'autre part, à la cristallisation d'une société civile capable de contrecarrer l'arbitraire étatique. Or, l'expérience chinoise montre les limites d'un tel amalgame. D'abord, l'entreprise privée ne constitue pas un îlot dans un océan d'Etat. L'interpénétration entre les différents secteurs est très forte. Ensuite, les entrepreneurs privés ne sont pas les plus critiques vis-à-vis du pouvoir, ils en recherchent au contraire les faveurs. Certes, une partie des autorités chinoises s'inquiète de l'importance grandissante de cette couche sociale dans les instances politiques. Des entrepreneurs ont été élus chefs de village, 5 400 patrons d'entreprises privées ont été élus députés aux assemblées du niveau du district et au-dessus, 1 440 sont membres des comités de la Ligue de la jeunesse communiste, 8 ont été élus députés à la 8ème Assemblée nationale et 8 au 13ème Congrès du parti [Zhang]. Plus intéressant, des patrons d'entreprises privées se font élire dans les assemblées villageoises des régions les plus prospères (Fujian, Guangdong, Zhejiang, Jiangsu, Tianjin). Ils soudoient les cadres locaux pour être placés sur les listes, achètent les voix, ou font miroiter des avantages à leurs électeurs³².

Néanmoins rien ne permet d'affirmer que le parti ou la bureaucratie soient en passe d'être supplantés par une bourgeoisie. Le fait d'élire un entrepreneur prospère n'est pas un signe de contestation politique mais de reconnaissance de la valeur des catégories de l'économie : celui qui a bien su gérer ses affaires saura rendre prospère le village. Or, bien gérer ses affaires, c'est bien gérer ses relations. Le succès électif de certains entrepreneurs doit donc être interprété moins en termes de renouvellement politique que de renouvellement de générations et d'évolution des modes de domination. On aura tendance à évincer tel cadre incapable de développer l'économie locale ou de préserver ses intérêts,

³² *Zhengming* n° 210, avril 1995, pp.32-34.

sans pour autant que la vie politique soit radicalement transformée.

Il faut aussi replacer ce phénomène dans le cadre d'une reprise en main politique des zones rurales. La relative démocratisation des campagnes chinoises vise à lutter contre le vide politique créé par les réformes dans certaines régions. Les cadres ruraux ont souvent eu du mal à se faire à l'idée de changer de normes de comportement et de devoir accepter les catégories de l'échange marchand. Paysans et cadres vivaient parfois dans deux mondes différents [Kelliher]. En permettant un certain renouvellement des élites, la relative démocratisation à la base a surtout permis aux anciennes élites de se renouveler. Bien évidemment, un certain nombre de cadres perdent et continueront de perdre leur poste dans l'intervalle, mais on ne peut attendre de révolution démocratique dans les campagnes [O'Brien, 1994].

Il faut noter enfin qu'il est bien difficile de considérer les entrepreneurs privés comme une classe sociale. Le secteur privé est très diversifié, tant sur le plan géographique que structurel. Quoi de commun entre le petit immigré réparateur de sacs et les gros brasseurs d'affaires de Shanghai ? Entre le petit transporteur du fin fond du Sichuan et l'industriel du delta de la rivière des Perles ? Chacun agit en fonction de la situation politique sans projet collectif et sans essayer de constituer un terrain propre de manœuvre. Autrement dit, l'entrepreneur chinois ne se bat pas pour l'éthique du capitalisme (on s'en serait douté), mais tente simplement de croître dans un environnement plus ou moins hostile.

Les relents de la vieille Chine

Une ONG, *Transparency International*, a récemment publié un classement des nations en fonction de leur degré de corruption. La Chine y occupe la position peu enviable de vice-champion³³. L'Empire du milieu serait redevenu un "Empire de la corruption". Les différentes cliques bureaucratiques mettraient le pays en coupe réglée dans une logique d'affirmation territoriale et mafieuse. Dans un tel contexte, les interrogations sur l'esprit d'entreprise, sur le rôle des autorités locales dans le développement économique, ou bien encore sur les relations entre les cadres et la population perdraient tout intérêt. Nous serions face à une criminalisation des élites ; élites dont le comportement économique se limiterait à la prédation.

Il est indubitable que la corruption telle qu'elle est définie en Occident (c'est-à-dire comme une utilisation du pouvoir à des fins privées) est désormais au centre du système économique et politique. D'abord, les cadres utilisent l'argent public à des fins privées. Ils profitent de leurs pouvoirs pour se faire construire de somptueuses villas ou se faire acheter des voitures de fonction³⁴. Ils puisent dans le trésor public pour enterrer leurs proches ou pour s'amuser dans les lieux à la mode³⁵. Chaque année, une centaine de milliards de yuans est dépensée en "grande bouffe et grande beuverie" (*dachi dahe*),

³³ *Jiushiniandai* n° 310, novembre 1995, pp. 20-21.

³⁴ *Jiangxi ribao* cité par *SWB FE /2450*, 2 novembre 1995, G/7, Radio du Hubei citée par *SWB FE / 2378*, 10 août 1995, G/10, *Zhengming* n°202, août 1994, pp. 42-45.

³⁵ Agence *Xinhua* citée par *SWB FE /2379*, 11 août 1995, G/8-9.

autrement dit en frais de déplacement, cadeaux, banquets etc.³⁶. Ensuite, les cadres sont en bonne position pour vendre leurs prérogatives. Dorénavant, tout s'achète : les inscriptions dans les établissements scolaires, les diplômes, les autorisations de publication, les remises de peine et même les engagements dans l'armée³⁷. L'extorsion de fonds est devenue un sport national. Les policiers accablent les citoyens d'amendes fantaisistes. Les cadres de l'industrie et du commerce dressent des barrières douanières intérieures afin de taxer les produits des autres provinces. Les juges exigent de l'argent des plaignants pour statuer³⁸. Les percepteurs multiplient les demandes de pots-de-vin [Rocca, 1992a, b]. Les paysans sont des cibles privilégiés de ces multiples rackets qui alourdissent dans d'énormes proportions leur fardeau fiscal³⁹ et causent parfois des révoltes armées⁴⁰.

