

La double crise, 1967-1985

*Alain Lipietz**

DANS les années 1960, les marxistes américains, tels P. Baran et P. Sweezy, attendaient la crise du capitalisme « du côté de la demande ». Si forts étaient les surplus arrachés aux travailleurs que la question principale semblait être celle de la « réalisation », de l'écoulement du produit. Une vision simpliste de l'impérialisme en découlait : le sous-développement des uns avait pour fonction d'assurer un débouché pour les autres. Face au déclenchement réel de la crise, la tendance principale se déplaça, selon J. Weeks (1979), des interprétations « sous-consommationnistes » à la reconnaissance d'un « profit squeeze ». Et la concurrence croissante des produits manufacturés du Tiers Monde vint brouiller les pistes : celui-ci apparaissait à la fois comme une réserve de travail à bon marché et comme un « voleur d'emplois ».

A l'évidence, la seconde grande crise du XXème siècle (après celle des années 1930) pose à l'analyse un double problème, qui tient à sa double nature : du côté de la production, et du côté des échanges internationaux.

Nous essaierons ici de broser à grands traits les mutations qui ont conduit à cette crise, et de discerner les tendances à travers lesquelles le capitalisme cherche à trouver une issue¹. Dans une pre-

* C.E.P.R.E.M.A.P.

1. Cette intervention résume des travaux présentés dans LIPJETZ [1985]. Une première présentation synthétique de l'histoire de la crise présente avait été rédigée au début 1984 pour un Colloque à Kingston (Ontario). Un an et demi après, mon analyse des origines de la crise et de ses premiers développements ne s'est pas modifiée : j'ai repris ici l'essentiel des développements d'alors. En revanche,

mière partie, nous rappellerons les éléments de la problématique en termes de régime d'accumulation et de mode de régulation², qui nous servira à fonder notre point de départ: le modèle de développement fordiste, avec ses aspects internationaux. Dans la seconde partie, nous analyserons la mise en crise de ce système, de 1967 à 1974. La troisième partie présentera un régime transitoire qui s'étend schématiquement entre les deux chocs pétroliers, régime caractérisé par une « gestion keynésienne » de la crise dans les pays développés et l'essor d'un « fordisme périphérique ». La quatrième partie mesurera les dégâts du « choc monétariste ». Une cinquième partie analysera les causes et les limites de la reprise 1982-1984. La conclusion soulignera l'ampleur des problèmes restant à résoudre avant que l'on puisse parler d'une « issue à la crise ».

I. UN RÉGIME D'ACCUMULATION BIEN RÉGULÉ: LE FORDISME

Comprendre la crise, comprendre qu'elle ne se réduit pas à des chocs exogènes engendrés par l'incurie des gouvernants ou la voracité soudaine de quelques parties prenantes au partage du produit mondial, c'est comprendre comment marchait « l'ancien qui se meurt », alors dans la gloire de sa maturité, à l'époque de ce que le Président Johnson appela « l'été des Etats-Unis ». Encore faut-il comprendre ce qu'il y avait à faire marcher.

Les contradictions de l'accumulation capitaliste

Chacun sait que le mode de production capitaliste est une combinaison de deux rapports fondamentaux: le rapport marchand et le rapport salarial.

☆ *Rapport marchand*: les propriétaires d'unités de production offrent sur le marché le produit d'engagements de travail dont ils ont pris l'initiative. Le produit de ces travaux indépendants les uns des autres se présente ainsi comme une valeur qui doit être

mon appréciation sur la reprise américaine et mondiale de 1982-1984 considérablement évolué (quatrième et cinquième partie).

2. Voir sur les U.S.A. l'ouvrage séminal d'AGLIETTA [1976], et, à partir d'une recherche collective sur la France datant de 1977, les ouvrages de BOYER et MINTRAL [1978] et LIPIETZ [1979, 1983, 1985].

socialement validée par l'échange contre monnaie: c'est la « réalisation », la vente.

☆ *Rapport salarial*: les propriétaires de ces unités de production achètent la force de travail de salariés, en échange d'une quantité de monnaie représentant une quantité de valeur inférieure à celle qu'ils produisent, la différence étant la plus-value.

Individuellement, le capitaliste, propriétaire d'une somme d'argent, l'échange contre des moyens de production, en particulier du capital fixe (c'est l'investissement) et de la force de travail, organise le procès de production, vend la marchandise, et réaccumule capital et plus value. La valeur initiale qu'il possède est donc une *value en procès*, qui s'accroît avec le temps *s'il l'a correctement engagée et valorisée*. Symétriquement, le salarié dépense son salaire et reconstitue ainsi sa force de travail pour le cycle suivant: ainsi se reproduit le rapport salarial d'une part, la division marchande du travail d'autre part.

On sait d'autre part qu'à quelques nuances près le *taux de profit* (la plus-value rapportée au capital) dépend positivement du taux de la plus-value (le rapport de celle-ci à la valeur ajoutée) et, négativement, de la « composition du capital » (le rapport de la valeur ajoutée à celle des moyens de production). Ces deux facteurs dépendent eux-mêmes des normes de production (qui définissent la productivité et le coefficient de capital fixe par tête) et des normes de consommation des salariés.

Socialement, la reproduction d'ensemble se présente ainsi: des « valeurs en procès-capitales » défilent les unes à côté des autres en s'échangeant des marchandises, ou en les échangeant avec ces valeurs en procès très particulières que sont les revenus salariaux. Comment est-il possible que cet entrelacs de processus autonomes tisse un produit social cohérent, où tous les engagements privés du travail (par le biais des dépenses en capital) s'avèrent validés? Comment dans tout rapport social, l'expérience acquise de la possibilité d'une solution est en elle-même une des bases de la solution. La continuité de l'accumulation, les habitudes acquises quant à une allocation qui se trouve être équilibrée entre les différentes branches de la division du travail, les anticipations quant aux orientations sociales de la transformation des normes de production et de consommation, dominent comme une force immanente les paris privés des entrepreneurs (et de leurs banquiers), jetant les bases d'un « moule social », qu'en l'occurrence nous appellerons *régime d'accumulation*.

Le régime d'accumulation est un mode de répartition et de réallocation systématique du produit social réalisant sur une période prolongée une certaine adéquation entre la transformation des conditions de la production (volume de capital engagé, distribution entre les branches, et normes de production) et les transformations dans les conditions de la consommation finale (normes de consommation des salariés et des autres classes sociales, dépenses collectives, etc...).

Dès que l'accumulation se fait élargie, la croissance de la production de biens de production et de biens de consommation doit se trouver adéquate à la croissance des engagements en capital et à la croissance du pouvoir d'achat des salariés. Il est donc commode de résumer la cohérence d'un régime d'accumulation par la donnée d'un *schéma de reproduction* décrivant de période en période l'allocation de capital (et, par ce biais, de travail) entre les deux sections fondamentales de la production de valeurs d'usages définies seulement par leur fonction sociale (Section I: biens de production qui reproduisent le monopole de la propriété capitaliste, section II: biens de consommation qui reproduisent l'existence des travailleurs libres). Le schéma de reproduction est en quelque sorte le squelette du régime d'accumulation, la trace de sa cohérence formelle.

Dès ce stade apparaissent plusieurs régimes d'accumulation typiques: l'accumulation extensive (simple croissance homothétique des deux sections se validant l'une l'autre), l'accumulation intensive sans production de masse (où le seul gonflement du capital constant valide la croissance de la section I), l'accumulation intensive avec consommation de masse croissante, etc... Mais naturellement, au-delà de cette stylisation fondamentale, l'analyse d'un régime d'accumulation concret exige quelques raffinements.

Tout régime d'accumulation concret baigne en effet dans un « extérieur », au double sens du mot. D'abord, toute la production dans une communauté nationale n'est pas régie par les rapports capitalistes. A commencer par la reproduction de la force de travail: le rapport social patriarcal, ou mode de production domestique, ou encore sexage, assure cette reproduction en utilisant les « moyens de reproduction » qu'achète le salaire.

Mais une autre dimension apparaît avec la prise en compte des rapports économiques *entre communautés* organisées par le capitalisme. Historiquement, les premières pratiques identifiables comme formant « rapport capitaliste » ont d'ailleurs largement débordé les

frontières des Etats féodaux ou tributaires. Mais l'Etat-Nation moderne conçu comme communauté d'individus liés par un contrat social s'est développé avec la généralisation des pratiques marchandes. C'est dans ce cadre que s'est codifié, institutionnalisé, le rapport salarial, à l'ombre de la souveraineté de l'Etat cimenté par l'histoire des luttes civiles et étrangères. C'est au niveau de l'Etat-Nation que se règlent les contradictions sociales, et donc que s'est affirmée peu à peu la cohérence de véritables régimes d'accumulation, l'unification de l'un et la densification des autres se nourrissant mutuellement.

