

Le contexte économique de l'expertise (période 1944-1982). Essor et déclin du fordisme vs du monde de production industriel – Bernard Billaudot

1. La description de cette grande transformation	2
1.1. Les transformations institutionnelles économiques	2
1.2. De nouveaux phénomènes économiques	3
1.3. Un épuisement progressif ponctué par la « crise de 1974 »	4
2. De la description à la compréhension	4
2.1. Une réponse politique à la question sociale	5
2.2. Quelques spécificités françaises	6
2.3. Un approfondissement de l'analyse : l'avènement de la domination d'un nouveau monde de production – le monde de production industriel	7
3. Annexe : Le concept de monde de production et la caractérisation des trois mondes de production (étatique, industriel et marchand)	7
3. bis Compléments relatifs à la « production » de l'analyse proposée	11
4. Bibliographie	13

Je suis chargé de vous dire quelques mots du *contexte économique* de l'expertise auprès des CE, pour la période 1944-1982. Le découpage retenu me convient pour la raison suivante : la période qui s'ouvre après est une nouvelle époque, celle de la mondialisation économique. Ce sera l'axe de mon propos dans la séance suivante. S'agissant du contexte en question, le point de vue très largement partagé est qu'il est radicalement nouveau au regard du passé. A juste titre, Karl Polanyi nous dit qu'il procède d'une *Grande Transformation*. Celle-ci est commune à l'ensemble des Nations industrialisées-développées même si elle parle la langue de chacune d'elle. Elle débute dès les années 1920 aux USA. Elle a une dimension internationale dont les deux principales caractéristiques sont :

1. le passage de l'équilibre des puissances à l'hégémonie d'une Nation particulière (les USA, après la Seconde Guerre mondiale). Cette hégémonie se traduit par l'institution du dollar US comme monnaie servant à évaluer et régler les dettes nées des transactions commerciales et financières à l'échelle internationale et donc comme monnaie de réserve à l'égal de l'or (accord de Bretton-Woods).
2. L'instauration dans chaque Nation de fortes restrictions à l'encontre des mouvements de capitaux à l'échelle internationale.

Dans la suite, je m'en tiendrai à la dimension *interne* à chaque Nation de cette grande transformation, sans me préoccuper des différences entre Nations et donc sans me focaliser sur sa version française. Il en est dit quelques mots à la fin.

Il n'y a pas une seule façon de décrire, caractériser et comprendre la transformation en question ainsi que la nouvelle dynamique économique qu'elle induit, celle dite des trente glorieuses, dont nous verrons qu'elles sont loin de l'avoir été pour tout le monde même si le plein emploi était au rendez-vous. Je retiens celle à laquelle je suis finalement parvenu en me livrant à une appropriation critique de l'apport de Polanyi et de celui de l'École de la régulation, dont je suis membre.

1. La description de cette grande transformation

A s'en tenir à sa dimension interne, on peut la décrire globalement comme le passage d'une *société bourgeoise*, dont l'ordonnement est attaché à la figure du « propriétaire » et dans laquelle le prolétariat vit « à ses marges », à une *société salariale* dans laquelle la figure du salarié a pris la place de celle du propriétaire. Le prolétariat y a été intégré avec la mise en place d'un État social comprenant quatre piliers : la protection sociale, la réglementation du marché du travail, les services publics et les politiques macroéconomiques de soutien de l'activité et de l'emploi.

1.1. Les transformations institutionnelles économiques

En ce qui concerne l'économie, les principaux changements institutionnels – ceux qui sont relatifs aux normes instituées, à commencer par les règles de Droit – sont les suivants :

- L'avènement de la *grande entreprise managériale* ayant à sa tête ce que John Kenneth Galbraith appelle une technostucture composée de salariés, forme d'entreprise qui se substitue en partie à l'entreprise personnelle.
- L'organisation du système de financement des entreprises de façon dominante selon le modèle de la finance d'intermédiation au détriment de la finance de marché ; cette organisation a pour base un système des banques monétaires dans lequel les dépôts à vue (DAV) gérés par les banques monétaires de second rang sont institués comme signes monétaires équivalents aux billets de la Banque centrale (convention de prêteur en dernier recours) ; elle permet la « transformation » des dépôts liquides en prêts à terme.
- Une nouvelle organisation de la production manufacturière par l'incorporation dans les machines des savoirs des ouvriers de métier et la mise en place d'une division du travail relevant des principes dit « scientifiques » que l'on doit à Frederick Winslow Taylor et qui consistent à séparer les tâches d'organisation (le bureau des méthodes) des tâches d'exécution et à parcelliser ces dernières (avec comme forme paradigmatique la chaîne de montage). Il faut y ajouter le travail de nuit qui permet de

réduire l'intensité capitaliste des procédés, à commencer par ceux qui sont dits « en continu ».