Les détenteurs de pouvoir utilisent aussi leurs prérogatives pour mettre en place différents trafics de produits rares⁴¹ ou plus récemment de valeurs mobilières⁴². Il faut enfin noter une dérive franchement criminelle, notamment dans la police et dans l'armée. Dans le Guangdong, les forces de police protègent un énorme marché noir de marchandises volées (dont des voitures)⁴³. Dans le Guangdong et à Shanghai, l'industrie de la nuit est contrôlée par les forces de l'ordre⁴⁴. Les pilleurs de train sont souvent protégés par la police des transports. En janvier 1995, les instances judiciaires attiraient l'attention des médias sur la gravité de la situation dans les rangs de la police et de la justice. Elles réitéraient l'interdiction des pots-de-vin et des invitations⁴⁵. Le *Quotidien du peuple* révèle que, de janvier à novembre 1994, 3 637 membres des instances judiciaires et des administrations chargées de l'application de la loi (police, parquets, tribunaux, impôts, douanes, etc.) ont été impliqués dans des affaires instruites par les parquets. Certains sont de hauts responsables d'unités de base (directeurs de bureaux de la Sécurité publique, présidents de parquets et de tribunaux, chefs d'unités de la police armée). Le journal cite le cas du directeur et du vice-directeur du bureau de la Sécurité publique du district de Chengmai (Hainan), qui protégeaient le "despote du Sud" (Wang Yinghan) accusé d'avoir créé un

³⁶ *Zhengming* n° 215, avril 1995, pp. 42-45.

³⁷ *Zhengming* n° 203, septembre 1994, pp. 42-45.

³⁸ Radio du Shandong citée par *SWB FE* /2368, 29 juillet 1995, G/10, radio du Heilongjiang citée par *SWB FE* /2403, 8 septembre 1995, G/2-3, radio de Tianjin citée par *SWB FE* /2417, 25 septembre 1995, G/1.

³⁹ *Renmin ribao*, 1er septembre 1995, p. 2.

⁴⁰ Comme à Huashi (Guangdong), où des paysans ont détruit des véhicules et pris en otage des policiers pour protester contre des prélèvements excessifs : voir *Guangzhou ribao* cité par *SWB FE* /2435, 16 octobre 1995, G/8.

⁴¹ *Wen Wei Po* cité par *SWB FE* /2378, 10 août 1995, G/10.

⁴² Agence *Xinhua* citée par *SWB FE* /2415, 22 septembre 1995, G/4.

⁴³ *Zhengming* n° 190, août 1993, pp. 35-37.

⁴⁴ *Zhengming* n° 196, février 1994, pp. 91-92.

⁴⁵ Agence *Xinhua* citée par *SWB FE* /2192, 4 janvier 1995, G/11-12.

empire du crime dans la région.

L'armée n'est pas en reste, tant s'en faut. Elle est très impliquée dans la spéculation mobilière et immobilière⁴⁶, mais aussi dans la contrebande de voitures volées⁴⁷ et de cigarettes. Certaines unités des douanes des provinces du sud-ouest protégeraient les trafiquants de drogue. Des bâtiments de la marine chinoise se sont rendus coupables d'arraisonnement de bateaux de marchandises dont la cargaison a été confisquée⁴⁸. On parle aussi d'affaires de piraterie militaire dans les eaux du Fleuve bleu. Dans plusieurs régions (Gansu, Sichuan, Guizhou, Guangxi, Shaanxi), l'armée est accusée de confisquer les moyens de production, et notamment les terres agricoles. Des conflits éclatent parfois entre unités, ou à l'intérieur d'une même unité entre différents responsables, pour l'exploitation des ressources locales⁴⁹.

Peut-on pour autant considérer l'économie chinoise comme une simple arène où s'affronteraient des mafias dénuées de toute préoccupation pour l'intérêt public ? La réalité n'est pas aussi simple et la théorie de "l'Empire immobile et corrompu" pose un certain nombre de problèmes. Le plus important a trait à l'incapacité de concilier la Chine mafieuse avec celle des taux de croissance à deux chiffres et de l'élévation indéniable des revenus ; à moins de considérer que la criminalisation du politique permet le développement. Si donc la Chine "fonctionne", si la prospérité et la stabilité sont au rendez-vous, c'est qu'il existe un principe de régulation de la prédation et donc que la société conserve des normes permettant de distinguer entre le licite, l'illicite, le légal et l'illégal. En dehors de raisons tenant à sa taille ou à des facteurs extérieurs, l'existence de fort taux de réinvestissement dans l'industrie explique pour une large part la réussite chinoise. Quant à la stabilité sociale, elle s'appuie sur une hausse régulière des revenus d'une partie importante de la population. Or, l'un et l'autre de ces phénomènes reposent sur de puissants courants de redistribution.

