

Le contexte des interventions de l'expert-comptable du CE (1982-2015) - Bernard Billaudot

1 - Une description des changements structurels observés	2
1.1-Le changement technique	2
1.2-Le changement social	2
a. Les transformations à l'échelle mondiale	2
b. Les transformations à l'échelle des nations de l'ancien premier monde	5
c. De quelques spécificités françaises	9
2 - Une compréhension de ces changements à l'aide d'une grille d'analyse originale	9
2.1 - La mondialisation réellement existante : une mondialisation économique sans mondialisation politique	9
2.2 - De la domination du monde de production industriel à celle du monde de production marchand	12
2.3 - Le système roll over formé par la MRE et le basculement au profit du monde de production marchand	15
2.4 - La proposition complémentaire	15
Conclusion : la fin d'un monde	16
Annexe : Les trois mondes de production d'une Nation moderne	17
Bibliographie	22

Pour la première période (1945-1982), nous avons vu que le contexte général commun aux pays du Nord a été le fruit d'une « grande transformation » qui s'accélère aux USA à la suite de la crise de 1929 et se diffuse ensuite aux autres nations dans le cadre de l'hégémonie incontestée acquise par ce pays à la sortie de la seconde guerre mondiale. Dans le domaine économique, un régime de croissance tout à fait nouveau par sa continuité et son ampleur s'installe, régime dont le moteur est le couplage d'une production de masse et d'une consommation de masse. Ce couplage est permis par une progression régulière du pouvoir d'achat des salaires directs et indirects pour toutes les catégories de salariés. La « crise de 1974 » y met fin. Une nouvelle période s'ouvre. Des changements se font jour progressivement et s'imposent comme des caractéristiques structurelles. Ces dernières ne consistent pas en un retour au passé antérieur à la crise de 1929, même si elles relèvent du libéralisme de droite prônant le recours au marché contre le dirigisme étatique. Elles sont essentiellement nouvelles.

Pour cette nouvelle période, il n'est plus de mise de se focaliser sur les changements qui ont eu lieu dans les nations développées du Nord et de considérer que le contexte mondial est seulement un arrière-plan de dynamiques nationales. Pour la période antérieure, cela se justifiait par le fait que le *ressort* de chaque dynamique économique nationale d'un pays du Nord était *interne* à chacun d'eux, même si c'était fondamentalement le même. Tel n'est plus le cas pour cette nouvelle période.

Il y a lieu, dans un premier temps, d'en proposer une *description* relevant de l'observation en se focalisant plus particulièrement sur les nouveautés concernant l'économie et l'entreprise. Le second temps sera celui de leur *compréhension* à l'aide d'une grille d'analyse originale.

1 - Une description des changements structurels observés

Il est courant de distinguer deux types de changements dits structurels (en laissant de côté la population) : le changement technique et le changement social. Le premier est alors décrit en ne se préoccupant de sa territorialisation qu'à propos de sa diffusion. Quant au second, il s'agit principalement de celui qui s'observe dans chaque nation en matière de règles de Droit et de phénomènes résultant de pratiques plus ou moins conformes à ces règles nationales. Il y a lieu de se conformer à cette distinction, sans supposer pour autant que la description du changement technique qu'il est possible de faire pourrait ne pas être celle que le changement social détermine (voir le lien postulé dans la seconde partie).

1.1-Le changement technique

Le principal changement technique qui est à prendre en compte au titre de la période passée en revue est l'apparition et la diffusion des NTIC, techniques qui ont été conçues par la jonction entre les savoirs en télécommunication et les savoirs en informatique. Ce sont de nouvelles façons de communiquer, de concevoir et de fabriquer des produits, de gérer une organisation et plus généralement de se coordonner qui en résultent. Elles impliquent l'usage de nouveaux matériels et de nouveaux instruments (logiciels, programmes, algorithmes, etc.) et conduisent ici et là à la création d'objets virtuels, notamment en matière d'instruments financiers.

1.2-Le changement social

En matière de changement social, les changements les plus importants qui ont lieu dans chaque nation se présentent comme des composantes de processus mondiaux dont les pays émergents (Corée du Sud, Chine, etc.) et les PED sont des parties prenantes essentielles. De plus, les dynamiques nationales des pays du Nord (ceux de l'ancien premier monde) ont beaucoup moins de points communs qu'au cours de la période antérieure, si ce n'est ceux qui proviennent de ces processus mondiaux.

a. Les transformations à l'échelle mondiale

A l'échelle mondiale, les principaux faits sont (i) la disparition du second monde de la période antérieure (le bloc socialiste-soviétique ayant à sa tête l'URSS) à la suite de l'écroulement du mur de Berlin, (ii) une très forte augmentation du commerce mondial en lien avec la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ainsi que des flux financiers internationaux et (iii) le déplacement, des Nations du Nord vers les autres régions du monde, des lieux où se réalise la fabrication des produits des industries de transformation. On ne peut que constater leur concomitance lorsqu'on s'en tient à la description. On doit y ajouter la « crise de 2008 » en raison de ses répercussions dans tous les pays du monde, même si son origine se situe aux EUA et si elle n'a donné lieu à une baisse de la production que dans l'ancien premier monde. On pourrait aussi ajouter la montée en puissance des préoccupations dites « écologiques » qui se focalisent progressivement sur la dégradation du climat se traduisant par une hausse des températures dans toutes les régions du globe, mais cela n'a lieu que vers la fin de la

période en revue. De plus cette montée en puissance n'a lieu pendant tout un temps que dans les nations du Nord (il en est question au point 1.2.b).

Un partage du monde complexe

La triade de la période d'après-guerre distinguait le monde occidental, le bloc socialiste et le tiers-monde. Elle n'est plus du tout pertinente pour la période qui nous occupe. Ce dont on est assuré, c'est que la compréhension traditionnelle de l'opposition entre le capitalisme et le socialisme qui la fondait et à laquelle étaient associées deux voies de développement pour le Tiers-monde, a vécu. Mais ceux qui prétendent que le premier a gagné en faisant disparaître le second se heurtent à un obstacle de taille : assimiler la Chine du début du XXI^e siècle à une nation dont l'économie est couramment qualifiée de capitaliste (comme les EUA, etc.) en faisant état d'une diversité de capitalismes dont ferait partie un « capitalisme chinois » suppose qu'on s'entende sur le sens de ce terme. Tel n'est pas le cas¹. Certains analystes considèrent, en accord avec l'idée que le capitalisme a gagné, qu'une nouvelle triade se serait substituée à l'ancienne. Dans cette nouvelle triade, le premier monde serait le même que l'ancien (celui des nations anciennement développées), le second, celui des nations émergentes (les BRICs, plus les quatre dragons d'Asie du Sud-Est) et le troisième, celui des pays en développement. Certains constats invitent à écarter cette vision et à considérer que la structuration du monde est beaucoup plus complexe, même si elle tend à se stabiliser. Ce sont les suivants :

- Le prétendu nouveau second monde n'a aucune consistance, lorsqu'on compare la trajectoire de la Chine (elle a été de passer du troisième monde au premier) à celle du Brésil.
- La frontière entre le second monde et le troisième est floue, puisque la question de savoir si l'Inde ne devrait pas être encore incluse dans le troisième monde se pose.
- L'hypothétique troisième monde, celui des PED, est très divers, ne serait-ce qu'en termes de niveau du PIB par habitant.
- Les fractures qui se manifestent au sein de chaque nation, à commencer par celles qui s'observent dans les nations de l'ancien premier monde avec l'apparition en leur sein de « nouveaux pauvres », invitent à ne plus s'en tenir à une vision de la structuration du monde reposant sur les pays puisqu'une telle vision présuppose une relative homogénéité au sein de chaque pays et que ces fractures la mettent en question.

De fait, l'accès de la Chine dans la cour des grands à la suite de l'arrivée au pouvoir de Deng Xiaoping en remplacement de Mao Zedong en 1978 est, avec la fin de l'hégémonie incontestée des États-Unis d'Amérique (EUA), l'un des aspects les plus importants de ce changement global. Pour autant, ce dernier n'est pas l'avènement d'une nouvelle organisation des nations à l'échelle internationale. L'ONU reste en place en perdant

¹ Pour s'en convaincre, il suffit de constater que la notion de capitalisme, comme phénomène observé dans l'histoire, est couramment associé à la « propriété privée des moyens de production » et à la « séparation des travailleurs de leurs moyens de production instituée par le salariat ». Or la première expression exclut qu'une entreprise publique-étatique soit capitaliste alors que la seconde expression conduit à dire qu'elle l'est. Il me semble que le recours à mon concept de « monde de production », avec la distinction entre le monde de production étatique, le monde de production industriel et le monde de production marchand (voir infra) permet de lever cette contradiction. L'économie de la Chine actuelle se différencie nettement de celles des nations occidentales par une forte présence du monde de production étatique.

beaucoup de son importance au profit des G5,6,7, si on excepte le conseil de sécurité. C'est un multilatéralisme à géométrie variable qui se met en place en laissant progressivement le devant de la scène au bilatéralisme, tout particulièrement avec l'élection de Donald Trump à la présidence des EUA. De même, en matière monétaire, aucun nouveau SMI n'a pris la place du SMI qui a été fondé par la Conférence de Bretton Woods et qui est entré en crise à partir de 1971 puisque le dollar des EUA demeure la monnaie nationale en laquelle sont évaluées et réglées la grande majorité des transactions commerciales et financières à l'échelle internationale (exception faite de la zone euro).