- L'institution de conventions collectives de branche qui normalisent les divers niveaux de qualification des emplois salariés et les niveaux de rémunérations qui leurs correspondent. Ces conventions procèdent de négociations entre « partenaires » sociaux – les représentants syndicaux des salariés et les représentants du patronat. Elles débouchent sur des accords ayant le statut de compromis temporaires.
- Des négociations récurrentes entre ces « partenaires » ont lieu le plus souvent à la suite de mouvements de grève plutôt qu'« à froid ». Elles fixent des *hausses collectives des salaires* qui ne permettent pas seulement de garantir leur pouvoir d'achat face à la hausse des prix mais aussi de le faire progresser, tous les salariés bénéficiant ainsi des fruits de la croissance.

1.2. De nouveaux phénomènes économiques

Ces transformations institutionnelles se traduisent au niveau macroéconomique à la fois par une croissance rapide de la valeur ajoutée totale des entreprises (mesurée « à prix constants ») et une progression rapide de la productivité apparente horaire du travail (le volume de valeur ajoutée par heure de travail). Il en va de même pour la productivité apparente du travail par emploi, dans la mesure où la durée hebdomadaire du travail ne baisse pas et où la durée annuelle n'enregistre qu'une lente réduction consécutive à l'allongement des congés annuels.

Cette croissance rapide repose sur la mise en place d'un *couplage* entre la *production de masse* réalisée dans la grande entreprise avec les nouvelles méthodes de production et ce qu'il est convenu d'appeler la *consommation de masse*, c'est-à-dire la consommation de la production finale par *la grande masse des salariés*, ceux qui la réalisent. L'extension de cette consommation de masse à de plus en plus de produits est permise à la fois par les hausses salariales collectives qui dépassent nettement la hausse du niveau général des prix et par celles des prestations sociales (assurance maladie, retraites, indemnités chômage, allocations familiales) dont le financement est assuré pour partie par des hausses des taux de cotisations sociales portant sur les salaires. Ces hausses en pouvoir d'achat sont permises par les gains élevés de productivité, parce que, en raison de ces derniers, ces hausses ne se traduisent pas par une augmentation de la part des rémunérations salariales (y compris cotisations sociales) dans la valeur ajoutée des entreprises et donc par une baisse de leur taux de profit global. On peut parler d'un régime d'accumulation intensive du capital avec consommation de masse qui est *équilibré*, en ce sens que la FBCF ne croît pas nettement plus rapidement que la consommation finale des ménages, contrairement à ce qu'il en était antérieurement. De plus, les offres d'emploi qui

sont générées par le mode de croissance donnent lieu à un exode rural venant des formes traditionnelles d'agriculture et à l'appel à une main d'œuvre immigrée qui occupe principalement les emplois de faible qualification (OS, manœuvres dans le BTP, etc.).

1.3. Un épuisement progressif ponctué par la « crise de 1974 »

Un épuisement de ce régime de croissance rapide quasi continue a lieu dès le début des années soixante aux USA et dès la fin de cette décennie en Europe occidentale et au Japon. Il se manifeste par un net fléchissement des gains de productivité (sans fléchissement du rythme de substitution du capital au travail) et une accélération de l'inflation. Il débouche sur la « crise de 1974 ». Après cette crise ponctuelle, dont la cause immédiate est la forte hausse du prix du pétrole brut qui est l'ingrédient énergétique du régime en question, le plein emploi n'est plus à l'ordre du jour. Le chômage progresse inéluctablement dans un contexte de hausse du taux d'activité des femmes. Malgré la hausse des prix qui pousse en avant les recettes fiscales, les comptes des administrations publiques (y compris sécurité sociale) laissent place à un besoin de financement récurrent. La relance keynésienne ne conduit plus à une croissance à même de faire disparaître le déficit initial qu'elle a impliqué.

Si on quitte la seule description proprement interne à chaque nation développée (au titre de ce qui a été commun à toutes), pour celle du contexte international-mondial, les éléments suivants sont à prendre en compte :

- Le système monétaire international mis en place à Bretton Woods entre en crise avec la décision de Nixon de ne plus garantir aux banques centrales des autres pays la conversion en or de leurs réserves en dollars à 35 \$ l'once.
- Dans un certain nombre de branches, la RFA et le Japon ont rattrapé et même dépassé les Etats-Unis en termes de productivité.