La « création du marché intérieur » par le développement des rapports capitalistes n'a cependant jamais entraîné la disparition des échanges internationaux: selon l'évolution des régimes d'accumulation ils se sont restreints ou étendus en importance. Il est donc utile, pour l'analyse d'un régime d'accumulation national, d'isoler une « section exportatrice » (BERTRAND [1978]) dont les revenus nourrissent le financement d'achat à l'extérieur de biens d'usage « section I » ou « section II ». On peut même, sous un certain angle, parler de « régimes d'accumulation mondiaux ».

Voilà donc les bases de notre « moule social ». Reste que les régimes d'accumulation ne se matérialisent pas d'eux-mêmes. Le problème est de savoir quelles forces coercitives, quelles formes institutionnelles, assureront la cohérence des stratégies et des anticipations des agents de l'économie marchande capitaliste, pour les faire converger vers la réalisation du schéma de reproduction.

Nous voici amenés au problème de la régulation. Nous appellerons donc *mode de régulation* l'ensemble des formes institutionnelles, des réseaux, des normes explicites ou implicites, assurant la compatibilité des comportements dans le cadre d'un régime d'accumulation, conformément à l'état des rapports sociaux, et à travers les contradictions et le caractère conflictuel des rapports entre les agents et les groupes sociaux.

Dans le mode de production capitaliste, les formes de régulation doivent à tout le moins porter sur:

- la régulation du rapport salarial (fixation des normes de temps, d'intensité du travail, de valeur de la force de travail, détermination de la norme de consommation des salariés, reproduction de la hiérarchie des qualifications, de la segmentation du marché du travail, partage entre salaire direct et indirect, etc...)
- la régulation de la réallocation du capital-monnaie libéré par la validation des marchandises, dans telle ou telle branche et selon

- tel ou tel degré d'intensification de la composition du capital.
- la reproduction et la gestion de la monnaie, son émission, sa circulation, ses formes d'engagement productif, etc...
 - les formes, du juridique à l'économique, des interventions de l'Etat.

Il s'est avéré d'une grande utilité heuristique de polariser deux modes de régulation caractérisés par des formes institutionnelles contrastées, selon que l'aléatoire validation sociale des marchandises et des forces de travail offertes était simplement constatée *ex-post*, ou que la haute probabilité de sa réalisation était intégrée *ex-ante* dans le comportement des agents. Dans le premier cas, les valeurs en procès franchissent une à une les « sauts-périlleux » de la métamorphose en monnaie, ou sont éliminées. Dans le second cas au contraire les valeurs en procès intègrent à la fois leur propre croissance et la transformation des normes sociales de production et d'échange pour orienter leurs métamorphoses. A un extrême, la force de travail se vendra au jour le jour, à un prix dépendant des tensions sur le marché, ou ne trouvera pas à se reproduire. A l'autre extrême, non seulement un revenu minimal lui sera garanti du fait de sa seule existence, mais elle se louera à un entrepreneur particulier sur contrat pluri-annuel, intégrant les modifications escomptées de l'environnement économique. Dans un cas on parlera de régulation *concurrentielle*, dans l'autre de régulation *monopoliste*.

Il est exclu de retracer ici, même brièvement, l'histoire complexe des modèles de développement capitaliste, caractérisés chacun par un régime d'accumulation, lui-même enraciné sur une forme dominante d'organisation du procès de production immédiat³, et un mode de régulation. Venons en directement au point de départ de

3. Cet enracinement a conduit certains marxistes, Paul Sweezy ou Ernest Mandel, à expliquer les phases d'expansion du capitalisme (identifiées aux « cycles longs » de Kondratieff) par l'apparition de « grappes d'innovations » techniques. Outre la fragilité de l'identification des cycles longs eux-mêmes, cette explication est critiquée par les tenants de l'école de la régulation, qui préfèrent identifier une succession de régimes d'accumulation se désagrégeant sous l'effet de leurs propres contradictions. Dans cette perspective, la « technique » est elle-même un rapport social, qui ne produit ses effets économiques que dans un cadre déterminé par l'ensemble des formes de régulation. On trouvera néanmoins une très grande convergence entre ces deux approches dans le concept de « paradigme technologique » de PEREZ [1983], et de grandes similitudes avec le concept du « social structure of accumulation » de BOWLES, GORDON et WEISKOPF [1983].

notre fresque plus limitée : le modèle fordiste, tel qu'il s'est consolidé dans les pays capitalistes développés, à l'issue de la Seconde Guerre Mondiale.

Le modèle fordiste en son Age d'Or

Dans les années 1920 s'était généralisé, aux U.S.A. et partiellement en Europe, un mode révolutionnaire d'organisation du travail : le *taylorisme*. Il s'agissait, par un approfondissement gigantesque et capillaire du contrôle capitaliste du procès de travail, d'exproprier les collectifs ouvriers de leur savoir-faire, dorénavant systématisé par des ingénieurs et techniciens à travers les méthodes de « l'Organisation Scientifique du Travail ». Un pas de plus, et c'est l'incorporation de ce savoir systématisé dans le système automatique de machines, dictant le mode opératoire à des ouvriers expropriés de l'initiative : tel est le *versant productif du « fordisme »* (CORIAT [1979]).

Dès l'entre-deux-guerres, le développement du taylorisme et des embryons de fordisme provoque la première grande vague d'accumulation intensive. La productivité croît au taux de 6% l'an (le triple de la tendance du XIX^{ème} siècle). Mais le pouvoir d'achat continue sur sa médiocre lancée. Ce ciseau, hautement favorable au taux de profit, via la hausse du taux d'exploitation que ne compense nullement la faible croissance de la composition du capital, provoque une crise de surproduction elle-même sans précédent : la crise des années 1930. Il s'agit là plus que du « point bas » d'un cycle. L'accumulation intensive ne peut plus se satisfaire de la régulation concurrentielle. On peut donc caractériser cette grande crise des années 1930 à la fois comme la *première crise de l'accumulation intensive et comme la dernière crise de la régulation concurrentielle*.

Après la Reconstruction en Europe (par nature à dominance extensive) et a guerre de Corée, les pays de l'O.C.D.E. vont connaître une nouvelle poussée intensive, qui va cette fois durer vingt ans, pendant lesquels la productivité va encore augmenter considérablement, comme d'ailleurs le capital fixe par tête. Mais cette fois la hausse du pouvoir d'achat des salariés (productifs et improductifs) accompagnera presque exactement la hausse de la productivité. Cette hausse de la productivité concernant à peu près également les deux sections, la composition organique du capital restera à peu près inchangée, et le taux d'exploitation également.

Ces deux conditions furent approximativement respectées dans

les pays développés jusqu'au milieu des années 1960. Or rien n'assurait à priori qu'il en soit ainsi. La première condition (la constance de la composition organique) s'est trouvée vérifiée de façon quasi-miraculeuse, et de fait les données statistiques montrent qu'elle est de moins en moins vérifiée dès les années 1960 dans les principaux pays industrialisés⁴. En revanche, la seconde condition fut assurée plus ou moins explicitement par une politique de régulation du rapport salarial: la production de masse s'est accompagnée d'une consommation de masse, réalisant ainsi le plein développement du «fordisme». Cette régulation partielle s'insérait dans un ensemble de formes institutionnelles qui constituent une variante de la régulation monopoliste.