Une accélération du processus d'internationalisation économique sous l'égide des règles libérales de l'OMC

De façon générale, un processus d'internationalisation s'observe lorsque le volume des transactions d'ordre économique (commerciales, salariales et financières) à l'échelle internationale augmente. Nous avons vu qu'un tel processus a eu lieu au cours de la période de régime de l'après seconde guerre mondiale, dans le cadre d'un strict contrôle des mouvements de capitaux à cette échelle et qu'il devait être considéré comme l'une des causes de la fin des « trente glorieuses ». Il s'accélère ensuite avec la création de l'OMC et la levée généralisée de ces restrictions (dans un contexte où les États sont en déficit et ont des difficultés à se financer sur une base intérieure). Ce qui est nouveau est que quasiment toutes les nations du monde y participent². Il est courant de saisir cette nouveauté en parlant, non plus d'internationalisation, mais de mondialisation pour désigner ce processus et en avançant, en conséquence, qu'il s'agit d'une seconde mondialisation (la première étant celle qui a eu lieu au tournant du XXe siècle avec le partage du monde entre les grandes puissances coloniales). L'idée qui sera défendue, à l'étape de la compréhension, est que l'on doit réserver le terme « mondialisation » pour désigner autre chose ; en l'occurrence, un processus d'ordre institutionnel qui ne se réduit pas loin s'en faut à l'adoption généralisée du libre-échange par toutes les nations du monde et qui ne s'accompagne pas nécessairement d'une internationalisation.

Une délocalisation des lieux de la fabrication industrielle

La production des industries de transformation comprend deux étapes : la conception des produits et leur fabrication. Quant à la fabrication, elle met en jeu des « chaînes de valeur » comprenant diverses étapes (exemple : filature-tissage-confection de vêtements en tissus)³. Chacune d'elle comprend la fabrication de produits qui servent de moyens de production intermédiaires dans les activités avals de la chaîne (exemple : les sièges des véhicules automobiles). Chacune des grandes étapes des chaînes de valeur (ou des filières, si on préfère) est donc un « tronc » qui se caractérise par une division de la production en

² En prenant le Maroc comme exemple, il s'avère que le taux d'ouverture de la production intérieure marchande à l'exportation et le taux de pénétration du marché intérieur par les importations n'avaient que très peu progressé de 1982 à 1998, date à laquelle l'accord de libre-échange avec l'UE est signé, et que ces taux explosent de 1998 à 2018, le taux d'ouverture à l'exportation passant de 14 % à 25 % (pour les industries de transformation de 23 % à 45 %) et le taux de pénétration des importations, de 16 % à 29 % (pour les industries manufacturières de 32 % à 64 %) – source (Attioui, Billaudot et Chafiq, 2020).

³ La valeur économique des produits qui sortent finalement de la chaîne (ou la filière) – leur prix d'achat par l'utilisateur final (exemple : celui d'un costume ou d'une jupe) – est une somme de valeurs ajoutées réalisées aux diverses étapes, à laquelle s'ajoute la TVA.

son sein, le producteur « aval » s'en tenant souvent à la conception et la commercialisation (exemples : HetM, Nike, etc.).

A l'époque antérieure (1945-1982), la solution couramment pratiquée est l'*intégration* dans une même entreprise de toutes les activités du « tronc » et même de plusieurs grandes étapes successives (exemple : de la production d'acier par haut fourneau jusqu'à elle de pièces en acier), quitte à faire appel à des sous-traitants de capacité. La nouveauté de la période ultérieure est l'éclatement des activités de chaque « tronc » quant à leur localisation à la surface de la terre. On assiste donc à un mouvement de *délocalisation* des lieux de fabrication qui s'accompagne dans certains cas d'une délocalisation des lieux de la conception (des produits et des procédés).

La principale différenciation se constate en ce domaine. L'industrialisation de certains pays de l'ancien tiers-monde devient progressivement complète (elle couple conception et fabrication et se traduit par la formation d'un tissu industriel), tandis que pour d'autres il s'agit d'une sous-industrialisation dépendante (la conception y est peu présente, même si les entreprises localisées dans ces pays ne sont pas des filiales de sociétés de l'ancien premier monde) et désarticulée (une juxtaposition d'activités de fabrication relevant de morceaux de troncs, sans liens, internes au pays, entre elles).

b. Les transformations à l'échelle des nations de l'ancien premier monde

Dans les nations de l'ancien premier monde, les dynamiques macroéconomiques observées sont diverses tout au cours des trente-cinq années que dure la période en revue et elles ne présentent pas de régularités, si ce n'est pour la phase qui débute à la toute fin des années 90 et qui prend fin avec la crise de 2008 – cette phase est relativement commune. Il faut prendre en compte les changements dans les pratiques observées (à commencer par les pratiques de ceux qui sont à la tête des grandes entreprises et des grandes banques généralistes et celles des acteurs collectifs dont se sont dotés les salariés) et leurs conséquences méso-économiques pour voir apparaître de nombreux points communs. Le principal d'entre eux est la désindustrialisation. On doit y ajouter la montée en puissance des mouvements en faveur de la défense de l'environnement.

Des dynamiques macroéconomiques sans régularités et différentes d'une Nation à l'autre

Les seuls points communs sur l'ensemble de la période sont des gains de productivité beaucoup plus faibles qu'au cours de la période antérieure⁴ et une désinflation qui débouche sur une dynamique à très faible inflation, avec pour les taux d'intérêts nominaux un même mouvement de long terme. L'absence de régularités se manifeste par des mouvements de grande amplitude du taux de chômage. Ce dernier se situe à un niveau moyen élevé dans les pays qui connaissent une augmentation sensible de la population en âge de travailler et du taux d'activités des femmes et dans lesquels le rythme de croissance est plus faible (voir la France, infra). Cela vaut tout particulièrement au sein de l'Europe.

4 Pour les EUA, il y a lieu d'inclure dans cette période antérieure la seconde guerre mondiale et d'en situer la fin en 1965. Cette faiblesse fait dire à Solow qu'elle est paradoxale : on voit partout les effets des NTIC et on ne les voit pas dans les statistiques globales.

La phase qui débouche sur la crise de 2008

Un régime relativement commun se met en place sur 1998-2007. Dans presque toutes les nations, c'est un régime qui s'accompagne d'une hausse des cours des actions, d'une distorsion de la hiérarchie des salaires au bénéfice de ceux des dirigeants et des cadres supérieurs, d'une baisse de la part des charges salariales (y compris cotisations sociales) dans la valeur ajoutée nette d'impôts indirects et donc d'une hausse de la part des profits (en France cette part reste stable) et d'une progression de la part des dividendes versés aux actionnaires dans ces derniers. La consommation des ménages progresse en se diversifiant en raison d'une hausse de l'emploi, d'une faible hausse en pouvoir d'achat du salaire moyen et de ce que les économistes appellent l'effet de richesse (l'augmentation de la richesse telle qu'elle est appréciée aux cours en bourse des titres détenus).

Ce régime débouche aux USA sur une *crise financière*, dont le point de départ est localisé dans le domaine du financement du logement des ménages à faible revenu, et la transformation de cette crise touchant seulement la finance (chute des cours) en *crise de surproduction* (la production chute par manque de débouchés). La crise financière se généralise aux nations du Nord dont les banques sont chargées en titres américains (à commencer par les subprimes⁵) et elle s'y transforme aussi en crise de surproduction. Cette chute généralisée est très vite stoppée (contrairement à ce qui s'est passé à la suite de la crise financière de 1929) en raison d'interventions massives des États.

Au-delà de ce moment de crise, les divergences entre les dynamiques macroéconomiques des diverses nations se manifestent de nouveau en prenant le pas sur les points communs. Cela vaut en particulier pour l'Europe vis-à-vis des EUA en raison d'une crise propre à la zone Euro et, au sein de la zone euro, entre les nations dites du Sud (Grèce, Italie, Espagne, Portugal) et les nations dites du Nord (Allemagne, Suède, Pays-Bas)⁶.