2. De la description à la compréhension

A la suite d'Antonio Gramsci, l'École de la Régulation qualifie de *fordisme* le produit de cette grande transformation. La raison de l'attacher à la figure de Henry Ford est que ce dernier a introduit dans ses usines le travail à la chaîne et le « cinq dollars par jour ». De fait, il considère que « toutes les affaires des richards ne suffiraient pas pour faire vivre une seule industrie. La classe qui achète est chez nous la classe laborieuse, il est nécessaire qu'elle devienne notre classe "aisée" si nous voulons écouler notre énorme production [...]. Les employés d'une industrie doivent être ses meilleurs clients »¹.

¹ H. Ford, *Le Progrès*, Payot, Paris, 1930, p. 85.

2.1. Une réponse politique à la question sociale

Plus globalement, l'avènement du fordisme s'analyse comme une réponse *politique* à la *question sociale* qui se pose dans toutes les nations industrialisées à la fin du XIXe siècle. Cette proposition s'impose si on retient que les phénomènes économiques observables dans une société sont le résultat des formes d'institutions en Droit des transactions conduites en monnaie. Ces formes d'institution procèdent d'une médiation du politique (ou d'une intervention du politique dans l'économie, si on préfère). Elles résultent de compromis entre des forces politiques qui représentent des intérêts sociaux différents, intérêts dont font partie les intérêts économiques sans s'y réduire. Elles changent dans l'histoire longue.

De fait, une nouvelle mouture de la polarité gauche/droite voit le jour. Le fond commun de cette polarité est un consensus sur la façon de résoudre cette question, de faire en sorte qu'elle ne se pose plus : réaliser un *progrès social* consistant à intégrer les prolétaires à la société. Le cadre de ce progrès est la nation. La croissance économique est la condition de ce progrès. Les deux composantes de cette polarité gauche/droite sont les suivantes :

- Le pôle de gauche exige une « juste répartition » des fruits de la croissance. Cette juste répartition ne peut être garantie sans une intervention de l'État sous la forme de la constitution d'un État social.
- Le pôle de droite met l'accent sur la nécessité de conserver la libre entreprise et le recours au marché pour la grande majorité des produits en privilégiant l'efficacité économique garante d'une croissance rapide. Cela implique de limiter l'État social.

En matière économique, les principales formes institutionnelles à prendre en compte sont celles qui organisent la monnaie, les conditions d'usage et de rémunération du salarié, la concurrence entre entreprises, les interventions de l'État dans l'économie et l'insertion internationale de l'économie nationale. Nous avons vu que toutes ont changé. Ces changements sont cohérents entre eux : ils sont à la fois complémentaires et hiérarchisés, la nouvelle forme d'institution du salariat se situant au sommet de la hiérarchie. La grande entreprise y est favorable parce que ce changement lui permet de mettre en difficulté, par manque de compétitivité, les entreprises qui, en raison de leur taille et de la crainte de leurs patrons de s'endetter auprès des banques, ne peuvent introduire l'OST avec sa pleine efficacité, c'est à dire parvenir à une nette amélioration de leur productivité et pouvoir faire face aux niveaux de salaire définis dans les conventions collectives. A noter que cette amélioration tient pour une bonne part à une forte augmentation de l'intensité du travail, via une réduction des pores de la journée de travail et une élévation des cadences. Quant aux augmentations de pouvoir d'achat, ce sont bien des

augmentations du pouvoir d'acheter des marchandises qui masquent, en termes de niveau de vie, le fait que se réduit la part de ce dernier qui résulte des activités « pour soi ou sa famille ».

En raison de ce dont il provient pour une bonne part, le « saut » de productivité, même s'il est étalé dans le temps et amélioré, n'est pas reproductible. Le retour à une progression nettement plus lente de la productivité ne peut pas ne pas se produire. De plus, la recherche de débouchés à l'exportation pour écouler la production de masse devient une préoccupation déterminante des grandes entreprises. Cela se traduit par une élévation du taux d'ouverture à l'exportation (pour chacune d'elle et au niveau macroéconomique). Dès lors, la négociation récurrente de hausses salariales est de plus en plus perçue par leurs directions comme faisant obstacle à leur compétitivité à l'exportation et, en conséquence, ces directions n'entendent plus pérenniser le compromis fordien et le font savoir à leurs relais politiques.