Le maintien, voire le renforcement des structures communautaires (villages, entreprises, familles) entretient les canaux de redistribution alimentés par l'affairisme. Toutes les malversations sont licites à partir du moment où elles conduisent à un enrichissement généralisé à l'intérieur des groupes. L'illicite commence lorsqu'il y a accaparement excessif et individualisé des ressources. Le statut du corrompu entre aussi en ligne de compte. Ce qui est licite pour tel cadre ou telle institution est illicite pour tel autre. Malgré la banalité du délit, la corruption conserve d'ailleurs sa vertu opératoire dans les luttes politiques. Ainsi, quand une clique veut se débarrasser d'une autre, utilise-t-elle toujours cette accusation, sachant pertinemment qu'en donnant des détails scabreux sur la vie dissolue d'un ennemi politique elle pourra faire illusion auprès d'une partie de la population⁵⁰.

⁴⁶ Voir *Far Eastern Economic Review*, 4 février 1993, p. 40 et 14 octobre 1993, pp. 64-68.

⁴⁷ *Far Eastern Economic Review*, 2 septembre 1993, p. 26.

⁴⁸ *Zhengming* n° 196, février 1994, pp. 91-92.

⁴⁹ *Zhengming* n° 208, février 1995, pp. 33-35.

⁵⁰ Au printemps 1995, lorsque Jiang Zemin a voulu éliminer Chen Xitong, secrétaire du parti à Pékin et membre du Bureau politique, il l'a fait accuser de corruption.

A côté de la redistribution en faveur d'individus ou de groupes, il faut aussi insister sur le rôle que joue la redistribution publique [Byrd, Findlay, Ho, Odgaard, Rocca 1994]. Pour quelle raison les cadres investiraient-ils dans l'industrie rurale s'ils n'étaient que des mafieux ? Tout ce que l'on sait de la bureaucratie montre, au contraire, son souci de la prospérité locale. Aucun cadre n'est "honnête", au sens habituel du terme, mais bien peu ne réinvestissent pas une partie au moins des gains illégaux. Ainsi, les territoires ne sont-ils pas seulement des terrains de chasse, ils constituent des fiefs politiques et économiques et, à ce titre, ils méritent l'attention bureaucratique. Les cadres conservent un certain respect pour la chose publique, non pas seulement par déterminisme culturel - les références communautaires - mais aussi par intérêt bien pensé. Intérêt économique : il ne faut pas épuiser la bête pour continuer à la chevaucher. Intérêt politique : les critères de promotion sont basés en partie sur les choix arbitraires des échelons supérieurs, en partie sur la capacité des candidats à préserver la stabilité sociale de leur fief. Les cadres ont intérêt à prévenir les mouvements de protestation et donc à borner leurs prélèvements. En la matière, l'avidité est mauvaise conseillère.

Ce souci du bien public, limité à un territoire, est même tellement ancré dans les mœurs bureaucratiques qu'il débouche sur un protectionnisme militant. Les autorités locales dressent des barrières douanières pour empêcher les produits d'autres régions de concurrencer les produits autochtones, les administrations (police, justice, etc.) favorisent systématiquement les intérêts des entreprises du cru [Rocca 1992a, b, 1994a, b], les travaux d'infrastructure ne tiennent aucun compte des logiques "supra-régionales" [Sanjuan]. La question est donc moins celle de l'absence de logiques d'action politique que celle de l'articulation entre une multitude de logiques locales.

D'autres perspectives

Pour Jean Oi, les gouvernements locaux sont devenus les acteurs principaux de l'économie chinoise [Oi 1992, 1996]. La déconcentration des pouvoirs leur a donné la capacité de développer des activités économiques et les moyens de retirer des revenus de ces activités. Ils utilisent leur pouvoir en favorisant systématiquement les secteurs les plus productifs et les plus à même d'accroître la richesse locale (dégrèvement des impôts nationaux, augmentation des fonds extra-budgétaires, accès facilité aux sources de financement). Jean Oi en conclut que les gouvernements locaux se sont transformés en compagnies d'affaires (*business corporation*) dans lesquelles la rationalité économique domine mais qui restent complètement contrôlées par les groupes bureaucratiques. Une nouvelle institution est née : la société d'Etat local (*local state corporation*) [Byrd, Oi 1988]. Ces compagnies locales ne sont pas totalement unifiées. Si le village constitue un espace intégré, au fur et à mesure que l'on remonte la hiérarchie, le fractionnement prend le pas. Oi considère ainsi, à l'inverse de Ho, que les commissions économiques des gouvernements de bourg sont largement indépendantes des gouvernements et que les différents bureaux administratifs se font concurrence dans le contrôle des activités économiques.

L'analyse d'Andrew Walder est parallèle à celle de Jean Oi [Walder 1995]. Il refuse néanmoins de considérer le secteur collectif comme le produit d'une hybridation entre le

public et le privé. Les entreprises collectives réussissent par le seul effet mécanique de la politique de déconcentration qui a incité les gouvernements locaux à s'attacher à leur développement. Les autorités locales ne possèdent pas d'intérêts non économiques (en matière d'emplois et de productions stratégiques) dans les entreprises. La "contrainte lâche" n'a donc plus lieu d'être et les entreprises sont jugées exclusivement sur leurs résultats économiques. Pouvoir et entreprise ne sont plus liés par un "monopole bilatéral" qui les contraint à collaborer et à négocier, car le marché constitue une alternative. Le pouvoir n'a plus de raison d'accepter les pertes des entreprises puisque leur disparition n'a plus d'incidence politique majeure. Pour Walder, ce n'est pas la privatisation qui explique la réussite économique des entreprises chinoises, c'est la déconcentration de la propriété qui aurait, d'une certaine façon, "désocialisé" l'économie. Ainsi les entreprises publiques dépendant des niveaux les plus bas de l'administration (ceux où les fonds budgétaires sont peu importants) fonctionnent-elles aussi comme des entreprises collectives. Il refuse même de considérer la corruption comme un facteur de privatisation discrète puisque le corrompu ne prend pas en charge les risques de l'entreprise mais seulement les bénéfices. La corruption ne serait qu'un phénomène marginal qui ne remettrait pas en cause les tendances lourdes de l'esprit d'entreprise des cadres locaux.