De nouvelles pratiques managériales 1 : les firmes industrielles

Le manager salarié qui est à la tête d'une firme assume une double fonction : une tâche d'industriel et une tâche de financier. Au cours de la période antérieure, l'industriel domine le financier : il vise la croissance de la firme en cherchant à disposer d'une avance technologique, en se préoccupant en tant que financier d'assurer aux actionnaires une

5 Les subprimes sont les crédits accordés aux ménages à faible revenu pour l'acquisition de leur logement à des conditions particulières. Ces crédits sont *titrisés* : les banques forment des titres avec un paquet de crédits et proposent à leurs clients d'acquérir ces titres (négociables en Bourse) qui sont d'un rapport élevé en raison des taux d'intérêts apportés par les subprimes (ils sont bas au départ et s'élèvent ensuite). Comme le marché du logement s'est retourné en 2007 aux USA, les ménages pauvres ne peuvent plus faire face sans problème aux mensualités d'apurement de leur emprunt en revendant à bon prix leur logement : les « subprimes » deviennent des titres « pourris ».

6 Les nations du sud de l'UE (leur État ou leur système des banques monétaires de second rang rattachées à la BCE) ont des problèmes de financement : elles ne peuvent les surmonter en émettant des titres sur les marchés financiers à des taux d'intérêt pas trop élevés dans un contexte où les nations du nord de l'UE n'entendent pas assurer ce financement par des emprunts faits par l'UE (mutualisation des risques) ou par la BCE en raison de ses statuts. Ces pays sont contraints à des politiques d'austérité. La sortie de la crise en question sera assurée par la transgression des règles convenues de la BCE (elle rachète les titres des États dont les cours des titres émis ont tendance à fortement baisser et accorde des crédits aux banques de second rang de la zone euro à des taux très bas). Rappel : le taux d'intérêt auquel un État doit faire de nouvelles émissions est le taux implicite qui se forme sur le marché financier (si les cours baissent, ce taux implicite augmente).

rémunération suffisante. Au cours de la seconde période, on assiste à un basculement au profit de la domination du financier sur l'industriel : le manager privilégie la « création de valeur pour l'actionnaire » en abandonnant les activités qui ne sont pas assez rentables. Il recentre la firme sur les activités qui relèvent de son « cœur de métier » en faisant appel à des fournisseurs pour beaucoup de composants de leurs produits qui n'en relèvent pas et qui sont alors des produits « dédiés ». A cela s'ajoute l'externalisation d'activités de service (informatique, comptabilité). Ainsi, la grande firme intégrée cède la place à la firme tête d'un réseau de fournisseurs de premier rang (pour la localisation, voir infra). De plus, certaines préfèrent racheter des startups qui ont réussi plutôt que dépenser beaucoup dans une activité interne de RetD.

Le second changement dans les pratiques managériales des dirigeants des grandes firmes est l'abandon de leur position favorable aux conventions collectives de branche en tant qu'elles leur avaient permis de mettre en difficulté les petites et moyennes entreprises. Dès lors que la croissance des débouchés de ces firmes passe de plus en plus par l'exportation et que cela leur impose d'être compétitives en la matière, cette pratique n'est plus à l'ordre du jour. Les managers rejoignent le point de vue des patrons de PME selon lequel c'est à *chaque entreprise* de négocier avec ses salariés tout ce qui a trait aux conditions de travail et de rémunération de ces derniers.

Il y a lieu d'ajouter, pour les entreprises de toute taille (hors TPE), l'éclatement de l'entité juridique intégrée antérieure en une diversité de sociétés juridiquement distinctes dont les titres-actions sont détenus par une holding qui assure la gestion de l'ensemble.

De nouvelles pratiques managériales 2 : les grandes banques généralistes

Du côté de la finance, trois changements importants ont lieu. 1/ Les grandes banques monétaires deviennent des banques généralistes ayant une activité d'affaires. 2/ Elles proposent à leurs clients, au lieu de garder leur argent sous la forme de dépôts sur livret rapportant un intérêt, de souscrire des parts d'OPCVM (organisme de placement collectif en valeurs mobilières), ces organismes achetant des titres (ou souscrivant à des émissions, ce qui revient au même). 3/ Elles se livrent pour compte propre à la spéculation (acheter et revendre au jour le jour des titres en recherchant la plus-value). A cela s'ajoute leur extension à l'échelle mondiale, via la création de filiales dans les autres nations que la nation d'origine. Ces filiales assurent la fonction de correspondant pour les opérations de règlement monétaire en devises. Il résulte de tout cela, avec l'usage des NTIC, une interconnexion entre les marchés des changes interbancaires nationaux et entre les marchés financiers nationaux, la bourse de New York donnant le « la ».

Des conflits sociaux qui passent de l'offensive à la défensive

Au cours de la période antérieure, les conflits sociaux opposent les salariés et leurs employeurs du secteur marchand et portent principalement sur les salaires. Nous avons vu qu'ils relevaient d'un compromis tacite se traduisant par des conventions collectives de branche : acceptation des transformations touchant le travail en « échange » d'augmentations de pouvoir d'achat. Nous venons de voir que du côté des employeurs, ce compromis est rompu. Des luttes offensives pour l'amélioration des conditions de travail et la réduction de sa durée hebdomadaire ont lieu encore un temps, mais progressivement les luttes défensives visant à préserver l'emploi dans l'entreprise prennent le pas sur les

luttres offensives. Les syndicats sont confrontés aux restructurations décidées par les directions dans un contexte marqué par la généralisation du libre-échange (avec la création de l'OMC) et la montée en puissance de l'exigence de compétitivité internationale qui l'accompagne. L'idée d'un take off « emploi/salaires », celle selon laquelle on ne peut avoir les deux en même temps, s'impose.

Un mouvement général de désindustrialisation

Le fait le plus marquant qui est commun à l'ensemble des nations de l'ancien premier monde est un processus de désindustrialisation au profit du secteur tertiaire (les activités de service)⁷. Une partie tient à une augmentation relative de la part des services dans la demande intérieure globale, augmentation qui provient de la consommation des ménages et à laquelle participe les externalisations d'activités de service des entreprises industrielles (voir supra). Mais la part la plus importante tient au processus de délocalisation qui a lieu à l'échelle mondiale (voir supra)⁸. On doit alors distinguer les délocalisations *actives* et les délocalisations *passives*. La délocalisation du lieu de fabrication d'un produit des industries de transformation, des pays de l'ancien premier monde vers ceux des pays dits « en développement », est *active* lorsqu'elle procède d'une décision d'une firme de cet ancien premier monde. Elle est *passive* lorsqu'elle est le résultat de la fermeture de sites de fabrication d'entreprises de cette partie du monde en raison de leur manque de compétitivité face aux produits importés des autres pays dans lesquels les coûts salariaux sont très bas et sans que ces entreprises soient pour quelque chose dans la réalisation de ces produits et leur importation. Le plus souvent, elles sont liquidées ou rachetées par des firmes du reste du monde, tandis que quelques-unes se reconvertissent sur des niches (exemple : la délocalisation de la sidérurgie).

Dans les nations qui manquent de compétitivité extérieure et dont la dynamique macroéconomique donne lieu à un creusement du déficit extérieur en produits industriels, la désindustrialisation procède principalement de délocalisations passives.

Une montée en puissance des mouvements en faveur de la défense de l'environnement : RSE et développement durable

Presque absents du devant de la scène aux cours de la période antérieure, de nouveaux mouvements sociaux s'affirment. Dans le domaine qui nous occupe, celui qui nous intéresse est celui qui recouvre les actions collectives menées en opposition avec des décisions de l'État ou d'agents économiques privés qui conduisent à dégrader l'environnement. Progressivement, les actions qui prennent de plus en plus d'importance sont celles qui visent une réduction des émissions de CO₂ en mettant en avant la proposition selon laquelle elles sont responsables de la dégradation du climat (avec hausse des températures). Plus généralement, la préoccupation que le développement soit durable monte en puissance. On doit y associer celle que l'entreprise soit socialement (socialement et écologiquement) responsable.

7 De 1990 à 2013, la part de l'emploi industriel passe de 30 % à 15 % en France, de 25,2 % à 18,7 % aux EUA et de 36,1 % à 27,8 % en Allemagne.

8 On ne dispose pas de chiffres précis concernant l'effet macroéconomique des externalisations des activités de services des firmes industrielles. Parler de « part la plus importante » est donc une hypothèse à confirmer.

c. De quelques spécificités françaises

Les différences constatées entre les nations de l'ancien premier monde quant à l'ampleur des changements observables tiennent à la fois à des histoires différentes et aux conditions diverses dans lesquelles se sont formées et renouvelées les majorités politiques exerçant le pouvoir d'État. A ce titre, la France se caractérise par une composante « de gauche » qui prône des politiques différentes de celles qui sont proposées (et traduites en actes lorsque cette composante est au pouvoir) par les démocrates des EUA et les partis sociaux-démocrates européens convertis à la « troisième voie ». Le domaine à prendre en compte est celui des règles de Droit portant sur le commerce, le travail salarié et la finance, règles issues des lois et de leurs décrets d'application. En France, la droite se positionne comme étant le « parti de la réforme » – il faut réformer l'État social sans le faire disparaître, afin de l'*adapter* au nouveau contexte mondial – tandis que la gauche entend le renforcer. Mais quand elle est au pouvoir (Mitterrand-Jospin-Hollande), elle ne réalise pas ce qu'elle avait promis et elle met du temps à intégrer la nécessité d'une transition écologique.