Schématiquement, le mode de régulation qui s'est consolidé après 1945 combine les formes institutionnelles suivantes :

- ☆ *Une contractualisation collective du salaire direct.* Le travailleur ne devrait plus négocier au jour le jour, individuellement, la vente de sa force de travail. Des conventions collectives enserrèrent la majorité des salariés, en sorte que les patrons purent convenir entre eux (et accessoirement avec les syndicats) des hausses de salaires qui s'imposeraient à tous, à l'échelle d'une région ou du pays. Pour parfaire cette obligation du «partage des fruits de la croissance» fut institué un «salaire minimum garanti».
- ☆ *L'Etat-providence (Sécurité sociale + système de garantie des chômeurs).* Il assurerait à chaque salarié, puis à la quasi-totalité de la population, un revenu garanti par-delà les aléas de la vie quotidienne.
- ☆ *La prolifération du tertiaire.* Cette stabilisation du rapport salarial s'accompagna d'une généralisation du salariat à la plupart des activités, y compris celles de direction, de régulation marchande et financière et de contrôle.
- ☆ *D'importantes modifications dans les rapports entre banques et firmes industrielles,* permettant à ces firmes de réorienter leur production de branche à branche, tout en maintenant leurs prix sur les branches en déclin.
- ☆ *Une transformation très importante dans le rôle de l'Etat.* Les modifications les plus importantes portèrent sur la gestion du

4. En fait la composition organique augmente d'autant plus tôt que le fordisme est plus «mûr». Voir LIPIETZ [1986].

rapport salarial (celle de l'Etat-providence et celle du rapport salarial direct), et sur la *gestion de la monnaie*. Une série d'innovations institutionnelles modifia radicalement la nature de celle-ci. Désormais, les banques privées émettent librement de la monnaie, en ouvrant des crédits aux entreprises et aux ménages. Cette «monnaie de crédit», anticipant la validité des valeurs en procès, détruite lors des remboursements, est gagée sur le pari que les emprunteurs auront effectivement la possibilité de rembourser. La Banque centrale, dépendante de l'Etat, garde cependant, par une batterie de mécanismes, la capacité de peser sur cette liberté de créer de la monnaie. Elle peut ainsi, pour relancer le mouvement des affaires, faciliter l'émission de crédit, ou au contraire freiner. La dernière ressource s'offrant à l'Etat interventionniste consiste en la fixation de ses propres dépenses et de ses propres recettes: quand les affaires ralentissent, il peut diminuer les impôts et accélérer ses dépenses, en comptant sur la reprise ultérieure pour rembourser son déficit. Tels sont les outils de la «politique keynésienne».

C'est le fonctionnement de ce mode de régulation, superposé à la généralisation du fordisme dans le procès de travail, qui a permis le respect à priori des deux règles du «schéma de l'Age d'Or» de l'accumulation intensive. Les différents pays de l'O.C.D.E. ont pu ainsi connaître, durant une quinzaine d'années, une croissance exceptionnellement forte, exceptionnellement longue, exceptionnellement régulière. Certes, il y avait bien quelques inflexions (les «récessions»), il y avait de grands écarts entre les rythmes de croissance nationaux, mais on peut dire que chaque pays expérimenta et développa le fordisme pour son propre compte, en élargissant sa demande intérieure. Le pays initialement le plus avancé, les U.S.A., connut évidemment une croissance plus faible (mais de l'ordre de 4% par an) que les pays au fordisme plus jeune. Seule la Grande Bretagne, de par la force de ses syndicats de métier, et de par le désintérêt de sa bourgeoisie financière, s'écarta notablement du modèle de production fordiste, et connut une croissance plus médiocre.

L'«hégémonie implicite» des U.S.A.

Comme on vient de le voir, le modèle de croissance fordiste accorde une importance secondaire aux échanges internationaux. Son moteur est la transformation interne des processus productifs indus-

triels. Sa cible est la croissance du marché *intérieur* par l'élévation du pouvoir d'achat. De ce fait, les « débouchés extérieurs » en direction des pays dominés, traditionnelle forme de régulation du capitalisme concurrentiel, perdent beaucoup de leur importance (LIPPIETZ [1985]). En fait, dans les pays capitalistes développés et pour les produits manufacturés le rapport des exportations au marché intérieur connu, vers 1965, son minimum historique. Encore les échanges internationaux se développèrent-ils principalement à l'intérieur de blocs continentaux, et au sein de l'O.C.D.E. : Europe, Amérique du Nord (voir le tableau I).

Tendanciellement, le Sud se trouva cantonné dans un rôle de fournisseur de main d'œuvre et de matières premières. Le contrôle de ces gisements fut la tâche essentielle de l'hégémonie politique et militaire des U.S.A. Certes, quelques pays (en Amérique latine, en Asie) tentèrent-ils de s'accrocher pour leur propre compte au modèle fordiste, à l'abri de puissantes barrières douanières : ce fut la « première politique de substitution aux importations ». Cette politique échoua, faute d'atteindre aux rythmes de croissance de la productivité des pays développés, et cela pour des raisons complexes mais principalement internes.

Les rapports économiques internationaux de la croissance fordiste sont donc principalement des rapports « Nord-Nord »⁵. Peut-on à leur propos parler d'un régime d'accumulation, d'un mode de régulation mondial ? En fait, il s'agit essentiellement d'un vaste mouvement de « rattrapage » de l'Europe et du Japon à l'égard des U.S.A., à partir d'une situation fortement différenciée. Ce couple « différenciation / rattrapage » constitue à lui seul comme un régime d'accumulation et une forme de régulation, base de ce que G. ARRIGHI [1982] a appelé « l'hégémonie implicite des Etats-Unis ». Vainqueur de la Seconde Guerre Mondiale, disposant d'une considérable avance dans la productivité industrielle, produisant à eux seuls 63 % du Produit Intérieur Brut des cinq principaux pays (U.S.A., Royaume-Uni, R.F.A., France, Japon) et 57 % de la valeur ajoutée manufacturière en 1950, les U.S.A. imposèrent leur modèle de développement, culturellement d'abord, financièrement ensuite (avec les

5. Dans cette intervention nous excluons totalement les pays à économie centralisée dits « socialistes », qui connaissent un régime d'accumulation et surtout un mode de régulation bien différents (voir néanmoins LEBORGNE et LIPIETZ [1983], CHIAVANCE [1984]).

plans Marshall et Mac-Arthur), institutionnellement enfin (avec les accords de Bretton-Woods, la création du G.A.T.T., du F.M.I., de l'O.C.D.E.).

Dans ces conditions, il n'était nul besoin d'une forme de régulation internationale du rapport salarial : dans des formes concrètes diverses, les mêmes principes (contractualisation, Etat-Providence, croissance du pouvoir d'achat) sont partout adoptés. Le dollar devient la monnaie mondiale. Elle est en fait gagée sur la validité incontestable des valeurs en procès américaines : l'écart de productivité est tel que les biens d'équipements américains, qui incorporent les normes de production les plus performantes, trouveront toujours acquéreurs en Europe ou au Japon. La balance commerciale américaine est donc systématiquement excédentaire. Le problème est plutôt celui du pouvoir d'achat nippon-européen en biens de production américains. Ce problème est résolu d'abord par les prêts de l'Etat américain, puis de plus en plus par les investissements extérieurs des firmes américaines : la balance des paiements U.S. est donc au contraire structurellement déficitaire. Ces déficits constituent la base d'une monnaie internationale, les xeno-dollars, base gagée théoriquement sur le stock d'or U.S., mais en réalité, encore une fois, sur la validité incontestée de la production capitaliste américaine. On le verra quand, cette validité devenant problématique, les U.S.A. refuseront d'échanger contre de l'or les balances-dollars détenues par les résidents étrangers.

Nous avons donc, non pas un régime d'accumulation à proprement parler, mais une *configuration mondiale* réalisant provisoirement la compatibilité d'une juxtaposition de régimes d'accumulation semblables, mais différents dans leurs rythmes de croissance et leur mode d'insertion internationale. Schématiquement, les U.S.A. équiperont l'Europe (ou le Japon) en échange d'un droit sur la force de travail européenne, l'achat de cette force de travail (par les Firmes Multinationales) ouvrant en revanche des droits sur les biens de production américains, achats qui, joints à la généralisation accélérée du fordisme, permettent à l'Europe⁶ et au Japon de rattraper leur retard. Rattrapage qui ne se produira pas dans les pays de

6. On traite ici l'Europe comme un bloc, mais en réalité une configuration de « complémentarité vertueuse » peut également être identifiée entre les Etats parties-prenantes à la Communauté Economique Européenne. Schématiquement, la R.F.A. est l'atelier d'équipement de la France et de l'Italie, qui lui vendent en

« substitution aux importations » du Sud, faute de réformes sociales suffisantes.

Comme nous le verrons par la suite, l'économie mondiale ne dépassera jamais ce niveau d'organisation implicite. Il n'y aura jamais de formes institutionnelles régulant la demande mondiale, il n'y aura pas d'autorité souveraine supra-nationale réglant l'émission monétaire. Les complémentarités et les antagonismes entre économies nationales resteront des *configurations* de rencontre, partielles et instables, et ce n'est que par abus de langage qu'il sera possible de parler de « régime d'accumulation mondial »⁷.