La première chose que l'on peut reprocher à ces analyses est leur systématisme. Certes, elles apportent beaucoup à la réflexion, notamment en dépassant les questions de propriété. Mais elles débouchent sur la construction d'un nouvel objet, le bureaucrate rationnel, qui ressemble comme une goutte d'eau à son *alter ego* occidental : l'entrepreneur capitaliste. Uniquement préoccupé d'accroître les richesses, il fait toujours les meilleurs choix économiques. Par un coup de baguette magique (la déconcentration), l'ancien cadre communiste endosse sans problème les habits de la rationalité économique. Le biais idéologique est évident : si l'on se refuse à considérer que la prospérité puisse s'appuyer sur autre chose que la raison économique, il est nécessaire d'inventer un sujet "historique" capable de révolutionner les mentalités. D'où l'*a priori* contestable qui consiste à considérer comme négligeables la prédation et la corruption. Le cadre rationnel ne peut avoir de face sombre.

La deuxième critique que l'on peut faire à Walder et Oi, c'est qu'ils évacuent complètement les "masses". Tout se passe entre bureaucrates, et la société n'est qu'une donnée à partir de laquelle se développent des stratégies. Or, la population est loin de se contenter de ce rôle. Manifestations et jacqueries sont là pour rappeler aux bureaucrates qu'ils doivent tenir compte de ses réactions et de ses aspirations. Ainsi, il est très hasardeux d'annoncer la disparition des contraintes non économiques sur les entreprises collectives. Nous avons vu au contraire que l'emploi est un des éléments essentiels des politiques économiques locales. Par ailleurs, si les cadres protègent l'économie locale, c'est que le maintien de la stabilité sociale est à ce prix.

Enfin, Oi et Walder négligent les luttes internes à la bureaucratie pour le contrôle des ressources. Le protectionnisme repose sur une certaine rationalité politique mais, sur le plan économique, il introduit un élément d'irrationalité. Chaque territoire veut une panoplie complète d'industries sans tenir compte des complémentarités éventuelles avec les voisins. Les régions productrices de matières premières investissent des sommes considérables pour se doter d'industries de transformation tandis que les régions industrielles

cherchent, à grand frais, à s'assurer sur place les intrants nécessaires. Dans la périphérie de Hong Kong, chaque localité veut construire son aéroport international.

L'entreprise politique

L'impact des réformes rend de plus en plus inadéquate l'utilisation des catégories classiques pour analyser l'économie chinoise. Mesurer les écarts du miracle chinois par rapport à une norme ou par rapport à un déterminisme culturel aboutit à une impasse. Si la Chine est bien en transition, l'émergence d'une société démocratique-marchande ne constitue sans doute pas l'aboutissement du processus. Par conséquent, il semble nécessaire de produire de nouveaux outils méthodologiques afin d'aborder une situation qui apparaît largement *inédite*. Mais ce caractère inédit doit inciter à éviter de construire un peu trop vite un nouveau "système". S'il est possible de présenter un certain nombre de mécanismes de la "nouvelle économie chinoise", il est indispensable d'entrevoir les facteurs qui, déjà, en sapent les fondements.

La nouvelle économie chinoise

Ce n'est pas la propriété du capital qui détermine la nature du pouvoir dans l'entreprise. Dit autrement, les relations des entrepreneurs constituent le vrai capital des entreprises. Ce sont les élites socialistes qui ont le plus profité des réformes, et dans un tel contexte, les concepts de l'économie libérale ne sont guère opératoires. Si le capitaliste est défini par son capital, l'entrepreneur chinois est défini par sa proximité avec le pouvoir. A partir de ce principe, et en première approximation, trois catégories d'entreprises peuvent être distinguées.

Les "entreprises à autonomie relative" se caractérisent par un contrôle indirect par la bureaucratie. On retrouve dans cette catégorie aussi bien les entreprises créées par des franc-tireurs ou les petites entreprises privées que les entreprises possédées par des "individus-bureaucrates", qu'elles soient privées ou collectives. Bien entendu, ce premier groupe n'échappe pas au contrôle bureaucratique, mais celui-ci n'est pas consubstantiel à l'activité.

Le deuxième type est celui des "entreprises inféodées", c'est-à-dire sous le contrôle direct et quasi quotidien des autorités locales. J'y rangerais les entreprises collectives gérées directement par les gouvernements de bourgs ou de villages ainsi que les entreprises publiques (souvent de petite taille) dépendantes des échelons inférieurs de l'administration.

Enfin, la dernière catégorie rassemble les grandes entreprises publiques. Par leur caractère très politique, elles présentent une situation paradoxale. D'un côté, elles jouissent d'une grande indépendance par rapport au pouvoir officiel, de l'autre, elles sont intrinsèquement liées aux cliques bureaucratiques de haut niveau.

Cette tentative de classification n'a de valeur qu'à condition de la croiser avec le caractère dual de l'économie chinoise. Mais ce dualisme est différent de celui, souvent

évoqué, qui oppose le secteur privé au secteur collectif et étatique ou le secteur non étatique (privé et collectif) au secteur étatique. Le véritable dualisme chinois met en scène une sphère des relations et une sphère marchande. Il ne se limite pas aux institutions et marque aussi le comportement individuel. La sphère affective est modelée par les références traditionnelles et les références socialistes. La sphère marchande contribue à faire de l'économie une simple affaire d'accumulation de richesse. Cette dichotomie n'est pas un simple effet temporaire de la transition, elle en est l'essence.