Au cours de la phase d'essor qui débouche sur la crise de 2008, le partage de la valeur ajoutée n'évolue pas comme ailleurs (la part allant directement ou indirectement aux salariés ne baisse pas). Quant à la désindustrialisation, elle est particulièrement importante.

2 - Une compréhension de ces changements à l'aide d'une grille d'analyse originale

La compréhension de ce qui vient d'être décrit dépend de la grille d'analyse que l'on retient. En mobilisant celle que j'ai élaborée⁹, la compréhension que je vous propose se résume en une proposition : les changements structurels observés sont le produit de l'interaction réciproque de type roll over *entre un processus de mondialisation économique et le basculement d'une domination du monde de production industriel (à base nationale) au monde de production marchand* – d'un côté, la mondialisation procède de ce basculement et de l'autre elle l'impulse. Envisagée isolément, chacune des composantes de ce couplage apporte à la compréhension recherchée. La prise en compte du couplage ajoute quelque chose d'essentiel.

L'établissement du bienfondé de cette proposition est réalisé selon les trois étapes en laquelle elle se décline en privilégiant la compréhension du changement social. Il est fait état in fine (2-1.c) d'une proposition complémentaire focalisée sur le changement technique en lien avec le changement social.

2.1 - La mondialisation réellement existante : une mondialisation économique sans mondialisation politique

La mondialisation : un processus proprement institutionnel

⁹ Billaudot, 2021a. J'y suis parvenu principalement à partir d'une mise en évidence des limites respectives de celles de l'École de la Régulation et de l'Économie des conventions et d'une appropriation critique de leurs apports en vue de surmonter leurs oppositions. Je dois y ajouter le même travail pour les apports de Weber, Commons, Polanyi, Giddens, Arendt, Latour, Descola et Rawls.

Il y a lieu de donner au terme « mondialisation » un sens qui conduit à distinguer nettement ce processus de l'internationalisation, même si ces deux processus ont été de pair au cours de la période en revue. La mondialisation est un processus proprement institutionnel : il a trait aux normes qui sont plus ou moins suivies dans une société par ses membres dans leurs *activités*. Ces normes sont, d'une part, des normes-procédures (comment faire ?) et, d'autre part, des normes-règles (qui a le droit de faire ?). Un processus de mondialisation est donc un processus qui se caractérise par une mondialisation de ces normes à partir d'un contexte dans lequel les normes-règles sont propres à chaque Nation.

La mondialisation économique

On est en présence d'une mondialisation économique si les normes qui président aux activités économiques se mondialisent. Ces activités sont celles auxquelles celui qui s'y livre ne peut donner une signification sans se référer à la monnaie. Ce sont avant tout les activités de production pour la vente (la production marchande) et celles qui consistent à établir les transactions sans lesquelles cette production n'existerait pas : la transaction commerciale, la transaction salariale et la transaction financière. Chacune donne lieu au transfert d'un droit de disposition (disposer d'un produit, disposer d'un salarié, disposer d'argent) dont la contrepartie est une dette d'une certaine somme comptée et réglée en monnaie.

La « Nation moderne » est un type de vivre-ensemble des humains dans lequel la monnaie n'est plus une monnaie étatique (pièces émises par le souverain ou papier-monnaie d'État). L'économie est alors *relativement autonome* du politique. C'est un *ordre économique*. Cela signifie que certaines normes portant sur les activités économiques sont instituées au sein de cet ordre, mais que d'autres le sont par le politique et s'imposent, en principe, à ceux qui se livrent à de telles activités. Les premières se forment au sein de l'ordre économique par un processus d'imitation réciproque (action collective non concertée). Ce sont des *conventions communes* à ceux qui occupent telle ou telle place dans les activités en question (exemple : la place d'employeur, se livrant à une activité de production marchande, dans la transaction salariale). Ce sont à la fois des conventions de procédure et des règles conventionnelles. Les autres normes, celles dont l'institution relève de l'ordre politique, sont des *Règles de Droit* qui procèdent des lois (Droit codifié) ou des arrêtés des tribunaux qui font jurisprudence (*Common Law*). Certaines s'appliquent à toutes les activités et d'autres sont spécifiques aux activités économiques, en relevant du Droit économique (Droit commercial, Droit du travail, Droit des sociétés).

Une Nation se trouve dans un contexte de crise si les règles conventionnelles communes ne s'accordent pas aux Règles de Droit puisque les agents/acteurs sont alors soumis à des injonctions contradictoires. La « grande transformation » qui a conduit à l'enchaînement des dynamiques économiques nationales constatées au cours des trente années qui ont suivies la seconde guerre mondiale a consisté, pour l'essentiel, à réaliser une telle concordance au sein de chaque Nation entre conventions communes et Règles de Droit avec des différences souvent importantes d'une Nation à l'autre. Cette concordance « circonscrit » les conflits qui naissent d'intérêts contradictoires. Elle ne les supprime pas. On passe ainsi d'un contexte de crise à un contexte de régime.

La mondialisation réellement existante : une mondialisation économique sans mondialisation politique

Le processus de mondialisation qui débute dans les années 80, je le qualifie de mondialisation réellement existante (MRE). C'est un processus de mondialisation économique sans mondialisation politique. Comme cela a été vu dans la partie descriptive, on assiste à la diffusion à l'échelle mondiale de nouvelles conventions communes aux dirigeants des grandes firmes et des grandes banques généralistes en matière commerciale, salariale et financière. Elles sont nouvelles pour deux raisons : 1/ elles diffèrent le plus souvent de celles qui opéraient dans chaque Nation au cours de la période antérieure et 2/ elles sont communes à l'échelle mondiale. Mais dans le même temps, les Règles de Droit restent nationales, puisqu'il n'y a pas de mondialisation politique, c'est-à-dire l'institution d'un Droit mondial comme instrument d'une citoyenneté mondiale de tous les habitants du monde. Dans chaque Nation de l'ancien premier monde, ces nouvelles conventions s'opposent aux règles de Droit nationales en vigueur. Elles les mettent en crise en poussant à leur réforme. Ainsi, « **les ordres juridiques nationaux sont placés dans une situation de concurrence les uns à l'égard des autres. Il se crée ainsi, non pas un droit mondial mais un "marché mondial des droits nationaux"** »¹⁰. Il faut bien s'entendre sur le sens de cette proposition. Celui qu'il convient de retenir n'est pas seulement que les firmes qui procèdent à des IDE à l'étranger ou qui se posent la question du lieu d'implantation de leur siège social ou de celui d'une filiale font leur marché en choisissant le pays au droit national le plus favorable, ne serait-ce qu'en raison du fait que bien d'autres critères que le système des règles de Droit nationales entre en jeu dans ce choix. S'il s'agit bien d'une mise en concurrence des droits nationaux à l'échelle mondiale, parler de « marché » signifie que la modalité institutionnelle qui préside à cette compétition est ce mode de coordination envisagé au sens général (celui qui est à l'œuvre lorsqu'on parle de marché politique ou de marché matrimonial)¹¹. Selon cette modalité, tous les États participent à égalité de pouvoir à l'élection des bonnes règles : celles-ci sont révélées par le marché. Cela signifie que chaque État ne fixe plus les règles de Droit nationales en fonction de considérations intérieures, mais adapte les siennes à ce qu'il pense être les bonnes règles qui seront révélées par le marché¹².

D'une Nation à l'autre, l'ampleur du manque de concordance n'est pas le même, ainsi que la résistance à la réforme souhaitée par les partisans « néolibéraux » de l'alignement des règles de Droit sur ce qui émerge de ce marché mondial des droits nationaux. Cette résistance tient au fait qu'un tel alignement conduit à remettre en cause des acquis sociaux de la période antérieure. Mais le manque d'alignement est la principale cause d'un manque de compétitivité de la Nation à l'échelle internationale (aussi bien à l'exportation qu'à l'importation), dès lors que cette compétitivité tient à l'adoption des nouvelles conventions et que, en l'absence d'alignement, cette adoption est entravée par les règles

10 Frydman R. et Goldberg H. D., *Imperfect Knowledge Economics Exchange Rates and Risk*, Princeton, Princeton University Press, 2007, p. 7.