Ce sont les deux sources d'épuisement du régime d'accumulation fordien. Elles se renforcent mutuellement au début des années 70. Elles s'apparentent à la constitution de réserves de poudre auxquelles l'étincelle que représente la forte hausse du prix du pétrole consécutive à la guerre du Kippour met le feu. La crise économique ponctuelle de 1974 marque la fin de ce régime dans chaque nation développée, ainsi que celle de l'enchaînement vertueux des croissances nationales.

On ne peut attribuer l'avènement de cette crise à un épuisement des ressources naturelles non reproductibles (y compris terres) et à une dégradation des milieux de vie consécutive à la forte croissance, si ce n'est de façon secondaire. D'ailleurs, le Club de Rome alerte dès la fin des années 1960 sur les problèmes que poserait sa poursuite selon les mêmes lignes de force en mettant l'accent sur l'épuisement des ressources naturelles. Il n'est pas question à l'époque et pas plus au cours de la décennie suivante d'une dégradation du climat tenant aux activités humaines et se traduisant principalement par une hausse des températures.

2.2. Quelques spécificités françaises

Le compromis politique français qui est à la base du régime en question s'est forgé dans la résistance (le programme du CNR) avec un poids déterminant à gauche du couple PC-CGT et la grande faiblesse du gaullisme de gauche. La perception des transformations au sein de la « classe ouvrière » (entendue au sens large comme étant le monde salarial) et des « dégâts du progrès » reste minoritaire. Cela se constate tout particulièrement à l'occasion du mouvement de mai 1968 au cours duquel « des sous charlot » côtoie « contrôle ouvrier ».

Deux faits marquant de la période 1945-1982 ont été la décolonisation qui a sonné le glas de l'empire colonial français et des relations économiques particulières qu'il avait générées et le processus de construction européenne passant par l'économie et donc le « Marché commun » dans lequel l'économie française n'a pu s'intégrer qu'au prix de dévaluations successives du franc vis-à-vis du mark (1958 et 1969).

2.3. Un approfondissement de l'analyse : l'avènement de la domination d'un nouveau monde de production – le monde de production industriel

Il est possible d'approfondir cette analyse de la « grande transformation » dont procède le contexte économique qui nous occupe, celui de cette période 1944-1982 au cours de laquelle, selon cette analyse, se met en place, se reproduit et prend fin un régime de croissance à base nationale tout à fait original au regard du passé. Cela s'avère même indispensable pour comprendre la nouvelle transformation qui caractérise la période suivante. Cet approfondissement conduit à analyser ce régime comme le produit de l'avènement d'un *nouveau monde de production*, le monde de production *industriel*.

Pour autant, je ne présente pas cet approfondissement. Il en sera question dans notre prochaine séance portant sur la période postérieure à 1982.

PS : ceux qui sont intéressés par la démarche « en compréhension » qui m'a conduit à construire le concept de monde de production et à distinguer trois mondes de production pour une Nation moderne – le monde de production étatique, le monde de production industriel et le monde de production marchand – sont invités à se reporter à l'annexe jointe, annexe qui comprend un complément relatif à la méthode de « production » de cette analyse « en compréhension »². Cette présentation n'est pas celle que j'adopterai lors de la séance suivante, en m'en tenant alors à une démarche dite « inductive » prenant comme point de départ les faits observables.

3. Annexe : Le concept de monde de production et la caractérisation des trois mondes de production (étatique, industriel et marchand)

Pour comprendre ce qu'est un monde de production, il faut partir de l'entreprise. Cette dernière est une entité *duale*. C'est à la fois une *place sociétale* dessinée en creux par des normes-règles instituées à cette échelle, qui est celle d'une Nation moderne, et une *organisation productive*. C'est la place qui doit être prise en compte primordialement : un monde de production est une forme particulière de place. Plus précisément, l'existence de

² Il s'agit d'une tentative de résumer ce qui est développé en détail dans *Société, économie et civilisation*, mon dernier ouvrage disponible en e-book (Éditions des Maisons des sciences de l'homme associées). Une première version de cette analyse se trouve dans : El Aoufi N. et Billaudot, B., 2020, *Made in Morocco, Made in monde*, trois volumes, site www.ledmaroc.ma.