II. DE L'ÉROSION LATENTE À LA CRISE MANIFESTE (1967-1974)

Si l'on caractérise la crise par le ralentissement général de la croissance du produit manufacturier, provoquant une progression générale et continue du chômage, et par la perte de la régularité de cette croissance, alors on doit en observer les signes avant-coureurs dès la récession de 1967 (graphique 1).

Non seulement la pente joignant les points hauts des mini-cycles mondiaux s'infléchit légèrement à partir de cette date, mais surtout, la pente joignant les points bas, jusqu'alors très rapprochée et parallèle (sur un taux de 6,6% par an) en diverge sensiblement. Elle tombe à 4,8% de 1967 à 1971, à 2,5% de 1971 à 1975, et nous verrons la suite.

La recherche d'indicateurs plus profonds nous conduit d'abord, compte tenu de ce que nous savons des ressorts du fordisme, à l'examen de la productivité manufacturière. C'est là bien sûr que gît la racine de la crise du fordisme, qui se généralise dans la période considérée. Nous examinerons d'abord cette crise *générale*, c'est-à-dire dans ce qu'elle a de commun à *tous* les régimes d'accumulation nationaux. Puis nous évoquerons *l'interaction* entre ces régimes, qui jouera en quelque sorte le rôle d'un amplificateur.

échange des biens de consommation, l'ajustement s'opérant « par les prix » (grâce aux changements de parité) et « par les volumes » (grâce à des « plans de refroidissement » modérés).

7. Pour une réflexion méthodologique sur ce problème (qui implique de nuancer fortement la vision systémiste d'une « économie-monde »), voir LIPIETZ [1985].

Aux racines de la crise générale du fordisme

Dans le développement de la crise actuelle, il convient en effet de distinguer trois séries de phénomènes et d'enchaînements différents :

- ceux qui relèvent de la crise générale du fordisme, et qui se retrouvent plus ou moins dans tous les pays ayant adopté ce mode de développement ;
- les enchaînements amplificateurs dus à l'interconnection des différentes formations socio-économiques ;
- les phénomènes spécifiques à chacune des formations sociales concernées.

Nous n'évoquerons évidemment pas ici ces spécificités nationales. La distinction entre les deux premiers types d'enchaînements doit en revanche être bien claire, et ses implications politiques sont évidentes. Si l'on s'en tient aux seconds, la Crise apparaît comme une crise de la seule régulation monopoliste *nationale* devenue contradictoire avec l'internationalisation de la production : une sortie de la crise par une « relance concertée » est envisageable. Si l'on prend en compte les premiers, la Crise touche en outre aux racines du régime d'accumulation intensive fondé sur les principes tayloriens d'organisation du travail et le développement fordien de la consommation de masse. Nous tâcherons de présenter ici une synthèse.

Le symptôme le plus clair de la crise du régime d'accumulation est le ralentissement général des gains de productivité, qui intervient vers la fin des années 1960, et touche y compris les branches les plus typiquement fordistes, comme l'automobile (BOYER [1979]). Mais comment ce ralentissement engendre-t-il une crise ?

Une première voie consiste à souligner la contradiction entre ce ralentissement et le maintien des tendances à la hausse du pouvoir d'achat. La crise naîtrait d'un « étranglement des profits » (« profit squeeze ») dû à la hausse du coût salarial par unité produite. Cependant, les statistiques ne semblent pas confirmer ce diagnostic pour l'ensemble de pays industrialisés au début des années 1970 (sauf, transitoirement, en Allemagne et au Japon). Plus exactement, la hausse du pouvoir d'achat ne manifeste pas d'accélération autonome, et dans les (rares) cas où elle dépasse les gains de productivité, c'est que ceux-ci ont ralenti (Tableau II). En outre, si telle était

l'origine de la Crise, un simple ralentissement des hausses de salaire (direct ou indirect) aurait suffi à l'enrayer⁸.

Plus convaincante est la prise en compte de l'autre composante de la profitabilité du capital : ces gains de productivité déclinant ont exigé, dès le milieu des années 1960, une hausse *en valeur* du capital par tête, ou, en termes marxistes, de la composition organique du capital (LIPIETZ [1968]).

Le tableau III indique en effet que les gains de productivité ne compensent plus la hausse de la composition technique du capital, du volume de capital fixe par tête. Les procédures de « mark-up » propre à la régulation monopoliste ont d'abord compensé cette baisse de la rentabilité « instantanée » du capital par une hausse nominale des profits, mais celle-ci s'est répercutée en hausse générale des prix et des salaires, donc de la part des amortissements dans la marge brute d'autofinancement. D'où une tendance à l'endettement croissant des entreprises, et une hausse des frais financiers qui, s'ajoutant à la hausse des amortissements et à la hausse du prix relatif des investissements, a débouché sur une crise de la capacité d'investir (LIPIETZ [1983]), le tout en ambiance inflationniste. Dès lors, le ralentissement de l'investissement, combiné au ralentissement de l'emploi créé par chaque investissement, déclenche la hausse du chômage, donc celle des charges de l'Etat-Providence.

Que l'on mette l'accent sur le « profit squeeze » ou la hausse de la composition organique du capital, la crise actuelle de l'accumulation intensive apparaît comme une crise de la *rentabilité*, au contraire de celle de 1930, qui était une crise de *surproduction*. Les formes institutionnelles de la régulation monopoliste inhibent en effet la « spirale dépressive » : le gonflement du salaire indirect enrayer la baisse du pouvoir d'achat global (malgré la croissance du nombre des chômeurs), la solidité de la monnaie de crédit permet la survie de valeurs en procès (dont d'entreprises) qui auraient été réduites à la faillite dans le cadre d'un système bancaire contraint par une base-or. La crise assumera donc la forme d'une *stagnation* (et non d'un effondrement de la production) coexistant avec une *inflation* (et non un écroulement des prix).

Mais pourquoi le ralentissement de la productivité ? Ici, les analyses que nous venons d'évoquer se distinguent le plus nettement de

8. On pourrait dire que « profit-squeeze » est plutôt « productivity pulled » que « wage-pushed » (LIPIETZ [1986]).

la théorie des « longues vagues d'innovations ». Il est en effet difficile d'identifier un ralentissement de l'innovation technologique dans le courant des années 1960. A contrario, rien de fondamentalement nouveau ne fondait la croissance d'Après-Guerre, et l'informatique est déjà considérablement développée au début des années 1970. En revanche, les succès puis les échecs des principes tayloriens puis fordien d'organisation du travail sont manifestes (CORIAT [1979]).

Au bout d'un demi-siècle de taylorisme et de fordisme, il est devenu « naturel » de s'attendre à ce que chaque année un ouvrier produise plus que l'année précédente, et « mystérieux » de constater que cette croissance ralentit. Pourtant, quand Taylor et Ford imposaient les nouvelles méthodes d'organisation du travail, ils brisaient une routine qui n'avait connu dans le passé que quelques bonds en avant. Leur méthode était avant tout une méthode disciplinaire et une méthode d'extraction du savoir-faire. Au bout de cinquante ans, il n'y avait plus guère de raison que « le meilleur geste » (*the one best way*) n'ait été détecté, décortiqué, systématisé, et généralisé. La massification du travail avait fini par épuiser le grand gisement du savoir ouvrier. Non qu'il n'existe encore d'immenses gisements de productivité dans l'ingéniosité humaine : mais ils ne peuvent plus être exploités par les méthodes tayloriennes, celles de l'abrutissement, de la parcellisation des tâches, de l'affectation des postes de travail à un geste indéfiniment répété. En outre, la parcellisation elle-même rencontrait ses propres limites : temps morts entre les postes de travail, retouches concentrées en fin de chaîne, etc. (SAYER [1985]).

C'est là qu'on retrouve la lutte des classes, à l'origine du ralentissement de la productivité : la grande victoire des patrons des années vingt avait dilapidé son propre butin. En face des maîtres des usines, patronat, bureau des méthodes, chronomètres, contremaîtres, se dressait maintenant le bloc massifié des ouvriers spécialisés.

Les années 1967-1974 sont donc d'abord celles d'une contre-offensive ouvrière qui se superpose à l'immobilisme de la « technologie sociale » patronale. Une contre-offensive de l'ouvrier spécialisé, revanche de la défaite de l'ouvrier professionnel. C'est la part de vérité dans l'assertion selon laquelle les travailleurs ont mis en crise le capitalisme, bien plus que les Etats pétroliers reprenant le contrôle de leurs richesses. D'où la validité du jugement de WEISSKOPF, BOWLES et GORDON [1985] : la présente crise est arrivée parce que la classe

capitaliste était «trop faible» plutôt que «trop forte» (ce qui aurait conduit à la sous-consommation).