11 Selon ma grille d'analyse, cette modalité « marchande » s'oppose à la fois à la planification (une instance extérieure aux États nationaux, par exemple un parlement mondial, fixe les bonnes règles de Droit – un Droit mondial) et à la direction (l'un des États les fixe, par exemple les EUA en matière de comptabilité). Ce sont trois modalités idéal-typiques (ou polaires, si on préfère).

12 Comme pour le marché financier, l'image qui convient est le concours de beauté de Keynes : celui des joueurs qui gagne n'est pas celui qui choisit la femme qu'il trouve la plus belle, mais celui qui choisit celle qui sera considérée comme étant la plus belle par l'ensemble des joueurs.

de Droit encore en vigueur (lorsqu'elles ne peuvent être contournées). Dès lors, les nations qui ne s'alignent pas sont les *perdantes* dans la compétition mondiale. Tel est le cas de la France.

La contradiction à laquelle est confronté, en France, un gouvernement de gauche

Ainsi, un gouvernement de gauche est confronté à une contradiction puisqu'il a comme objectif de garantir les acquis sociaux et, si possible, de les améliorer. En effet, il se trouve dans un contexte où son principal objectif en la matière est de réduire le chômage par des créations d'emplois alors que l'une des conditions à remplir pour obtenir ces dernières est une compétitivité internationale suffisante et que les réformes visant un alignement en sont la condition. Cela permet de comprendre pourquoi les gouvernements issus d'une majorité « à gauche » n'ont pas tenu leurs promesses électorales et pourquoi les syndicats ont été divisés face à ces réformes.

2.2 - De la domination du monde de production industriel à celle du monde de production marchand

La seconde composante de notre proposition principale est que les changements structurels observés s'expliquent par un basculement d'une domination du monde de production industriel à celle du monde de production marchand. Cette compréhension met en jeu le concept de « *monde de production* » qui m'est propre et dont il a déjà été dit quelques mots à propos de la période antérieure (1945-1982). Pour une Nation moderne, un monde de production est une *forme d'institution de l'entreprise en matière commerciale, salariale et financière* qui a la particularité d'être « pure », « extrême », « polaire », « totalement cohérente », ce que Weber appelle une forme idéal-typique. Une telle forme ne se rencontre jamais dans la réalité mais elle permet de capter ce qui est « principal » ou « dominant » dans une entreprise concrète. Pour le dire en d'autres termes, il n'y a jamais un seul monde de production dans une économie nationale et l'analyse de cette dernière consiste à voir de quelle combinaison de ces divers mondes elle relève au cours d'une période particulière (exemple : l'existence d'un SMIG traduit la présence du monde de production étatique), étant entendu que l'évolution d'une économie ne peut présenter des régularités, se réaliser « en régime », que si la domination de l'un des mondes est acquise et qu'elle est durable. Il est fait état en *annexe* des raisons pour lesquelles il existe trois mondes de production dans une Nation moderne – le *monde de production étatique*, le *monde de production industriel* et le *monde de production marchand* – et de leurs caractéristiques respectives.

Des différences entre les mondes de production 1 : considérations générales

Le domaine pris en compte est celui de la production couramment qualifiée de marchande (la vente de produits) réalisée par des salariés dans des entreprises qui empruntent (y compris apports sans limitation de durée et sans rémunération convenue à l'avance) l'argent qui y est transformé en capital productif. Je préfère parler de production d'ordre économique ou, plus simplement, de *production économique*¹³. Les activités relevant de ce

¹³ La production dite non marchande des administrations publiques est une production d'ordre politique. Ce choix, qui résulte de la façon dont je définis l'économie d'une Nation moderne permet de ne pas laisser de côté le monde de production étatique et, a fortiori, réduire l'économie en question au monde de production marchand.

domaine sont réalisées en se conformant à des normes à commencer par celles qui président à l'établissement des transactions commerciales, salariales et financières. D'un monde de production à l'autre, ces normes ne sont pas les mêmes, mais dans chacun d'entre eux elles sont cohérentes entre elles (pas d'injonctions contradictoires). En matière commerciale, les normes en question sont, d'un côté, celles qui qualifient techniquement les produits (leurs définitions en termes de production et d'usage) et, de l'autre, celles qui sont relatives au juste prix d'un produit et, donc, à la hiérarchisation des différences de qualité technique entre eux (tel produit est de meilleure qualité qu'un autre et il est juste qu'il soit vendu plus cher). De même en matière salariale, en remplaçant « produit » par « emploi salarié » et en matière financière, en remplaçant « produit » par « créance » (crédit, dépôt, titre).

Des différences entre les mondes de production 2 : le monde de production étatique et les autres

Le monde de production étatique se distingue des deux autres quant à la façon dont ces normes sont instituées puisque c'est alors l'État qui les fixe, tandis que pour les deux autres mondes de production il s'agit de conventions communes ou collectives issues des acteurs économiques. Ainsi, en matière commerciale, les prix des produits, les salaires des emplois salariés et les taux de rémunérations des créances sont dits « administrés ». La présence de ce monde se traduit notamment par celle d'entreprises publiques-étatiques, ainsi que par un financement étatique des entreprises privées, directement ou via des intermédiaires financiers publics-étatiques. Envisagé isolément, ce monde de production définit une économie planifiée du centre. Dans une telle économie les acteurs n'ont pas le choix de celui avec lequel ils établissent des transactions économiques (le « qui avec qui ? »).

Au contraire, on est en présence d'une *économie de marché* lorsque ce « qui avec qui ? » est libre. Dans une telle économie, le monde de production étatique n'est pas absent, mais il n'est pas dominant. Le monde de production dominant est le monde de production industriel ou le monde de production marchand¹⁴.

Des différences entre les mondes de production 3 : le monde de production industriel et le monde de production marchand

S'agissant des différences entre le monde de production industriel et le monde de production marchand, ce sont les suivantes en matière commerciale :

- Dans le monde de production industriel, la qualification technique des produits est convenue à l'amont du marché des biens et services et la convention qui est partagée par les acheteurs et les vendeurs concernant le juste prix d'un produit est que, si le « prix de production » d'un produit est plus élevé que celui d'un autre produit, il est normalement vendu plus cher ; le juste prix d'un produit est son prix de production, tel qu'il résulte des justes salaires et des justes taux de rémunérations des créances.
- Dans le monde de production marchand, il n'y a pas de qualification technique des produits extérieure au fonctionnement du marché des biens et services ; c'est le

¹⁴ L'argumentation des libéraux en faveur du monde de production marchand consiste à défendre ce dernier en mettant en avant les avantages de l'économie de marché sur l'économie planifiée du centre, c'est-à-dire en ne distinguant pas « économie de marché » et « monde de production marchand ». Elle est fallacieuse.

« marché » qui révèle la qualité des produits : c'est parce qu'un produit est vendu plus cher qu'il est considéré conventionnellement comme étant de meilleure qualité ; le juste prix d'un produit est son prix de marché.

Cela permet de comprendre qu'une *branche d'activité* est une catégorie qui est *propre aux mondes de production étatique et industriel*. Elle n'existe pas dans le monde de production marchand.

En matière *salariale*, les spécificités respectives sont les suivantes :

- Les normes du monde de production industriel sont des normes « de branche » procédant de conventions collectives résultant de négociations entre représentants des employeurs et représentant des salariés. Le juste salaire est apprécié en termes de pouvoir d'achat sur la base d'une norme de consommation et la hiérarchisation prend en compte les années d'étude et l'ancienneté. Les hausses de salaires sont avant tout des hausses collectives convenues à l'échelle de la branche en tenant compte de la hausse passée des prix à la consommation.
- Les normes du monde de production marchand sont fixées à l'échelle de l'entreprise confrontée à l'exigence qu'elle soit compétitive sur le marché des produits et à celle de trouver à employer des salariés. L'individualisation des salaires et le recours à la compétence sont propres à ce monde. Les justes salaires sont donc révélés par le marché des emplois salariés (ce qu'on appelle couramment le marché du travail).

En matière financière, les deux mondes se caractérisent par le couplage d'une finance d'intermédiation (des intermédiaires financiers, d'un côté, accordent des crédits et, de l'autre, collectent des dépôts) et d'une finance de marché pour laquelle les créances sont des titres négociables sur le marché financier, soit deux solutions différentes afin d'assurer la liquidité des créanciers non financiers. Pour le monde de production industriel, la finance de marché est sous la domination de la finance d'intermédiation, dans laquelle est convenu le juste taux d'intérêt d'un crédit et c'est l'inverse pour le monde de production marchand, le juste taux de rendement des titres étant révélé par le marché financier (un taux « exigé » par la communauté des intervenants sur ce marché).