l'entreprise comme place tient à ce qu'elle est à la fois un vendeur de produits, un employeur de salariés et un emprunteur d'argent et que, à ces trois titres, elle établit avec d'autres agents économiques des transactions qui consistent à transférer un droit de disposition (celui de disposer d'un produit, d'un salarié ou d'argent). Dès lors, une place particulière est le couplage de trois modalités totalement cohérentes entre elles de règlement de ces transactions. C'est une forme idéal-typique de place. Il n'en reste pas moins que l'enjeu est que cette place soit habitée : l'entreprise comme organisation occupe cette place. Or ce n'est pas n'importe quelle forme d'organisation qui peut habiter une place de forme particulière et réciproquement. L'une ne va pas sans l'autre : on ne peut penser l'une sans l'autre puisqu'on est en présence d'une entité dite duale (et non pas dualiste). Par conséquent, un monde de production est une place idéal-typique particulière dotée de l'organisation qui lui est totalement cohérente. Il y a lieu de montrer qu'il y a trois formes idéales de place et trois seulement dans une Nation moderne et faire état des trois entreprises-organisations qui leur sont associées.

La proposition de base que je retiens est que les entités économiques qui prennent des décisions sont à la fois des *agents* et des *acteurs* : ils se conforment à des normes-règles dont l'institution a été *justifiée à l'échelle de la Nation* en respectant un certain *mode de justification* et ils s'y conforment tant que *le résultat constaté* pour chacun d'eux de ce suivi est conforme *au résultat attendu* qui a justifié de les instituer.

L'institution en question est le produit d'une *action collective* instituante : elle conduit à fixer de « bonnes » règles de conduite pour les divers agents économiques, c'est-à-dire ceux qui établissent des transactions économiques à l'échelle considérée. Elle ne se limite pas à celle qui consiste à édicter des règles de Droit d'origine politique. Il y en a deux sortes. Elles se distinguent par le fait que, pour la première, l'action collective est *non concertée* tandis qu'elle est *concertée* pour la seconde. Elles conduisent à deux types de règles :

- D'un côté, ce sont des *conventions communes* à tous les agents qui se livrent à la même pratique (exemple : les chefs d'entreprise en tant qu'employeurs, dans la transaction salariale). Elles procèdent d'une imitation réciproque. Celui qui ne s'y conforme pas subit de la part des autres des sanctions qui le privent de certaines ressources et qui peuvent aller jusqu'à la remise en cause de son appartenance au groupe.
- De l'autre, ce sont des *règles de Droit* qui s'imposent de l'extérieur à toutes les parties prenantes d'une transaction (commerciale, salariale ou financière), étant entendu que les règles des conventions collectives acquièrent le statut de règles de Droit lorsqu'elles sont étendues par la puissance publique. La sanction d'une non-conformité est le tribunal, c'est-à-dire l'usage par l'État du monopole de l'exercice de la violence légitime.

Pour une sorte de transaction, ces deux sortes de règles doivent être *cohérentes* entre elles ; cette cohérence est assurée si ces deux types de règles sont justifiés en ayant recours à la *même* grammaire de justification. Si non, on se trouve dans une période de crise, en ce sens qu'aucunes régularités bien établies ne président au déroulement de la vie sociale et, en particulier, à celui de l'activité économique. L'existence d'un régime en la matière impose cette cohérence, si ce n'est totalement du moins de façon dominante.

Le mode de justification qui est mobilisé dans les deux sortes d'action instituante considérées est le même. Sans un tel mode commun, il ne pourrait y avoir de « société » humaine. Comme la Société-nation ne repose pas sur une conception commune du bien (opposé au mal), ce mode n'est pas moniste. Il comprend trois grammaires de justification. Le commun de ces trois grammaires est que toute norme-règle instituée doit conduire à un résultat favorable pour tout agent qui s'y conforme : en première analyse, ce résultat favorable est une *croissance de la richesse économique nationale justement répartie*. Mais d'une grammaire à l'autre, ce ne sont pas, le plus souvent, les mêmes normes-règles qui sont justifiées. C'est l'orientation de la juste répartition des fruits de la croissance économique qui est en jeu. Ce qui diffère de l'une à l'autre est la valeur sociale à laquelle on se réfère pour justifier. Ce peut être la *liberté*, *l'efficacité technique* ou le *collectif* ; plus précisément, la liberté-compétition (celle qui s'arrête où commence celle de l'autre), l'efficacité technique instrumentale et collective et le collectif-nation (le « nous » des citoyens de la Nation). Ce que permet la richesse d'ordre économique est la disposition de plus de biens. Il est alors indispensable de distinguer un « bien » d'un objet utile, contrairement à ce que font systématiquement les économistes – distinguer la santé comme bien et l'objet utile « consultation médicale » ou encore distinguer la capacité de se déplacer de façon autonome comme bien et l'objet utile « automobile ». La croissance économique permet de disposer de trois types de biens : la *richesse*, la *puissance* (comme capacité de faire) et la *reconnaissance*. La richesse comprend les biens dont un membre de la Nation peut disposer sans que les autres en disposent, la puissance, ceux dont on ne peut disposer sans que les autres en disposent – la santé, l'instruction et la sécurité – et la reconnaissance, le bien supérieur qui est apporté par les autres (être reconnu comme un membre du « nous » à part entière). Se référer à la liberté consiste à viser la richesse, se référer à l'efficacité technique consiste à viser la puissance et se référer au collectif, la reconnaissance. Dans chaque cas, le critère de « juste répartition » est le même : les inégalités justifiées sont celles qui sont à l'avantage des petits.