Les relations entre les deux sphères ne sont pas d'ordre schizophrénique. L'affectif nourrit le marchand. L'un suppose l'autre⁵¹. L'importance des relations personnelles dans l'économie ne doit pas être vue comme la conséquence d'une contrainte culturelle. Elle donne une ossature à l'économie et un cadre relativement stable à la société, sans pour autant lier les individus et les groupes à une représentation univoque du monde.

Ces phénomènes nous obligent à réévaluer la place de "l'Etat chinois" dans le contexte des réformes. Dans ce domaine, trois questions me semblent essentielles. La première concerne l'émergence de puissances régionales : implique-t-elle un affaiblissement du pouvoir central ou même une dilution de la puissance étatique ? L'hypothèse inverse est tout aussi probable : l'affirmation du localisme suppose paradoxalement l'existence d'un pouvoir central, grand dispensateur de privilèges et grand arbitre des conflits *afin d'assurer la stabilité sociale et politique nécessaire à la poursuite de la prospérité*. La remise en selle de Pékin à laquelle nous assistons depuis quelques mois ne démontre pas seulement que l'on a enterré un peu vite les autorités centrales. Les autorités locales ont sans doute senti, elles aussi, le besoin d'une certaine régulation : contrairement à certaines analyses, les "féodalités chinoises" résistent peu au "recentrage", modeste mais réel, qui s'exprime aujourd'hui.

Deuxième interrogation : peut-on faire des élites locales des hérauts de la rationalité économique ? Rien ne le laisse présager. Les formidables gaspillages bureaucratiques, les coûteuses manœuvres protectionnistes, l'importance du piston et du népotisme, les multiples entraves à l'initiative individuelle semblent prouver le contraire. En fait, les bureaucrates sont des entrepreneurs politiques qui doivent parfois s'écarter de la raison économique. Mais ce ne sont pas de purs prédateurs, d'affreux mandarins corrompus. Ils sont contraints à la redistribution. Les relations pouvoir/société doivent donc être analysées en termes d'équilibre entre prédation et redistribution.

Quelles sont les contraintes qui pèsent sur le comportement des cadres ? D'abord les pressions familiales qui l'incitent à profiter, et à faire profiter, de ses prérogatives. Les pressions bureaucratiques ensuite, qui le conduisent à soutenir financièrement et politiquement leur patron. Enfin, le poids de la morale et les réactions de la population qui limitent ses prélèvements et les poussent à redistribuer. C'est face à ces multiples contraintes très générales, et à partir de logiques que l'on connaît mal, que les cadres se déterminent. D'où la nécessité de travaux, pour l'instant quasi inexistant, qui permettraient de mieux comprendre le fonctionnement de la bureaucratie des réformes.

Enfin, la problématique de la démocratisation ne semble pas la meilleure entrée pour aborder la question des conséquences politiques de la prospérité économique. Les paysans, dans leur très grande majorité, n'ont pas les capacités pour profiter des réformes.

⁵¹ Dans ce domaine, de fructueux parallèles pourraient être faits avec l'Afrique [Bayart].

Ils ne peuvent compter que sur la redistribution (emplois, accroissement des revenus publics locaux) pour améliorer leur situation. Cela les place en position de dépendance vis-à-vis de la bureaucratie. Dépendance positive pourrait-on dire, puisque l'économie affective limite, en tout cas pour l'instant, les méfaits de l'exploitation capitaliste. Mais dépendance tout de même : la protestation s'adresse moins au régime qu'à certaines franges de la bureaucratie locale jugées incapables de maintenir en équilibre la balance des ponctions et des retombées de la croissance. Les paysans protestent quand la reproduction de la communauté ou d'une partie de ses membres est menacée.

La démocratisation à la base que connaissent les campagnes chinoises n'impliquent aucunement une révolution mais plus certainement une modernisation conservatrice des élites, c'est-à-dire un renouvellement complet des modes de domination des classes dirigeantes anciennes [Moore]. Le même constat est à faire dans le monde urbain. Les employés et ouvriers des entreprises publiques n'ont guère d'intérêt à s'opposer à un régime qui leur garantit la sécurité du socialisme et le rêve de l'économie marchande. C'est seulement si l'un de ces deux termes est remis en cause qu'ils descendent dans la rue ; et c'est alors pour réclamer le *statu quo*. Quant aux entrepreneurs privés, nous avons vu avec quelle célérité ils intègrent la corruption dans leurs comptes d'exploitation.

Il ne s'agit pas de dénier toute importance à la protestation populaire, mais au contraire de définir les dimensions qu'elle se donne elle-même ; dimension des références sociales autour de la notion de justice sociale ; dimension de l'action avec le recours à des formes ritualisées, de la pétition à la jacquerie.

Mouvements et perspectives

Par certains traits, l'économie chinoise ressemble à l'image d'Epinal qu'en donnent les partisans du culturalisme : un Empire où la corruption fait système et où le comportement des individus et des groupes est circonscrit aux limites du communautarisme. Point d'individualisme dans cet Empire, rien que la soumission aux diktats des communautés devenues des espèces de fondements génétiques de l'attitude sociale.

Or, un certain nombre de phénomènes remettent en question cette image un peu trop convenue du retour de la Chine éternelle. D'abord, les logiques individuelles sont loin d'être absentes de la scène économique. Si les références communautaires sont contraignantes, elles sont aussi susceptibles d'être instrumentalisées. Le retour de la tradition ne peut-il s'interpréter dans le sens d'une exploitation des réseaux de relations ? Dans cette hypothèse, l'utilisation des relations serait simplement le meilleur vecteur d'enrichissement et de renforcement du pouvoir et c'est, en partie, par intérêt que les individus contribueraient à l'affirmation du lien communautaire.