Reste à comprendre la manière dont cette crise latente du fordisme, miné par des évolutions somme toute minimales mais qui finissent par se cumuler, a pu dégénérer en récessions manifestes. Il faut pour cela prendre en compte la dimension internationale, et les réactions gouvernementales et patronales.

De l'érosion de l'hégémonie U.S. au premier choc pétrolier

A partir de 1967, une transformation qualitative modifie radicalement la configuration internationale: la productivité du Japon et de l'Europe (en particulier de la R.F.A. et de la France) s'est à ce point rapprochée du niveau américain (graphique 2) que les différences de coût salarial par unité produite deviennent défavorables à la compétitivité U.S., au cours du dollar en vigueur (graphique 3). Ce rattrapage est dû à la fois à la croissance des firmes multinationales en Europe et à la généralisation en Europe et au Japon des méthodes fordistes: le taux d'investissement dans ces pays reste en effet très largement supérieur au taux U.S. (graphique 4).

Dès lors, la balance commerciale des U.S.A. devient déficitaire. La masse des xénodollars n'est par ailleurs plus couverte par le stock d'or de Fort Knox. Ces dollars ne peuvent donc plus être considérés comme représentant une «monnaie-marchandise» (l'or), ni comme représentant des valeurs en procès incontestablement validables au niveau international (puisque la production américaine est de moins en moins compétitive). Le dollar apparaît donc surévalué.

Par étapes⁹, le dollar abandonne son rôle de référence absolue, et commence à flotter à la baisse contre toutes les monnaies. Le capital américain y perd en capacité d'investir à l'étranger (mais les filiales de ses firmes multinationales peuvent maintenant directement se financer à l'extérieur). En revanche la guerre commerciale se trouve déclenchée entre les trois pôles de l'économie mondiale, de compétitivité sensiblement équivalente. A la configuration différenciée des années 1950-1960 succède un couplage des trois pôles où les

9. En 1968, la suppression du pool de l'or fait du dollar une monnaie à cours forcé. Le 15 août 1971 sa référence à l'or est définitivement supprimée, et sa parité par rapport aux autres monnaies devient complètement flottante à partir de mars 1973. Cette évolution sera officialisée en janvier 1976 par les accords de la Jamaïque.

phases d'expansion et de récession tendent à se faire directement écho et à s'amplifier réciproquement.

Le boom mondial de 1973 laisse donc de toutes manières augurer une récession générale pour l'année suivante. Mais surtout il provoque une extrême tension sur le marché des matières premières. Or, au même moment, des coups portés à l'hégémonie explicite des Etats-Unis (en Indochine) suscitent une vague nationaliste dans le Tiers Monde. La guerre israélo-arabe d'Octobre 1973, dans cette conjoncture objective et subjective, offre aux pays exportateurs de pétrole l'occasion de récupérer le contrôle de la fixation de la rente pétrolière (portée à 11 \$ le baril).

Théoriquement, il s'agit simplement du déplacement de la propriété d'une fraction minimale de la valeur ajoutée mondiale¹⁰. Mais dans les pays développés, déjà menacés par une récession, et où la crise latente du fordisme exacerbe les tensions sur le partage de cette valeur ajoutée, ce brusque prélèvement suscite aussitôt une flambée inflationniste dans la lutte pour la redéfinition de ce partage. A la faveur d'une poussée de l'inflation, patronats et gouvernements tentent, en comprimant les salaires et en restreignant le crédit, d'imposer une baisse du pouvoir d'achat des salariés. Les premiers résultats obtenus dans ce sens au cours de l'année 1974 déclenchent une dépression de la demande mondiale qui, s'ajoutant à un déstockage en catastrophe, provoque la première grande récession de la crise.

Dès 1975 toutefois, la résistance ouvrière et syndicale enrayera partout dans le monde cette première offensive de l'«austerité». Surtout, les stabilisateurs automatiques de l'Etat-Providence, souvent renforcés par l'extension précipitée de l'assurance chômage (d'autant plus «généreusement» octroyée que les classes dominantes ne croient pas à la profondeur de la crise), viennent enrayer la spirale dépressive, garantissant une stabilité certaine de la consommation, malgré la poussée du chômage. Un «filet de sécurité» entrave ainsi la récession, et, dès 1975, la reprise est générale, d'autant plus que le

10. Rappelons que, pour la pensée économique «classique», la hausse de la rente foncière présente deux aspects.

★ Selon Ricardo, elle vient en soustraction du profit capitaliste. Mais nous verrons que la rente pétrolière sera recyclée en investissements.

★ Selon Malthus, elle vient renforcer la demande effective «de luxe». Et c'est bien ce qui se passera, les avions de guerre remplaçant les carrosses!

Le «choc pétrolier» ne peut donc être considéré comme une cause autonome de la crise, tout au plus a-t-il pu révéler les contradictions latentes.

prélèvement pétrolier, financé à crédit, démultiplie la demande effective mondiale. Telle est l'étrange configuration que nous allons examiner.

III. UNE CONFIGURATION DE TRANSITION : 1975-1979

La seconde moitié de la décennie 1970 est marquée par une étrange contradiction. D'une part, la crise du fordisme s'aggrave. D'autre part, le keynésianisme survit fort honorablement à sa propre base, tant à l'échelle nationale que mondiale. Cette survivance est l'aspect principal, qui donne sa coloration à la période : c'est donc par là que nous allons commencer.

Une gestion sociale-démocrate de la crise

On peut qualifier de « sociale-démocrate » cette première phase de la gestion de la crise. En Angleterre, en Scandinavie, les sociaux-démocrates étaient au pouvoir. En Angleterre, le travailliste Callaghan. Aux Etats-Unis, le démocrate Carter. En France, Valéry Giscard d'Estaing et Jacques Chirac organisèrent la relance, sans que l'on puisse savoir la part de manœuvre politique et celle de la conviction économique. D'une manière générale, l'idée dominante était alors que le keynésianisme restait valable. Il s'agissait simplement, en empruntant (comme en Suède), ou en émettant de la monnaie de crédit mondial (comme aux U.S.A.), d'attendre que s'estompe le choc pétrolier, et que s'opère l'ajustement de l'offre à la déformation de la structure de la demande mondiale, en direction des biens d'équipement civils et militaires commandés par les pays de l'O.P.E.P.

A l'échelle nationale, cette politique « d'absorption » du choc pétrolier fut pratiquée de manière particulièrement conséquente par l'administration Carter. « Locomotive » principale (selon la terminologie de l'O.C.D.E. en vigueur à l'époque), les U.S.A. de Carter, au prix d'une émission discrétionnaire, alimentèrent le monde de monnaie de crédit à validité universellement admise, même si son pouvoir d'achat international était de plus en plus contesté. Dans le domaine intérieur, malgré ou plutôt grâce à une absence remarquable de gains de productivité, ils parvinrent encore à créer des millions d'emplois (essentiellement tertiaires). L'Europe Occidentale et surtout le Japon fournissaient des machines et des biens d'équipement

domestique, non seulement aux U.S.A., mais aux pays de l'O.P.E.P., aux pays de l'Est, et surtout au pays du Sud qui adoptaient à leur tour une variante du modèle fordiste, que nous examinerons plus loin.

Naturellement, ce « laxisme monétaire » américain entraînait une baisse précipitée de la valeur du dollar, mais les U.S.A. n'en avaient cure : cette dévaluation servait leur expansionnisme interne. Car, compte tenu de leur faible coefficient d'importation, elle n'entraînait qu'un surcroît d'inflation modéré. La baisse nominale du dollar par rapport aux autres monnaies se traduisait donc par une dévaluation *réelle* des coûts américains, rétablissant la compétitivité compromise par une trop longue surévaluation (graphique 3). C'est-à-dire que, compte tenu des différences d'inflation d'une part, de la dévaluation nominale de l'autre, le lot moyen de marchandises américaines coûtait de moins en moins cher, exprimé dans la même monnaie au taux de change courant, par rapport au lot moyen de marchandises allemandes ou françaises. Ainsi, comparé au lot américain de même prix en 1970, le lot allemand valait 90 % plus cher en 1980 !