Il y a donc trois mondes de production :

- Le *monde de production étatique*, lorsque la valeur suprême de référence pour justifier les normes-règles qui président à l'établissement des transactions d'ordre économique est le collectif-Nation (le « nous » des membres de l'Etat-nation).

- Le *monde de production marchand*, lorsque la valeur suprême de référence est la liberté-compétition.
- Le *monde de production industriel*, lorsque la valeur suprême de référence est l'efficacité technique instrumentale et collective.

Ce qui doit être avant tout réglé dans une transaction d'ordre économique est *le lien entre la qualité et le prix* et le « *qui avec qui ?* ». Cela vaut tout autant pour les emplois salariés que pour les produits. De même pour les prêts (crédits ou titres).

Concernant les produits :

- Le mode de production étatique est celui pour lequel c'est l'État qui décide des produits utiles et de leurs qualités respectives (prix administrés) avec des entreprises publiques-étatiques en situation de monopole qui les réalisent.
- Les mondes de production marchand et industriel ont en commun que la qualité est une affaire de conventions et le « *qui avec qui ?* » n'est pas contraint (ce qu'on appelle couramment une économie de marché, c'est-à-dire une économie avec des marchés de produits). D'un monde à l'autre, la convention de qualification des produits n'est pas la même. Certes, pour les deux, « un produit de meilleure qualité est vendu plus cher ». Mais avec le monde marchand, c'est le « marché » qui révèle la qualité (c'est parce qu'un produit est vendu plus cher qu'il est considéré conventionnellement comme étant de meilleure qualité), tandis qu'avec le monde de production industriel, la qualification des produits préexiste au marché (c'est parce que le prix de production d'un produit est plus élevé que celui d'un autre produit qu'il est vendu plus cher).

Concernant les emplois salariés, je m'en tiens à noter que les conventions collectives sont constitutives du monde de production industriel puisqu'elles règlent la question de la qualification des emplois et la hiérarchisation des différences de qualité technique entre eux à l'amont du marché du travail. Concernant le financement, le monde de production industriel se caractérise par une finance d'intermédiation et le monde de production marchand, par une finance de marché.

Dans toute économie nationale concrète, les trois mondes de production sont présents. Une période « en régime » se caractérise par la domination de l'un d'entre eux. La grande transformation dont procède le régime des trente glorieuses est le passage d'une domination du monde de production marchand à une domination du monde de production industriel. La forme de l'entreprise-organisation qui s'accorde à l'entreprise-

place « industrielle » est la grande entreprise fordienne intégrée-planifiée visant la compétitivité par la productivité.

Je m'en tiens là. Je reviendrai dans la seconde séance sur ce qui différencie plus précisément ces trois mondes, en défendant la proposition selon laquelle la période « post-fordienne », qui commence dans la décennie 80, est avant tout celle d'une nouvelle grande transformation ; en l'occurrence, le passage d'une hégémonie du monde de production industriel qui est « national » à une hégémonie du monde de production marchand qui est « en cours de mondialisation ». Autrement dit, la « mondialisation réellement existante » dont tout le monde parle est à la fois la cause et la conséquence de cette transformation.