L'économie marchande et l'ouverture n'engendrent-elles pas de nouvelles attitudes vis-à-vis du lien communautaire ? L'accroissement de la pauvreté chez les migrants ruraux n'est peut-être pas dû seulement à leur marginalité mais aussi à un affaiblissement du principe de solidarité⁵². On voit des immigrés enrichis refuser tout soutien à leurs compatriotes⁵³. La multiplication des vendettas à l'intérieur des communautés paysannes

⁵² *Jiushiniandai* n° 304, mai 1995, pp. 55-57.

révèle une intensification des conflits pour le contrôle de moyens de production (terre, eau), qui sont de plus en plus rares et de moins en moins productifs. La corruption marchande voit son importance s'accroître. L'échange entre le corrompu et le corrupteur tend à se dépersonnaliser et à s'appuyer exclusivement sur l'argent ou les cadeaux de très grande valeur [Rocca, 1994b]. Autrement dit, à la corruption de proximité, qui lie des individus *en relation*, se substitue la corruption marchande dans laquelle *de purs étrangers échangent de pures valeurs*. Ce glissement progressif affaiblit la puissance des réseaux qui ne sont jamais aussi forts que lorsqu'ils se fondent sur de solides liens communautaires entre leurs membres.

En Chine, la spécificité des solidarités communautaires repose sur la faible importance des références culturelles (ethnie, langue, religion) et sur la prépondérance des références naturelles (famille, proximité). Mais celles-ci ne sont pas exclusives. La proximité n'est pas liée à un territoire géographique : le travail, les études, les loisirs permettent aussi de développer des relations. Quant aux relations familiales, on peut les étendre fictivement⁵⁴ ou les élargir par le mariage.

Dans ce contexte, la mobilité géographique et l'ouverture économique ouvrent de nouvelles opportunités. Ainsi assiste-t-on à une diversification des élites. Les grandes sociétés jouent un rôle de plus en plus important dans la finance de la région. Les familles de hauts cadres nouent des alliances matrimoniales et économiques avec la diaspora ou les élites taïwanaises [Rocca 1996]⁵⁵. Ces grandes manœuvres aboutissent souvent à des conflits dont certains se règlent de manière feutrée mais d'autres dans la violence. Il est bien difficile d'envisager d'ores et déjà les conséquences de ces repositionnements. Néanmoins, il est hors de doute qu'ils ne vont pas laisser intacte la "structure communautaire" de la Chine éternelle.

Enfin, on ne peut considérer que les graines de la "modernisation" économique sont semées et qu'il suffit d'attendre la moisson. De multiples chantiers sont à venir. Beaucoup de secteurs économiques sont encore protégés de la concurrence internationale. Les difficultés budgétaires obligeront un jour les autorités à liquider les entreprises publiques. En raison de la faible rentabilité de l'activité agricole, ce sont dorénavant les entreprises rurales qui constituent l'unique vecteur d'accumulation dans les campagnes et la plupart des autorités locales et des familles ont abandonné tout intérêt réel pour l'agriculture. Il faudra donc revoir entièrement les structures et le fonctionnement du secteur agricole. Personne n'est en position de mesurer l'impact de ces réformes indispensables, mais elles conduiront nécessairement à une remise en cause de tous les "systèmes économiques" que l'on peut être en mesure d'établir aujourd'hui.

⁵³ C'est notamment le cas à Pékin.

⁵⁴ Par exemple, tout ami de la famille est nommé oncle ou tante et traité comme tel. On peut aussi devenir «frères jurés».

⁵⁵ Les stratégies matrimoniales jouent aussi un rôle très important au niveau le plus bas de la hiérarchie sociale (Croll).

Bibliographie

Augustin-Jean (Louis).- "Le bond du Fujian dans l'économie chinoise", *Perspectives chinoises* nE 30, juillet-août 1995, pp. 23-29.

Bayart (Jean-François).- *L'Etat en Afrique : la politique du ventre*, Paris, Fayard, 1989.

Bian Yanjie.- "Guanxi and the allocation of urban jobs in China", *The China Quarterly* nE 140, décembre 1994, pp. 971-999.

Bian Yanjie.- *Work and Inequality in Urban China*, Albany, State University of New York Press, 1994.

Bruun (Ole).- *Business and Bureaucracy in a Chinese City : An Ethnography of Private Business Households in Contemporary China*, Berkeley, Center for Chinese Studies, Institute of East Asian Studies, 1993.

Byrd (William A.), Lin Qinsong (eds.).- *China's Rural Industry : Structure, Development and Reform*, New York, Oxford University Press for the World Bank, 1990.

Chan (Anita), Unger (Jonathan), Madsen (Richard).- *Chen Village under Mao and Deng*, Berkeley, University of California Press, 1992.

Chen Ruiming.- "A preliminary analysis of the «big labour-hiring households» in rural Wenzhou" in Peter Nolan, Dong Furen (eds.), *Market Forces in China. Competition and Small Business : The Wenzhou Debate*, Londres & New Jersey, Zed Books, 1990.

Chevrier (Yves).- "Micropolitics and the factory director responsibility system, 1984-1987" in Ezra Vogel, Deborah Davis (eds.), *Chinese Society on the Eve of Tiananmen*, Cambridge Mass., Harvard University Press, 1990, pp. 109-134.

Christiansen (Fleming).- "The justification and legalization of private enterprises in China 1983-1988", *China Information* 4(2), automne 1989, pp. 78-91.