La paralysie relative de l'Europe

Tandis que les U.S.A. sauvegardaient la croissance de leurs emplois grâce à une dévaluation forcée et au prix d'une stagnation de leur productivité, le Japon pratiquait la même politique de dévaluation (avec la même absence de conséquences dramatiques sur l'inflation interne, et pour les mêmes raisons : la faible part de leurs importations). Mais lui utilisait cette arme pour conquérir des parts de marché et inonder le monde de produits manufacturés de type fordiste (automobile, hifi, appareils optiques etc...). Sur le graphique 5, ces deux pays se détachent ainsi du lot quant à la croissance industrielle. En revanche, les pays européens connaissent une croissance certes remarquable pour une période de crise, mais nettement plus faible que les U.S.A. et le Japon.

Les raisons de cette lenteur sont sans doute profondes, et tiennent à la gravité de leur crise industrielle, au caractère particulièrement lourd (en termes d'intensité capitaliste) et particulièrement rigide (en termes de rapports sociaux) des variantes européennes du fordisme. Souhaitant en rester, dans cette intervention, aux dimensions « non-nationales » de la crise, nous soulignerons particulièrement un obstacle important, qui s'oppose en Europe à la tactique

«keynésianisme + dévaluation». Il s'agit de la mécanique perverse «austérité + internationalisation».

De plus en plus intégrée au plan industriel, l'Europe reste en effet fragmentée en nations distinctes qui doivent *chacune* veiller à l'équilibre de leur balance commerciale. Or leurs productions sont de plus en plus «complémentaires»: elles doivent obligatoirement se les acheter les unes aux autres. Dans ces conditions, la dévaluation perd beaucoup de son efficacité, car les «effets-prix» jouent moins. Pour rétablir sa balance commerciale, un pays doit alors moins importer, moins consommer, moins investir. Même sur les «productions substituables», la concurrence par les prix, dans la zone de libre-échange sans politique commune qu'est devenue l'Europe, impose une forme redoutable de protectionnisme, le protectionnisme à coup de restrictions sur les salaires, de «stagnation compétitive»: «l'austérité». Car le coût salarial, déterminé par le «niveau de vie» en vigueur dans un pays, acquiert une nouvelle dimension: il devient un déterminant de la compétitivité internationale.

Le coût salarial, ou plutôt le coût corrigé par la productivité, ce qu'on appelle le *coût salarial par unité produite*, a toujours été, pour chaque entreprise, une condition de sa compétitivité par rapport aux autres entreprises. C'est pourquoi, dans les années vingt, Ford ne pouvait réussir tout seul son pari. Il a fallu les conventions collectives, le salaire minimal, etc., pour que chaque entreprise renonce à faire concurrence aux autres dans un même pays à *coups de bas salaires*, comprimant ainsi la demande nationale. Mais voilà: il n'existe pas de convention collective internationale, il n'existe même pas d'«espace social européen».

Ainsi, les différents pays européens se retrouvent les uns vis-à-vis des autres, dans une situation de «régulation concurrentielle», qui, plus tôt qu'ailleurs, compromet l'efficacité du keynésianisme interne. Nous verrons comment cette configuration stagnationniste se généralisera avec le second choc pétrolier et le choc monétariste. Mais, pour le moment, cette configuration locale européenne baigne dans un contexte plus favorable, qui constitue un véritable «keynésianisme mondial», dont nous allons examiner l'effet le plus spectaculaire: la croissance du fordisme périphérique.

Le fordisme périphérique

Nous avons analysé ailleurs (LIPETZ [1985]) la logique interne

du fordisme périphérique et de son amorce, la «taylorisation primitive» (et même «sanguinaire»). Logique qui triomphe, au cours des années 1970, dans une poignée de «Newly Industrializing Countries»: Mexique, Brésil, Corée, Taïwan, etc... Il s'agit en substance d'adopter le modèle d'industrialisation fordiste, du point de vue du procès de travail immédiat, mais seulement très partiellement (et à la limite pas du tout) du point de vue de la régulation du rapport salarial. Dans ces conditions, la «demande effective», les débouchés, ne peuvent être qu'internationaux: les N.I.Cs. importent les machines du Nord, et lui revendent des produits manufacturés¹¹. Dans les années 1970, cette stratégie semble rencontrer des conditions miraculeuses de réalisation. On avait en effet schématiquement la configuration suivante:

- ☆ Les pays de l'O.C.D.E., et surtout les U.S.A., poursuivaient, avec de faibles gains de productivité, avec des investissements ralentis, une croissance tirée par une consommation ralentie mais non décroissante.
- ☆ Ces pays payaient à crédit leurs importations, et de ce fait permettaient la prolifération d'une monnaie de crédit internationale (les xénodollars) basée sur la monnaie de crédit nationale américaine.
- ☆ Ces liquidités, prêtées par les banques des pays excédentaires (O.P.E.P. et Japon) à certains pays du Sud (les «Newly Industrializing Countries»), leur permettaient d'acheter à crédit des machines dans l'O.C.D.E.
- ☆ Les N.I.Cs. espéraient rembourser ces emprunts en vendant leurs produits manufacturés aux pays de l'O.C.D.E. et de l'O.P.E.P., ce qui était «jouable» pour deux raisons:
 - les gains de productivité pour ces pays «neufs» étaient très rapides (alors qu'ils avaient considérablement ralenti au Nord), et leurs coûts salariaux horaires était de 5 à 10 fois plus bas, du fait de régimes dictatoriaux.
 - le marché mondial restait en expansion du fait de la «gestion sociale-démocrate de la crise».

Dans cette configuration transitoire mais combien fragile, les N.I.Cs. purent atteindre des taux de croissance de l'ordre de 10%

11. En fait, ils continuent *aussi* à leur vendre des matières premières (quand ils le peuvent!). En outre, certains pays de l'Est, comme la Pologne de Gierk, s'insèrent dans le même schéma (avec les mêmes conséquences).

l'an, ce qui n'est pas mal pour une « grande crise » ! Mieux encore, leur demande en biens d'équipement, qui s'adressait au Nord, y compensait, et au delà, les suppressions d'emplois qu'entraînait, dans les vieux pays industriels, leur montée en compétitivité dans le secteur des biens de consommation courante.

Par une étrange ruse de l'Histoire, on retrouve ici comme un écho de la configuration vertueuse U.S.A.-Europe-Japon des années 1950. En quelque sorte, la hausse de la rente pétrolière, financée par la monétisation du déficit américain, puis recyclée par les banques privées en directions des N.I.Cs., joue le rôle d'un « plan Marshall forcé vers le Tiers Monde » ! Il faut cependant insister sur l'extrême fragilité de ce recyclage *privé*, et du modèle fordiste périphérique lui-même. Extrêmement dépendant de l'évolution de la demande mondiale, il ne touche qu'un nombre très limité de pays du Sud, en déstabilisant leur structure interne. Dès avant la fin de la décennie, il s'écroule sous le poids de ses contradictions sociales en Iran, au Nigéria, en Turquie, etc...

Nous verrons plus loin les effets ravageurs du choc « monétariste » sur le fordisme périphérique. Mais on ne peut conclure l'évocation de cette période sans avoir souligné la maturation en profondeur de la crise, sous le voile du keynésianisme continué.

Poursuite de la crise du fordisme et recherche de nouvelles voies

Cette époque fut donc celle de la « gestion douce » de la crise. La productivité, la production, la consommation, restaient quand même croissantes, le chômage montait lentement. Mais entretenir une consommation croissante avec une main-d'œuvre industrielle décroissante, une productivité ralentie, exigeait un prélèvement de plus en plus fort sur la valeur ajoutée pour soutenir le coût de l'Etat-Providence. Ce coût fut payé par les entreprises (puisqu'on avait fait le choix de ne pas « trop » faire payer les salariés). En France, la part des profits chuta, de 30 % dans les années 1960, à 25 % dans les années 1970.

Cette baisse de la part des profits s'ajoutait à la hausse du coût du capital fixe (donc des investissements), qui s'accélérait d'autant plus que les patronats et les gouvernements cherchaient à remplacer encore plus vite les hommes par les machines, et les centrales à fuel par des centrales nucléaires. Si on compare l'année 1977 à l'année 1972 (années d'égale utilisation des capacités productives en

France) on constate que la « productivité apparente du capital » plonge littéralement, surtout dans les industries les plus fordistes : en France il faut investir 17 % de plus pour produire la même valeur ajoutée !

Grâce à l'Etat-Providence et aux politiques keynésiennes, le fordisme se survit à lui-même, mais sa crise profonde est de plus en plus évidente, et elle se manifeste par le contraste entre une croissance anormalement faible et une inflation de plus en plus rapide : c'est la « stagnation ».