3. bis Compléments relatifs à la « production » de l'analyse proposée

1- Aucune description n'est neutre. Il faut faire appel à une **grille d'analyse théorique** pour lui donner du sens. Il n'y en a jamais une seule. L'enjeu est qu'elle soit pertinente, c'est-à-dire qu'elle soit capable d'expliquer ce qui est observé. La grille d'analyse que j'ai construite n'est pas la théorie de la croissance néoclassique ou même post-néoclassique en termes de croissance endogène. Et pour cause, la première ne peut expliquer le « résidu » important qui est mis en évidence avec la fonction de production Cobb-Douglass, soit un progrès technique tombé du ciel. Quant à la seconde, ce qu'elle n'est pas en capacité d'expliquer est l'augmentation de ce résidu au regard de celui qui est constaté en longue période avant la Seconde Guerre mondiale, puis sa régression après la crise de 1974, dès lors que l'on ne peut mettre l'une et l'autre au compte d'un changement du rythme de l'accumulation des connaissances. Du côté des grilles d'analyse « hétérodoxes », j'ai laissé de côté la thèse marxiste classique de l'époque, thèse selon laquelle la grande transformation en question est celle du passage du capitalisme monopoliste (qui advient après la crise de 1873) au capitalisme monopoliste d'État (CME) et pour laquelle ce dernier stade du capitalisme est celui d'une crise toujours reportée en raison des interventions de l'État au service des monopoles.

2- Le concept de **monde de production** m'est propre, même si j'ai repris la formulation de Robert Salais et Michael Storper. Il est le fruit du passage d'un institutionnalisme historique (celui de l'École de la régulation) à un *institutionnalisme historique et pragmatiste*. Il procède d'une appropriation critique de nombreux apports extérieurs au marxisme, à commencer par ceux de Max Weber, John Rogers Commons³, l'Économie des

³Les catégories qui sont reprises de Commons sont celles de *transaction* donnant lieu au transfert d'un *droit de disposition* et celle de *forme d'action collective* débouchant sur *l'institution de règles de conduite*, en en distinguant deux selon la façon dont le suivi de ces règles de conduite s'impose, l'Éthique et le Droit. L'Éthique est entendue au sens de la référence à des valeurs partagées, sans distinction alors entre l'éthique et la morale. Il revient au même de dire que, quel que soit le contenu d'une pratique humaine, il existe deux modes d'autorisation d'une telle pratique en tant que pratique sociale. Le premier mode mobilise l'éthique en instituant des

Conventions et John Rawls. Une composante pragmatiste a donc été ajoutée, au sens que François Dosse lui donne en parlant du *tournant pragmatique* qui, selon lui, s'affirme dans toutes les sciences sociales et en philosophie à la fin du XXe siècle et qui, afin d'éviter les impasses du déterminisme des comportements par la structure, « accorde une position centrale à l'action dotée de sens, réhabilite l'*intentionnalité* et les *justifications* des acteurs dans une détermination réciproque du faire et du dire »⁴. Mais sans passer par pertes et profits les rapports sociaux, donc les classes sociales et les rapports de force entre-elles.

3- Au niveau **sociétal**, le déplacement opéré est pour l'essentiel le suivant :

- Toute sorte de vivre ensemble des humains ne peut pas ne pas reposer sur quelque chose qui est commun aux membres de ce groupement. Ce quelque chose est un *mode de justification*, un mode couramment pratiqué pour justifier l'institution des normes-règles sociétales. A la succession des modes de production dominants de Marx est ainsi substituée celle des modes de justification pratiqués. La Nation moderne, dotée d'un État de Droit, procède d'un nouveau mode.
- C'est un mode de justification *en raison moderne* en ce sens qu'il ne procède d'aucune conception commune du bien (opposé au mal) ; on se réfère à une valeur pour justifier ; les trois valeurs primaires de référence sont la *liberté*, l'*efficacité technique* et le *collectif* ; l'horizon de signification de chacune d'elle met en jeu les trois ; se référer à l'une d'elle signifie seulement qu'elle est privilégiée (on tombe dans le totalitarisme si on se réfère systématiquement à seulement l'une d'entre elles en la pensant indépendamment des deux autres) ; il y a donc trois grammaires simples de justification ; peu de règles peuvent être conjointement justifiées selon ces trois grammaires.
- La transaction dépersonnalisée est une catégorie sociétale proprement moderne. Les règles instituées sont avant tout celles qui président à leur établissement.
- Les rapports sociaux fondamentaux de la Nation moderne sont la monnaie, la citoyenneté dont l'instrument est le Droit, et la dénomination dont l'instrument est le nom. A chacune d'elle est associé un ordre de pratiques et des transactions qui sont propres à cet ordre : un ordre économique, un ordre politique et un ordre domestique. Aucun n'est une « société » parce qu'il n'est que relativement autonome des deux autres. Cela tient au fait qu'une partie des règles d'ordre économique et d'ordre domestique

« règles de conduite qui émergent du conflit des intérêts et qui sont imposées par les sanctions morales de l'opinion collective » (Commons, 1934 [2005], p. 71). Le second mobilise le Droit en instituant des règles de conduite dont la caractéristique est « qu'elles sont imposées par les sanctions organisées de la force physique » (idem) – celui qui contrevient à la règle peut être arrêté par une police constituée à cet effet, déféré devant un juge, jugé et condamné par un tribunal.