Christiansen (Fleming).- "Market transition in China : the case of the Jiangsu labour market", *Modern China* 18(1), janv. 1992, pp. 72-93.

Christiansen (Fleming).- "The legacy of the mock dual economy : Chinese labour transition 1978-1992", *Economy and Society* 22(4), nov. 1993, pp. 411-436.

Croll (Elizabeth).- "New peasant family forms in rural China", *Journal of Peasant Studies* 14(4), juillet 1987, pp. 485-496.

Delmas (Jorgen), Ostergaard (Stubbe), Christiansen (Fleming) (eds.).- *Remaking Peasant China*, Aarhus, Aarhus University Press, 1990, pp. 106-121.

Findlay (Christopher), Watson (Andrew), Wu (Harry X.) (eds.).- *Rural Enterprises in China*, New York, St. Martin's Press, 1994.

Gelb Alan.- "Workers incomes, incentives and attitudes" in William A. Byrd, Lin Qinsong (eds.), *op. cit.*

Granick (David).- *Chinese State Enterprises : A Regional Property Rights Analysis*, Chicago, University of Chicago Press, 1990.

Gold (Thomas G.).- "After comradeship : personal relations in China since the Cultural Revolution", *The China Quarterly* nE 104, décembre 1985, pp. 657-675.

Gold (Thomas G.).- "Urban private business and social change" in Ezra Vogel, Deborah Davis (eds.), *op. cit.*, pp. 157-178.

Henriot (Christian), Ged (Françoise), Shi Lu et Rocca (Jean-Louis).- *Entre Etat et marché : Radioscopie des industries shanghaiennes 1980-1992*, Lyon, IAO- MRASH, 1995.

Ho (Samuel P. S.).- *Rural China in Transition. Non-agricultural Development in Rural Jiangsu, 1978-1990*, Oxford, Clarendon Press, 1994.

Huang Yasheng.- "Web of interests and patterns of behaviour of Chinese local economic bureaucracies and enterprises during reforms", *The China Quarterly* nE 123, sept. 1990, pp. 431-458.

Huntington (Samuel B.).- *Political Order in Changing Societies*, New Haven, Yale University Press, 1968.

Jacka (Tamra).- "The public/private dichotomy and the gender division of rural labour" in Andrew Watson (ed.), *Economic Reform and Social Change in China*, Londres, Routledge, 1992, pp. 117-143.

Jacquet (Raphaël).- "Que sait-on du million de millionnaires chinois ?", *Perspectives chinoises* nE 29, mai-juin 1995, pp. 16-21.

Kelliher (Daniel).- *Peasant Power in China. The Era of Rural Reform 1979-1989*, New Haven, Yale University Press, 1992.

Kornai (Janos).- *The Socialist System : The Political Economy of Communism*, Princeton, Princeton University Press, 1992.

Lawrence (Susan V.).- "Democracy Chinese style", *The Australian Journal of Chinese Affairs* nE 32, juillet 1994, pp. 61-68.

Lin Qinsong.- "Private enterprises, their emergence, rapid growth, and problems" in William A. Byrd, Lin Qinsong (eds.), *op. cit.*

Liu Yia-ling.- "Reform from below : the private economy and local politics in the rural industry of Wenzhou", *The China Quarterly* nE 130, juin 1992, pp. 293-316.

McCormick (Barrett L.).- "Democracy or dictatorship ? a reponse to Gordon White", *The Australian Journal of Chinese Affairs* nE 31, janv. 1994, pp. 95-110.

Moore (Barrington, Jr).- *Social Origins of Dictatorship and Democracy : Lord and Peasant in the Making of the Modern World*, Boston, Beacon Press, 1966.

Naughton (Barry).- *Growing out of the Plan. Chinese Economic Reform 1978-1993*, New York, Oxford University Press, 1995.

Naughton (Barry).- "Hierarchy and the bargaining economy : government and enterprise in the reform process", in Kenneth G. Lieberthal, David M. Lampton (eds.), *Bureaucracy, Politics and Decisions Making in Post-Mao China*, Berkeley & Los Angeles, University of California Press, 1992, pp. 245-279.

Nee (Victor).- "Organizational dynamics of market transition : hybrid forms, property rights, and mixed economy in China", *Administrative Science Quarterly* nE 37, mars 1992, pp. 1-27.

Nolan (Peter), Dong Furen (eds.).- *Market Forces in China. Competition and Small Business : The Wenzhou Debate*, Londres & New Jersey, Zed Books, 1990.

O'Brien (Kevin J.).- "Bargaining success of Chinese factories", *The China Quarterly* nE 132, déc. 1992, pp. 1086-1100.

O'Brien (Kevin J.).- "Implementing political reform in China's villages", *The Australian Journal of Chinese Affairs* nE 32, juil. 1994, pp. 33-58.

Odgaard (Ole).- *Private Enterprises in Rural China. Impact on Agriculture and Social Stratification*, Aldershot, Avebury, 1992.

Oi (Jean C.).- "The Chinese Village, Inc." in Reynolds Bruce (ed.), *Chinese Economic Policy*, New York, Paragon House Press, 1988.

Oi (Jean C.).- "The fate of the collective after the commune", in Deborah Davis & Ezra Vogel (eds.), *op. cit.*, pp. 15-36.

Oi (Jean C.).- "Fiscal reform and the economic foundations of local state corporatism in China", *World Politics* nE 45, oct. 1992, pp. 99-126.

Oi (Jean C.).- *Rural China Takes off : Incentives for Industrialization*, Berkeley & Los Angeles, University of California Press, 1996.

Ostergaard (Clemens Stubbe).- "Citizens, groups, and a nascent civil society in China : towards an understanding of the 1989 student demonstrations", *China Information* 4(2), automne 1989, pp. 28-41.