En conjuguant les différences en matières salariale et financière à celle en matière commerciale, la proposition qui en découle est que le bouclage « prix-salaire » (les prix des produits dépendent des salaires et les salaires dépendent des prix des produits) n'est pas de même sens dans les deux mondes de production. Dans le monde industriel, la force d'impulsion de ce bouclage est la hausse autonome des salaires, ce qui se traduit par un rythme d'inflation élevé (voir figure en annexe). Dans le monde de production marchand, ce bouclage opère en sens inverse, avec une faible inflation (un risque non négligeable de déflation) et une norme de consommation salariale qui est déterminée « à la sortie » (voir figure en annexe).

La traduction globale de cette différence au niveau de la direction d'une firme managériale est que, dans le monde de production industriel, l'industriel domine le financier, même si cette direction n'a pas « rien à cirer de la Bourse », tandis que, dans le monde de production marchand, le financier domine l'industriel avec pour objectif de « créer de la valeur pour l'actionnaire ».

De la première à la seconde période : un basculement du monde de production dominant

Cette caractérisation différenciée des mondes de production conventionnels (industriel et marchand) permet de capter l'aspect principal du changement structurel de la première à la seconde période qui a été décrit et d'en donner la compréhension recherchée : ce changement est avant tout le passage d'un contexte « en régime » tenant à la domination du monde de production industriel à un nouveau contexte dans lequel le monde de production marchand est déjà ou tend à devenir dominant (cela dépend de la Nation et de la capacité de résistance interne du monde de production industriel en raison de son histoire longue). Il faut y ajouter, tout particulièrement pour la France, un recul du poids du monde de production étatique.

Le passage à la logique du monde de production marchand est notamment ce qui explique l'éclatement en diverses entités juridiques distinctes de l'entité intégrée du monde de production industrielle antérieure selon la fonction assurée (achat, vente, production, recherche).

2.3 - Le système roll over formé par la MRE et le basculement au profit du monde de production marchand

Procédant de qualifications extérieures aux marchés réalisées à l'échelle de chaque Nation, le monde de production industriel n'est pas mondialisable sans mondialisation politique. Par contre, cela ne pose aucun problème pour le monde de production marchand, dès lors que les qualifications des produits, des emplois et des titres sont faites par les consommateurs, les employeurs et les prêteurs (la « communauté » des opérateurs sur le marché financier). Le basculement en question est donc à la fois la *cause* et la *conséquence* de la MRE. D'un côté, la MRE ne peut avoir lieu sans ce basculement et, de l'autre, la progression de la MRE l'impulse. On est en présence d'un système amplificateur (roll over). Mais il s'agit d'une dynamique contradictoire en raison du fait qu'il n'y a pas de mondialisation des règles de Droit « économiques ». Ce dont on est assuré est qu'il détruit la Nation comme entité autocéphale.

2.4 - La proposition complémentaire

Dans la proposition compréhensive qui vient d'être défendue, les changements structurels pris en compte comprennent les changements techniques tenant aux NTIC. L'idée que ces dernières auraient joué un rôle moteur est donc rejetée. Mais elle ne l'est pas parce qu'elle serait fautive. Elle l'est parce qu'elle repose sur une profonde erreur : considérer que la façon de les définir et celle d'en user leurs seraient inhérentes en ignorant que ces façons sont l'une et l'autre des normes conventionnelles. Comme telles, elles doivent être justifiées en termes de justesse et il n'y a pas une seule façon de le faire. Les normes de définition et d'usage qui se sont imposées sont celles qui s'accordent aux nouvelles normes sociales qui ont vu le jour et qui relèvent du basculement dont il est question dans la proposition principale. Telle est la raison pour laquelle cette dernière est globale.

En effet, nous venons de voir qu'un monde de production d'une Nation moderne se caractérisait par une cohérence entre les normes techniques et les normes sociales qui sont

constitutives de son institution : on ne peut comprendre les unes sans les autres. Cela vaut tout particulièrement pour les NTIC. Il n'y a pas de normes de définition et d'usage de ces nouvelles techniques dans les entreprises de production (et plus généralement dans les groupements intermédiaires d'ordre économique dont font partie les entreprises commerciales et les entreprises financières) qui leur seraient intrinsèques. Leur diffusion et leurs modes d'usage dans cette diffusion ont été commandées par le couplage roll over entre la mondialisation économique sans mondialisation politique et le basculement de la domination du monde de production industriel à celle du monde de production marchand (proposition principale).

Conclusion : la fin d'un monde

D'un ressort *interne* de la dynamique économique nationale au cours de la première période mettant principalement en jeu les conflits sociaux intérieurs et les compromis trouvés pour les résoudre un temps et la capacité pour l'État de mettre en œuvre une politique économique dictée par des considérations intérieures en ayant la possibilité de lever s'il y a lieu la contrainte extérieure par une dévaluation de la monnaie nationale, on est passé dans la seconde période à une *inversion du rapport entre l'interne et l'externe* : le ressort de la dynamique économique nationale devient la *capacité d'adaptation* au nouveau cours qu'est la MRE. Dans cette dernière, il y a des gagnants relatifs et des perdants relatifs. Les gagnants sont ceux qui sont compétitifs sur le « marché mondial des droits nationaux » et les perdants, ceux qui n'y sont pas compétitifs. Il n'y a plus d'autonomie de la politique économique permettant qu'elle soit dictée par le débat politique interne portant sur les modalités de la croissance intérieure.

Les changements structurels tenant à cette inversion ont été tout particulièrement marqués en ce qui concerne la structuration du salariat, avec des conséquences sur le syndicalisme. Ce à quoi on assiste au cours de la période en revue est pour l'essentiel à un profond délitement de la structuration antérieure et des différents syndicalismes qui lui correspondaient, sans que se manifeste une restructuration bien affirmée. Les syndicats de salariés, aussi bien la CGT que la CFDT en France, ont perdu leur rôle d'acteurs tel qu'ils l'envisageaient différemment les uns des autres. La CGT se cantonne à des luttes défensives et la CFDT suit le mouvement impulsé par d'autres, notamment en se recentrant sur l'entreprise. Plus globalement, le type historique de la polarité « droite-gauche » qui avait été actualisé comme réponse à la question sociale est en crise profonde. Celui qui est propre au néolibéralisme prônant la poursuite de la MRE n'offre aucune perspective de « sortie par le haut » de la crise de la Nation moderne et nourrit la montée des partis « nationalistes » qui recrutent leurs partisans chez les perdants de la MRE.

A la différence de ce que fut la « crise de 1929 », la « crise de 2008 » ne peut être comprise comme étant la crise d'installation d'un troisième âge en régime doté de son type historique de polarité « droite-gauche »¹⁵. Elle est la conséquence du caractère contradictoire de la MRE. Elle rend manifeste que le modèle de vivre-ensemble des humains qu'a été « la Nation moderne » est en crise. Il n'est pas réparable dès lors que l'histoire du cosmos, dont fait partie l'histoire humaine, est un processus irréversible.

15 L'une des raisons, dont il est peu question dans ce papier, est que la MRE n'est porteuse d'aucune issue à la crise écologique.

L'enjeu pour l'avenir du monde est un changement de modèle, la principale des caractéristiques de ce nouveau modèle étant que la « société » est mondiale.

J'ai la prétention d'avoir construit deux modèles de société mondiale qui peuvent être retenus comme projets à actualiser : un modèle réformiste, dans lequel la nation a encore sa place et un modèle révolutionnaire dans lequel celle-ci a disparu. En matière économique, les principaux points communs entre ces deux modèles sont les suivants : 1/ la *codétermination* est la règle pour toutes les entreprises salariales, 2/ l'*écoqualité* des produits est une composante essentielle de leur qualification technique et 3/ deux nouveaux mondes de production entrent en scène (projet réformiste) ou se substituent aux mondes industriel et marchand (projet révolutionnaire) : le *monde de production partenarial* et le *monde de production inventif*. De plus, dans le projet réformiste, le principe qui préside aux relations internationales est le *co-développement* se substituant au dualisme « libre-échange/protectionnisme ».

Annexe : Les trois mondes de production d'une Nation moderne

Pour que des normes instituées aient des chances d'être suivies, il faut deux conditions qui mettent en jeu la justification. C'est ce qu'il faut prendre en compte pour comprendre qu'il y ait trois mondes de production dans une Nation moderne.

A propos de la justification

En toute généralité, trois sortes de justification doivent être distinguées :

- La *justification en termes de justice* – le juste opposé à l'injuste – *d'une norme-règle* (exemple : l'autorisation du licenciement d'un salarié).
- La *justification en termes de justesse* – le juste opposé au faux – *d'une norme-procédure* (exemple : la procédure, pour le dirigeant d'une firme qui a besoin d'un financement, du recours à l'émission de titres négociables sur le marché financier).
- La *justification en termes moraux d'une activité* – justification associée à sa signification (exemple : la justification pour un salarié d'établir une transaction salariale).