⁴Dosse, 1995, p. 12, souligné par moi.

procèdent de l'ordre politique. A chaque ordre, son type de groupement intermédiaire : l'entreprise, l'administration publique et la famille.

4- En ce qui concerne l'**ordre économique** :

- Les transactions d'ordre économique sont la transaction commerciale, la transaction salariale et la transaction financière. Puisqu'elles sont « économiques », elles sont conduites en monnaie. Chacune donne lieu au transfert d'un droit de disposition (en simple usage ou en pleine propriété) : le droit de disposer d'un produit pour la transaction commerciale, d'un salarié pour la transaction salariale et d'argent pour la transaction financière. Les rapports sociaux d'ordre économique sont les conteneurs des règles – les conventions communes et les règles de Droit – qui s'appliquent à ces trois sortes de transaction : le rapport commercial, le rapport salarial et le rapport financier.

- L'entreprise est le groupement intermédiaire d'ordre économique. Une entreprise est une entité *duale*. C'est d'abord une *personne morale* de jure ou de facto (pour le statut juridique d'entreprise individuelle). L'existence de cette dernière tient à celle des trois sortes de transaction : la personne morale est à la fois vendeur (et acheteur, pour les moyens de production), employeur et emprunteur. Pour le dire en d'autres termes, la conjugaison des trois délimite une *place* que l'entreprise comme personne morale occupe. Mais c'est aussi une *unité productive* incluse dans la personne morale. La forme d'organisation de cette unité et sa gestion sont déterminées par les formes d'institution des trois types de transaction (commerciale, salariale et financière) au niveau sociétal, à commencer par la transaction salariale dès lors que les règles qui tout à la fois habilitent et contraignent l'emploi d'un salarié portent à la fois sur sa rémunération et l'exercice de son activité au service de son employeur dans l'entreprise comme unité productive. Si le salarié est normalement « extérieur » à la personne morale (hors coopératives de production et cogestion à l'allemande), il est membre de cette unité. A l'inverse, celui qui apporte des capitaux sans garantie de rémunération et sans limitation de durée, un « apporteur » couramment qualifié d'actionnaire, est partie prenante de la personne morale, mais « extérieur » à l'unité productive lorsqu'on passe de l'entreprise personnelle à l'entreprise managériale.

- L'absence de pouvoir du salarié « sur » l'entreprise qui l'emploie (l'absence de pouvoir de contrôler la gestion assurée par la technostucture dans l'entreprise managériale) est justifiée quelle que soit la valeur de référence avec le mode de justification qui est constitutif de la Nation moderne.

4. Bibliographie

- Commons J. R. (1931), « Institutional Economics », *American Economic Review*, Vol XXI, n° 4, pp. 648-57 (trad.fr. : *Cahiers d'économie politique*, n° 40-41, 2001, pp. 287-96).
- Commons J. R. (1934), *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, New York, Macmillan (rééd. Madison, Wisconsin University Press, 1959 ; New Brunswick, Transaction Publishers, 2 vol., 1989, 3em ed. 2005).
- Commons J. R. (1950), *The Economics of Collective Action*, Madison, Wisconsin University Press (rééd. New York, MacMillan, 1970).
- Dosse F. (1995), *L'empire du sens ; L'humanisation des sciences humaines*, Paris, La Découverte.
- Polanyi K. (1944), *The Great Transformation*, Boston, Bacon Press (trad. fr. : *La Grande transformation*, Paris, Gallimard, 1983).
- Rawls J. (1971), *A Theory of Justice*, The Belknap of Harvard University (trad. fr. : *Théorie de la justice*, Paris, Seuil, 1987).
- Rawls J. (1993), *Justice et démocratie*, Paris, Le Seuil.
- Rawls J. (2003), *La justice comme équité. Une reformulation de théorie de la justice*, Paris, La Découverte (trad. fr. de : *Justice as Fairness. A Restatement*, The Belknap Press of Harvard University Press, 2001).
- Weber M. (1995), *Économie et société*, Tome 1 et 2, Paris, Agora pocket, Plon (Première édition allemande, 1921).