Mais, sous l'apparence d'une continuité à crédit, les choses changeaient. Le capitalisme explorait de nouvelles voies, de nouveaux dispositifs pour tenter de sortir de la crise.

La taylorisation primitive et le fordisme périphérique, ce transfert des productions fordistes canalisées vers des pays à bas salaire et faible protection sociale, est l'une de ces voies. Mais plus profondément, au sein même des pays industrialisés, le rapport salarial voit se dessiner deux grandes inflexions, la première régressive, la seconde potentiellement progressive.

☆ *D'abord, la remise en cause des conditions de la reproduction de la force de travail.* Dans la croissance, le couplage productivité-salaire direct avait tenu le rôle principal, l'Etat-Providence un rôle d'appoint. Au fur et à mesure que le rôle de ce dernier se développait, assurant aux salariés et à leur famille une sorte de revenu permanent, des entreprises essayèrent de se débarrasser des lourdes chaînes contractuelles qui les liaient directement à leurs salariés. Le « noyau dur » du salariat (les travailleurs permanents) commença à fondre, tandis que se mit à proliférer un monde de hors-statuts, intérimaires, temps partiels, etc., qui vivaient principalement de l'Etat-Providence et, de temps en temps, d'un salaire. Arrangement bien profitable à chaque entreprise, mais qui retombait sur l'ensemble de la population et des entreprises par l'alourdissement des prélèvements obligatoires. De plus, cette évolution désarticulait encore plus le consensus autour du fordisme : les dernières traces de « statut » ou de « métier » disparaissaient chez les jeunes, condamnés dès l'entrée dans la vie active à une alternance de « petits jobs » et d'assistance.

☆ *La seconde tendance, évidemment plus intéressante, était la recherche de gisements nouveaux de productivité.* Gisements recherchés, au sein même du procès de travail, à la fois dans les promesses de la « révolution technologique » de l'électronique, et

dans une remise en cause des principes tayloriens : recombinaison des tâches, intéressement individuel ou collectif (à travers les « cercles de qualité ») des producteurs à la recherche de l'efficacité, etc...

A l'évidence, nous sortons ici du domaine des « développements de la crise » pour entrer dans le monde, à peine exploré, des voies de son issue. Ce qui se cherche à tâtons, c'est le nouveau principe d'organisation du travail qui fondera le futur régime d'accumulation. Dès lors, il n'est plus question de « rattrapage » ou d'imitation d'un modèle préexistant (celui qu'offraient les U.S.A. en 1950). Le bond en avant spectaculaire de la productivité japonaise, qui laisse sur place les deux autres concurrents (la R.F.A. et la France) lancés à la poursuite des U.S.A., est évident dès cette époque sur le graphique 2. Il est encore plus net dès que l'on entre plus dans le détail des branches (tableau IV). Le capitalisme japonais n'a pas « rattrapé » les U.S.A. Il les a dépassés, en inventant une autre manière, post-fordiste, de transformer en productivité l'ingéniosité des producteurs, manuels et intellectuels.

Mais ces germes d'avenir, comme le taylorisme de jadis, ne pourront se développer que dans un cadre macroéconomique et social favorable. C'est ce que va prouver, a contrario, le choc monétariste.

IV. UNE CATASTROPHE INUTILE : LE CHOC MONÉTARISTE

C'est donc dans une ambiance morose mais pas décourageante, et alors que la production industrielle, par rapport à 1970, a progressé, en Allemagne et en Angleterre, de 30 %, de près de 40 % aux Etats-Unis et en France, de 45 % au Japon, qu'en 1979 éclate le second choc pétrolier. Les « onze dollars le baril » du premier choc s'étaient largement résorbés par le seul jeu de l'inflation mondiale : les termes de l'échange « pétrole contre produits du monde industriel » étaient revenus au niveau de la fin de la guerre de Corée, c'est-à-dire au point de la croissance fordiste. La remontée à trente-quatre dollars le baril repose brutalement l'agaçant problème de la rente pétrolière. Retour à 1974 ?

Non, et il n'est pas très simple de comprendre pourquoi. Tout va en effet se passer fort différemment, comme si les classes dominantes ne croyaient plus, ou ne pouvaient plus croire, au keynésianisme.

Un ajustement récessif au second choc pétrolier

Les historiens de l'avenir discuteront longtemps des enchaînements qui, du second choc pétrolier, menèrent au choc monétariste de 1981. Les contraintes objectives se sont accumulées depuis le premier choc, diminuant les marges de jeu keynésiennes : déficit commercial menaçant en France et en Grande-Bretagne, dette publique accumulée aux U.S.A., en R.F.A., au Japon (LE DEM et PISANI-FERRY [1984]). En outre, la centralisation capitaliste internationale s'est accrue par croisement des flux financiers entre les économies industrielles, flux essentiellement destinés à la fusion et aux rachats d'entreprises concurrentes les unes par les autres : ce que MADEUF, MICHALET et OMINAMI [1984] appellent « des investissements sans accumulation ». La complémentarité de ces économies s'est donc aggravée, et s'est restreinte la possibilité de politiques keynésiennes autonomes : la « configuration stagnationniste européenne » s'est élargie et approfondie.

Mais, peut être plus profondément, les élites mondiales, les chefs d'entreprises et hommes politiques qui avaient animé la Commission Trilatérale, ont renoncé à croire au keynésianisme international. Les défauts de ce régime étaient évidents :

- ☆ Si le « filet de sécurité » de la régulation monopoliste au Nord empêchait la dépression, il entravait aussi le redéploiement vers de nouvelles normes de production et de consommation, par la rigidité qu'il conférait à la main d'œuvre et à l'allocation du capital entre les branches.
- ☆ La monnaie de crédit internationale était, comme toute monnaie de crédit, fondée sur le pari que le régime d'accumulation allait se remettre en place, que les pays émettant cette monnaie (les U.S.A.) pourraient inconditionnellement offrir la contrepartie en marchandises compétitives des signes monétaires émis, que les pays endettés du fordisme périphérique trouveraient au Nord assez de débouchés pour rembourser leurs dettes.

Vers la fin des années 1970, il est clair que ni l'un ni l'autre n'est vrai. La croissance reste médiocre, les gains de productivité continuent leur ralentissement et le capital par tête son accélération, la monnaie américaine est de plus en plus contestée et voit fondre son pouvoir d'achat international.

L'accession à l'hégémonie de coalitions monétaristes ou simple-

ment moins keynésiennes, en Angleterre avec la victoire des conservateurs, aux U.S.A. avec l'arrivée de Volker à la tête de la F.E.D. avant celle de Reagan à la présidence, en R.F.A. avec l'hégémonie des libéraux dans la coalition de centre-gauche, en France avec la pleine application de la politique de R. Barre après la défaite de la Gauche en 1978, reflète ce constat d'impuissance. Par la seule force du vide, se sont réimposées les idées du libéralisme : le simple jeu des forces du marché sélectionnera les entreprises mettant en œuvre des procédés d'avenir, éliminera les scories du passé, reconstituera la compatibilité des comportements.

Dès 1980, l'inflexion est très nette : la R.F.A. et la France imposent à leurs salariés un ajustement dépressif au choc pétrolier, qui diminue de 5 % la production industrielle. La Grande-Bretagne a choisi clairement, dès 1979 le monétarisme : nous y reviendrons. Le F.E.D. de Volker tente d'appliquer la même politique, avec les mêmes résultats (une chute de 7 %), vite effacés devant les échéances électorales. Seul le Japon connaît une accélération de 10 %, par un coup de poker que son protectionnisme et l'efficacité de son appareil exporteur lui permettent : il laisse plonger sa monnaie. Mais même la croissance japonaise sera cassée par un troisième choc : le choc monétariste.

La catastrophe monétariste

Avec l'accession de Reagan à la présidence, les U.S.A. rejoignent la Grande-Bretagne dans le camp du monétarisme extrémiste. Coupant dans les dépenses de l'Etat-Providence, et bloquant la « pseudo-validation » à crédit des valeurs en procès fondées sur le régime d'accumulation fordiste (en coupant l'émission de monnaie de crédit), ces deux coalitions effacent en quelques mois la croissance des cinq années précédentes dans leur propre pays. Ce faisant, ils déclenchent une réaction en chaîne assez complexe (AGLIETTA et BRENDER [1982], LIPIETZ [1985]). Non seulement, par le mécanisme « austérité-internationalisation », ils condamnent tous les autres pays à abandonner la gestion sociale-démocrate de la crise (y compris la France de F. Mitterrand : LIPIETZ [1984]), mais encore, ce faisant, ils assèchent, en faisant disparaître les excédents de l'O.P.E.P., par la récession mondiale qu'ils provoquent, la création de monnaie de crédit internationale. Crédit devenu rare et cher, contraction accélérée de

la demande mondiale : le fordisme périphérique se trouve dans l'incapacité de rembourser ses dettes.