S'agissant des activités d'ordre économiques qui consistent à établir une transaction commerciale, salariale ou financière dans l'espace public, ces trois justifications entrent en ligne de compte et il est aisé de comprendre qu'elles ne sont pas indépendantes les unes des autres. En effet, une personne (physique ou morale) ne peut tout à la fois justifier en termes moraux de se livrer à une telle transaction en respectant les normes-règles sociétales qui habilitent cette transaction pour quelque membre de la société que ce soit et ne pas justifier en termes de justice ces normes-règles et 2/ les normes-procédures qui sont suivies dans l'établissement d'une transaction sont liées à la forme d'institution justifiée de celle-ci (cela est vu sous peu à propos de la qualification des produits).

Trois grammaires de justification en termes de justice actualisées dans une Nation moderne

La justification en termes de justice d'une norme-règle habilitant une transaction économique doit être acceptable par tous les membres de la société. Elle doit être

conforme à un certain mode de justification (exemple : en France, on ne peut justifier une norme-règle sociétale en faisant référence à une religion). Ce mode est commun. Cela n'implique pas qu'il n'existe qu'une seule grammaire de justification conforme à ce mode convenu dans l'espace public. En effet, dans une Nation moderne, ses membres sont libres du choix de leur conception morale : chacun a sa propre conception de ce qui est bien de faire de et dans sa vie, soit une certaine conception du bien opposé au mal. Ce n'est donc pas une conception commune et moniste du bien qui préside à la justification des normes-règles publiques. Ce qui est convenu est que le mode pratiqué doit conduire à justifier des normes-règles assurant une *coordination efficace* entre les membres de la Nation. Plus précisément, telle règle est préférée à telle autre si elle permet de parvenir à une coordination plus efficace. Elle l'est si elle permet de mettre à la disposition des membres de la Nation un ensemble plus important de « biens » justement répartis. Le pluralisme des grammaires de justification se manifeste à propos de ces « biens ». En effet, ils relèvent nécessairement de l'une ou l'autre des trois catégories suivantes : (i) les biens dont un membre peut disposer sans que les autres en disposent, (ii) les biens dont un membre ne peut disposer que si les autres en disposent (la santé, l'instruction et la sécurité), et (iii) le bien que seul les autres peuvent apporter (être reconnu comme membre du « nous »). Ces trois catégories sont des biens supérieurs : la *richesse* (en termes de biens), la *puissance* (en tant que capacité de faire) et la *reconnaissance*. On peut sans trop de difficulté comprendre que 1/ tous les membres n'ont pas le même point de vue sur le bien supérieur à privilégier, c'est-à-dire la même appréhension de l'intérêt général et 2/ ce choix dépend de la valeur sociale qui est considérée comme la valeur primordiale (ou « suprême » si on préfère), avec les accords suivants :

Valeur sociale « suprême »	Bien supérieur visé
La liberté-compétition	La richesse (en termes de biens)
L'efficacité technique instrumentale et collective	La puissance (santé, instruction, sécurité)
Le collectif-Nation	La reconnaissance

Il y a donc trois grammaires polaires de justification (une par valeur suprême de référence) et les règles justifiées ne sont pas le plus souvent les mêmes. A chaque grammaire, sa morale sociale : (i) il est bien de viser la richesse dans sa vie, (ii) il est bien de viser la puissance et (iii) il est bien de viser la reconnaissance.

Un membre d'une Nation moderne n'est pas contraint d'adopter comme morale personnelle l'une de ces trois morales sociales ou toute combinaison des trois, même si une pression s'exerce en ce sens. Certains, en raison de leur morale personnelle, peuvent refuser d'établir une transaction économique telle qu'elle est instituée (*exit*) et, lorsque cette morale est moderne, le faire savoir (*voice*).

Trois mondes de production : étatique, industriel et marchand

Un monde de production est une forme idéal typique d'institution de l'entreprise – le groupement humain d'ordre économique qui est intermédiaire entre la société et l'individu (l'entité collective qui réalise la production dite marchande). Considérée comme telle, cette entité est duale. C'est à la fois une *place sociétale* et une *organisation productive* occupant cette place. La place est instituée en creux via le fait qu'elle est la

réunion de trois places codifiées en Droit : celle de vendeur (dans la transaction commerciale), celle d'employeur (dans la transaction salariale) et celle d'emprunteur (dans la transaction financière, y compris sous la forme d'apports sans limitation de durée et sans rémunération fixée à l'avance). L'organisation est aussi instituée, via des normes qui le sont en interne. Ce ne sont pas des normes sociétales, mais elles ne peuvent, en principe, conduire à des injonctions contradictoires à celles qui procèdent de la place occupée par l'organisation productive et qui sont sociétales (tout particulièrement en matière de gestion du travail et de l'emploi en interne). En tant qu'idéaltype, un monde de production se caractérise par une *cohérence globale* : toutes les normes sont justifiées avec la *même* grammaire de justification. Il n'y a donc pas d'injonctions contradictoires dans un monde de production. Cette cohérence globale comprend trois cohérences partielles :

- La cohérence entre les règles de Droit relatives aux trois places qui sont constitutives de l'entreprise-place (vendeur, entrepreneur, emprunteur) ;
- La cohérence entre les conventions communes et les règles de Droit (y compris extension publique des conventions collectives) pour chacune de ces places élémentaires ;
- La cohérence entre l'institutionnel interne (celui qui préside notamment aux transactions internes à l'entreprise-organisation) et l'institutionnel de l'entreprise-place.

Par conséquent, dans une Nation moderne, il y a, a priori, trois mondes de production : le *monde de production étatique* procédant de justifications par référence à la valeur « collectif-Nation », le *monde de production industriel* procédant de justifications par référence à la valeur « efficacité technique instrumentale et collective » et le *monde de production marchand* procédant de justifications par référence à la valeur « liberté-compétition ». Le premier est celui pour lequel l'entreprise idéale instituée est une entreprise publique-étatique : elle réalise des produits qui doivent être rendus disponibles à tous les citoyens et dont la qualité et le prix de vente sont fixés par l'État, elle vend ces produits en situation de monopole et elle est financée par l'État. Pour les deux autres mondes, les *modes de qualification technique et social* des produits, des emplois salariés et des créances (crédits et titres) sont *conventionnels* – les expressions courantes d'économie de marché ou d'économie capitaliste se comprennent sans problème lorsqu'on les associe à cette solution conventionnelle commune¹⁶.

Il est tout à fait exceptionnel qu'il existe des entreprises concrètes qui soient idéal typiques. Pour appréhender chacune d'elle, il faut faire appel à plusieurs mondes de production (au moins les deux qui sont conventionnels pour les entreprises privées qui n'ont pas à assurer une fonction de service public). Deux situations relativement durables sont alors possibles :

- Une entreprise est « *en crise* » si elle n'a pas un *minimum de cohérence* : sa reproduction est émaillée de conflits de toutes sortes qui naissent d'injonctions contradictoires. Pour que l'on soit en présence de telles injonctions contradictoires par manque de cohérence, il faut qu'au moins en certains domaines les normes-règles

¹⁶ Cela permet tout particulièrement de ne pas identifier « économie de marché » à « économie à monde de production marchand exclusif ou dominant ».

instituées relèvent de justification découlant de valeurs de référence différentes. Exemple : comme employeur, le chef d'entreprise est soumis à des règles de Droit qui sont « industrielles » (il ne peut licencier qu'à certaines conditions, alors que si elles sont « marchandes » il peut licencier sans problème) et comme vendeur, les conventions communes sont « marchandes » (si la demande fléchit il baisse la production et ajuste l'emploi à cette baisse, alors que si elles sont « industrielles », il ne réduit pas immédiatement l'emploi) ; on est bien en présence d'injonctions contradictoires : comme vendeur, l'injonction est qu'il doit licencier et comme employeur, l'injonction est qu'il doit attendre pour procéder à des licenciements de voir si la baisse en question n'est pas simplement conjoncturelle).

- Une entreprise est « *en régime* » si son institution globale relève de façon dominante d'un monde de production particulier. A noter qu'elle est aussi « en régime » si toutes les normes sont justifiées de façon dominante sur la base d'un équilibre des valeurs (les normes instituées sont en majorité des normes qui le sont par référence aux trois valeurs, en excluant celles qui ne le sont que par une seule)

Il est indispensable de bien saisir la différence entre le monde de production industriel et le monde de production marchand.