Parris (Kristen).- "Local initiative and national reform : the Wenzhou model of development", *The China Quarterly* nE 134, juin 1992, pp. 242-263.

Pearson (Margaret M.).- "The Janus face of business associations in China : socialist corporatism in foreign enterprises", *The Australian Journal of Chinese Affairs* nE 31, janv. 1994, pp. 25-46.

Rocca (Jean-Louis).- "A Pékin, ruraux et citadins en quête d'enrichissement", *Le Monde diplomatique*, septembre 1991, pp. 22-23.

Rocca (Jean-Louis)a.- "Corruption and its shadow : an anthropological view of corruption in China", *The China Quarterly* nE 130, juin 1992, pp. 401-416. (a)

Rocca (Jean-Louis)b.- "L'Etat entre chiens et loups. Résistance anti-taxes et racket fiscal en Chine populaire +", *Etudes chinoises* XI(2), automne 1992, pp. 77-140. (b)

Rocca (Jean-Louis)a.- "The New Elites" in Maurice Brosseau & Lo Chi Kin (eds.), *China Review 1994*, Hong Kong, The Chinese University Press, 1994, chap. 16. (a)

Rocca (Jean-Louis)b.- "La confusion des devoirs. Corruption et bureaucrates en Chine à la fin de l'Empire et dans les années 1980", *Revue française de science politique* 44(4), août 1994, pp. 647-665. (b)

Rocca (Jean-Louis).- "La corruption et la communauté. Contre une analyse culturaliste de l'économie chinoise", à paraître dans *Tiers-Monde*, septembre 1996.

Rozelle (Scott).- "Decision-making in China's rural economy: the linkages between village leaders and farm households", *The China Quarterly* nE 137, mars 1994, pp. 99-124.

Sabin (Lora).- "New bosses in the workers' state : the growth of non-state sector employment in China», *The China Quarterly* n° 140, déc. 1994, pp. 944-970.

Sanjuan (Thierry).- *Développement et construction régionale dans la province du Guangdong, 1980-1992*, Thèse de doctorat, Université Paris I-Sorbonne, 1996.

Schumpeter (Joseph).- *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot, 1972.

Scott (James C.).- *The Moral Economy of the Peasant. Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*, New Haven, Londres, Yale University Press, 1976.

Solinger (Dorothy).- "Urban entrepreneurs and the state : the merger of state and society" in Arthur L. Rosenbaum (ed.), *State and Society in China : The Consequences of Reform*, Boulder, Westview Press, 1992.

Song (Lina), Du He.- "The role of township governments in rural industrialization" in William A. Byrd, Lin Qinsong (eds.), *op. cit.*, pp. 342-344.

Tang Jianzhong, Ma (Laurence J.C.).- "Evolution of urban collective enterprises in China", *The China Quarterly* n° 104, déc. 1985, pp. 614-640.

Walder (Andrew G.).- "Factory and manager in an era of reform", *The China Quarterly* n° 118, juin 1989, pp. 242-264.

Walder (Andrew G.).- "Local governments as industrial firms : an organizational analysis of China's transitional economy", *American Journal of Sociology* 101(2), sept. 1995, pp. 263-301.

Wang Shaoguang.- "The decline of central state fiscal capacity in China" in Andrew G. Walder (ed.), *The Waning of the Communist State : Economic Origins of Political Decline in China and Hungary*, Berkeley & Los Angeles, University of California Press, 1995, pp. 87-113.

Wank (David L.).- "Private business, bureaucracy, and political alliance in a Chinese city", *The Australian Journal of Chinese Affairs* n° 33, janv. 1995, pp. 55-71. (a)

Wank (David L.).- "Bureaucratic patronage and private business : changing networks of power in urban China" in Andrew G. Walder (ed.), *op. cit.*, pp. 153-183. (b)

Weber (Max).- *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon, 1967.

White (Gordon).- "Prospects for civil society in China : a case study of Xiaoshan City", *The Australian Journal of Chinese Affairs* n° 29, janv. 1993, pp. 68-87.

White (Gordon).- "Democratization and economic reform in China", *The Australian Journal of Chinese Affairs* n° 31, janv. 1994, pp. 73-92.

Whyte (Martin).- "Urban China : a civil society in the making ?", in Arthur L. Rosenbaum (ed.), *State and Society in China : The Consequences of Reform*, Boulder, Westview Press, 1992.

Wong (Christine).- "Interpreting rural industrial growth in the post-Mao period", *Modern China* 14(1), janv. 1988, pp. 3-30.

Wong (Christine).- "Fiscal reform and local industrialization : the problematic sequencing of reform in post-Mao China", *Modern China* 18(2), avril 1992, pp. 197-227.

Young (Susan).- "Wealth but not security : attitudes towards private business in China in the 1980s", *The Australian Journal of Chinese Affairs* n° 25, 1991, pp. 115-137.

Zhang Houyi.- "Siying qiyezhū jieceng zai woguo shehui jiegouzhong de diwei" [La position du groupe des entrepreneurs privés dans les structures de la société chinoise], *Zhongguo shehui kexue* 1994 (6), novembre, pp. 100-116.

ZGSHKX, Zhongguo siyou qiyezhū jieceng yanjiu ketizu [Groupe de recherches sur la couche sociale des patrons d'entreprises privées].- "Woguo siyouqiye de jingying zhongkuang yu shehui qiyezhū de qunti tezheng" [Caractéristiques collectives des patrons du secteur privé et situation économique des entreprises privées en Chine], *Zhongguo shehui kexue* 1994 (4), juillet, pp. 60-76.