De la qualification des produits, des emplois et des créances

Pour qu'une transaction commerciale puisse s'établir, il faut que deux conditions soient réunies pour surmonter l'incertitude radicale dans laquelle se trouvent aussi bien le vendeur que l'acheteur (si elles sont réunies, elle est réduite à du risque) : 1/ que les produits aient été techniquement qualifiés et 2/ que le mode de hiérarchisation des différences de qualité technique soit convenu, étant entendu qu'il est juste qu'un produit de meilleure qualité soit vendu plus cher. Il en va de même pour une transaction salariale en substituant « emplois salariés » à « produits » et pour la transaction financière en substituant « créances » à « produits ». S'agissant des produits, la qualification technique procède toujours d'une *conversion* entre les caractéristiques techniques de production et les caractéristiques techniques d'usage d'un produit particulier. Cette conversion est une affaire de procédure. Si on laisse de côté la procédure qui consiste à retenir que c'est l'État qui fait la conversion (monde étatique), il y a *a priori* quatre procédures conventionnelles de qualification technique : la qualification extérieure, la qualification par l'acheteur-consommateur, la qualification conjointe et la qualification par le producteur. Dans une économie dans laquelle les transactions publiques sont des transactions relevant de l'échange (justice distributive) et non pas de la réciprocité (justice commutative), les deux premières sont celles qui sont justifiées en termes de justesse parce qu'elles reposent sur la consolidation des producteurs¹⁷. La qualification sociale des produits fait appel à une convention de hiérarchisation des différences de qualité technique :

- A la conversion extérieure aux parties prenantes à une transaction commerciale est associée la convention sociale de qualité selon laquelle un produit dont le « prix de

¹⁷ Les deux autres font toutefois leur apparition au début du XXI^e siècle, en pouvant être analysées comme des formes primitives constitutives de deux nouveaux mondes de production : le *monde de production partenarial* pour la conversion *conjointe* (voir les plateaux de conception sur lesquels se retrouvent le producteur, avec ses sous-traitants de rang 1, et utilisateur) et le *monde de production inventif* pour la conversion *par les producteurs* (voir conclusion).

production » (coût normal de production plus taux normal de rémunération du capital argent avancé) est plus élevé est de meilleure qualité et il est juste qu'il soit vendu plus cher. Cette qualification sociale « industrielle » se fait à *l'amont du marché*.

- A la conversion par l'utilisateur-acheteur est associée la convention sociale de qualité selon laquelle cette qualité est *révélée par le marché* : un produit qui se vend normalement plus cher est de meilleure qualité. Cette convention sociale de qualité est « marchande ».

Cela permet de comprendre qu'une *branche d'activité* est une catégorie qui est *propre au monde de production industriel* (ainsi qu'au monde de production étatique) : elle procède de la définition d'un produit-poste en qualification technique « extérieure » (celui d'une nomenclature de produits dont on dérive une nomenclature des activités productives).

Cela se transpose sans problèmes pour les emplois salariés. La conversion en question est alors celle entre la qualification acquise et la qualification requise. Les conventions collectives de branche et les hausses collectives de salaires relèvent des conventions (technique et sociale) industrielles, tandis que les négociations à l'échelle de l'entreprise, l'individualisation des salaires et le recours à la compétence (interne à l'entreprise), qui s'oppose à la qualification extérieure de type Parodi, relèvent des conventions marchandes. Dans le monde industriel (couplage des conventions de qualification des produits et de qualification des emplois salariés extérieures aux marchés), ce sont les salaires qui poussent en avant les prix de vente, tandis que c'est l'inverse dans le monde de production marchand.

En ce qui concerne la transposition aux créances (crédits et titres)¹⁸, il faut prendre en compte que la relation-transaction financière impersonnelle entre deux agents non financiers ne peut s'établir que si l'agent qui prête est assuré d'une façon ou d'une autre de pouvoir liquider sa créance s'il a besoin d'argent (et ne peut lui-même en emprunter). Deux solutions ont été inventés pour résoudre ce problème :

- La finance d'intermédiation : un intermédiaire financier, d'un côté, emprunte en assurant la liquidité (dépôt) et de l'autre accorde des crédits (à terme fixé). Il « transforme ». Si l'intermédiaire financier est une banque monétaire, il crée la monnaie qu'il prête.
- La finance de marché : l'emprunteur non-financier emprunte sous la forme d'une émission de titres qui sont négociables sur un marché financier (Bourse des titres).

Les deux sont toujours conjuguées dès lors que l'instrument monétaire est la monnaie bancaire (billets et DAVT). Mais cette conjugaison peut se faire, soit sous l'égide de la finance d'intermédiation (forme d'institution justifiée par la référence à l'efficacité technique instrumentale et collective) avec une relation entre le niveau du taux d'intérêt et la durée (une droite ascendante des taux), soit sous l'égide de la finance de marché (forme d'institution justifiée par référence à la liberté) avec titrisation des crédits et absence de droite des taux. Le monde de production industriel procède de la finance d'intermédiation (avec qualification extérieure des titres) et le monde de production marchand de la finance de marché (avec qualification marchande des crédits).

18 Pour plus de détail voir (Billaudot, 2021b).

La boucle « prix-salaires »

En conjuguant les différences en matière commerciale, salariale et financière, il s'avère possible d'établir que la boucle « prix-salaires » est tout à fait différente dans le monde de production industriel (voir figure 20a¹⁹) que dans le monde de production marchand (voir figure 20b). Cela tient au rôle joué dans le premier par la norme de consommation salariale dont il est convenu qu'elle doit s'améliorer avec la croissance, alors que dans le monde de production marchand « le rendement financier exigé » (celui qui procède des esprits animaux des hommes d'affaires pour reprendre l'expression de Keynes) a pris la place de la norme de consommation salariale.

Figure 20a : Le système « prix-salaires-taux de rémunération du capital » propre au monde de production industriel

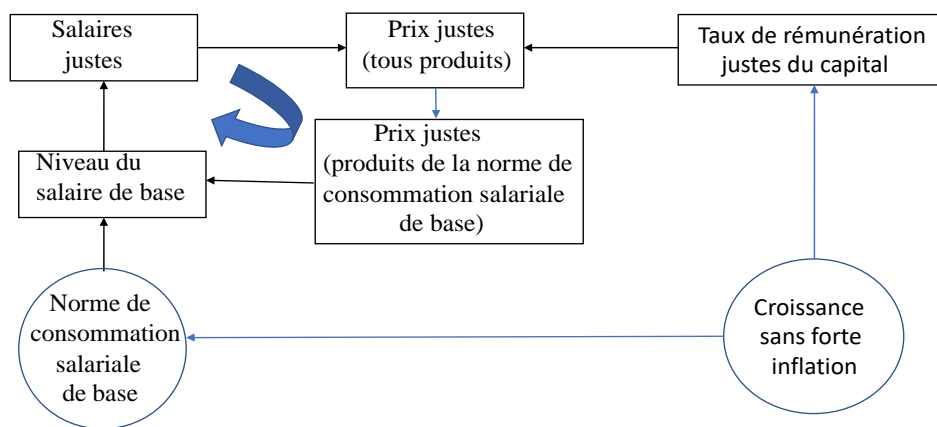
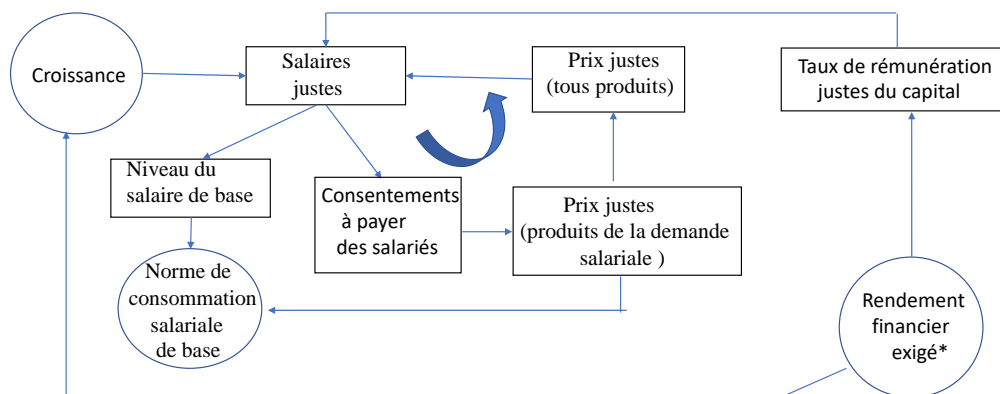


Figure 20b : Le système « prix-salaires-taux de rémunération du capital » propre au monde de production marchand



*par la « communauté » des intervenants sur le marché financier

Bibliographie

19 Figures tirées d'un ouvrage à paraître aux éditions Garnier ayant pour titre « *Économie. Présent, passé, avenir* ». Ne pas reproduire s.v.p.

Attioui A., Billaudot B. et Chafiq A. (2020), *Les implications du mode d'insertion du Maroc dans l'économie mondiale sur sa croissance et son développement : passé et avenir*, Casablanca, Policycenter for the new south.

Billaudot B. (2021a), *Société, économie et civilisation. Vers une seconde modernité écologique et solidaire ?* Éditions des Maisons des sciences de l'homme associées, <https://books.openedition.org/emsha/422>.

Billaudot B. (2021b), « Un nouveau regard sur la finance et la finance responsable », *Entreprise et Société*, n° 9