Il faut ici souligner qu'il est difficile d'imputer la faillite des N.I.C.s. (en particulier ceux d'Amérique Latine) au choc pétrolier lui-même. De même ordre de grandeur que le premier (en termes de modification des termes de l'échange), il aurait dû avoir le même effet. En revanche, le « taux d'intérêt réel pour les pays en développement » (c'est-à-dire le taux de l'euro-dollar déflaté par le prix de leurs exports, y compris ceux de l'O.P.E.P.), qui avait chuté à -30 % en 1974 (à cause de la hausse du pétrole), et avait oscillé autour de 0 % de 1975 à 1978, ne rechute qu'à -10 % en 1979, mais remonte à +20 % en 1981 et 1982 ! A cela s'ajoute, décisive, la contraction de la demande mondiale.

V. RECOUVRANCE ET CICATRICES

La fin d'une folie

On a analysé ailleurs (LIPIETZ [1983]) comment le monétarisme, ayant poussé le monde au bord du gouffre, fut jeté par dessus bord. En fait, pendant toute la première moitié de l'année 1982, les initiés connaissaient les limites : la politique de restriction de la pseudo-validation des créances, de limitation de la base monétaire, par la Banque Fédérale Américaine, établissait une hiérarchie des dévalorisations des valeurs en procès : on accepterait la faillite des « grosses » valeurs industrielles, voire des petites banques, mais pas des grosses banques ni des Etats, on ne laisserait pas s'écrouler le système financier mondial, devenu un système monétaire. Mais, dès 1982, cette sélectivité s'avère impossible. Non seulement des grandes entreprises industrielles, mais des banques, des Etats, sont menacés de banqueroute.

Menace particulièrement précise en Amérique Latine. Elle est terrible. Car la dette y est énorme et fortement concentrée. La responsabilité des banques, en tant que formes institutionnelles d'intermédiation financière, en tant que « régulateurs privés », est ici totale. Pour les trois plus gros débiteurs d'Amérique Latine (Brésil, Mexique, Vénézuéla, 30 % de la dette bancaire !) le rapport des créances sur les fonds propres des banques atteint 180 % pour la Citicorp, 183 % pour la Chase Manhattan, 174 % pour Hanover, 148 % pour la Bank of America, etc... (en masse, il s'agit de 5 à 8 milliards par banque).

Il n'y a qu'une solution : relancer la pseudo-validation, créer de la nouvelle monnaie officielle, ou étendre (ce qui revient au même) la garantie de la Banque Fédérale à ces créances privées. Dès la fin juillet, donc avant même la faillite du Mexique, la F.E.D. renverse sa politique. Le taux d'intérêt « réel » à court terme chute de 8,5 % à 2,5 %. La masse monétaire, qui depuis un an avait crû de 4,5 % (conformément à la règle de M. Friedman), croîtra pendant trois trimestres (jusqu'à juin 1983) au rythme annuel de 13,3 %. Simultanément, les représentants américains ordonnent au F.M.I. et à la Banque des Règlements Internationaux d'organiser in extremis le sauvetage des pays en faillite.

Côté débiteurs, si le Mexique accepte (à la faveur d'une succession présidentielle) de passer sous les fourches caudines du F.M.I., le Brésil, après des promesses d'assainissement, déclare en décembre 1982 ne plus vouloir rien payer (cette année là le service de la dette atteint d'ailleurs l'ordre de grandeur de ses exportations!), signe avec le F.M.I. une nouvelle lettre d'intention en janvier, dénoncée par celui-ci qui constate en mai puis en août 1983 qu'elle n'est pas suivie d'effet, en signe une nouvelle en septembre, etc... Ainsi, de menaces de moratoire unilatéral en mesures de rigueur vite annulées face aux insurrections urbaines qu'elles déclenchent, le Brésil arrache au F.M.I. et à la B.R.I. tranche après tranche de crédit, chacune donnant le feu vert à une reconduction des crédits des banques privées. C'est ce que le ministre de l'économie, Delfim Neto, appelle « pousser la dette avec son ventre ».

Plus largement, le *Bulletin du F.M.I.* du 1er août 1983 évalue à 75 milliards le montant des dettes renégociées depuis août 1982 par les trois pays cités, plus l'Argentine et la Pologne, auxquels s'ajoutent encore 25 milliards renégociés par une dizaine d'autres pays. Il faut savoir que dans les 25 années précédentes, 13 accords seulement avaient concerné les banques commerciales, et que les montants les plus récents étaient de 3 milliards pour la Turquie en 1979 et 4,8 milliards pour la Pologne en 1982!!

A l'évidence, la renégociation de la dette a dorénavant changé de nature. Il ne s'agit plus d'ajustements ponctuels concernant un pays particulier. Il s'agit de reconnaître, d'une façon ou d'une autre, qu'une grande partie de la monnaie de crédit internationale n'est plus gagée sur rien (mais son passage par profits et pertes entraînerait la faillite du système bancaire mondial)... ou alors qu'elle est

aussi gelée que le capital d'un actionnaire dans les « fonds propres » du fordisme périphérique en panne.

Les Etats-Unis, « Brésil » des années 1980 ?

Ce renversement de la politique américaine place le monde dans une nouvelle configuration, la troisième depuis l'ouverture officielle de la crise.

Le monétarisme relégué au second plan, apparaît l'autre aspect de la politique reaganienne : la « politique de l'offre ». Son argument est microéconomique : il faut augmenter la rentabilité pour que renaisse l'envie d'entreprendre. Nous savons que ce n'est pas faux : la baisse de la rentabilité est à la racine de la crise du fordisme. Mais ce n'est pas suffisant (d'où la tragique récession de 1981-1982) : il faut aussi que croisse la demande finale. Et d'où viendrait-elle, si la rentabilité est rétablie par la baisse des salaires et des allocations, et si de plus le crédit se fait rare et cher ? La levée de ce dernier obstacle, avec la volte-face de la F.E.D., offre une partie de la solution. Une autre vient de l'entrée en application concrète de la « politique de l'offre » : la baisse des impôts. Cette baisse générale prend ses effets justement dans l'année fiscale 1982-1983, elle privilégie les entreprises en raccourcissant la durée de l'amortissement fiscal et par un crédit d'impôt de 10 % sur les nouveaux investissements. Bref, elle rétablit la rentabilité par une baisse de la part de la plus-value prélevée par l'Etat. Mais la question de la demande ne serait toujours pas résolue s'il n'y avait aussi une baisse des impôts pour tous les contribuables et un maintien, et même une *augmentation* des dépenses de l'Etat, en particulier les dépenses militaires. Dès lors, cette politique prend des allures de « relance à la Kennedy » : tax-cuts + dépenses militaires + laxisme monétaire. Seuls victimes : les pauvres, ceux qui ne payant pas d'impôt ne les voient pas baisser, mais voient drastiquement baisser le programme d'aide social mis en place par Johnson.

La relance est fulgurante, au même rythme que la reprise de 1975-1977, et dure jusqu'à l'été 1984, sans avoir toutefois rattrapé le retard sur la tendance de la seconde moitié de la décennie précédente (graphique 5). Mais à y regarder de plus près, elle est assez différente d'une authentique reprise keynésienne sur base fordiste. D'abord, au lieu d'entraîner toute la population, elle opère une polarisation sociale qui rompt avec la régulation monopoliste :

- ☆ Les groupes dirigeants et les salariés liés aux secteurs en expansion (électronique militaire principalement) voient leurs revenus augmenter très rapidement. Les entreprises aussi: la relance de l'investissement est plus forte que dans la reprise de 1975-1977.
- ☆ La classe ouvrière traditionnelle négocie en baisse les contrats salariaux (même si le recul de l'inflation autorise une baisse moins forte que prévue, et même parfois une hausse du pouvoir d'achat). Mais le pouvoir d'achat du salaire moyen est revenu au niveau de... 1962!
- ☆ Le redémarrage des affaires fait rentrer dans le secteur marchand des millions de jeunes et de femmes qui viennent remplir, sous les formes de «petits jobs» salariés, des tâches jusqu'ici assurées par l'activité domestique: fast-food, gardiennage d'immeuble.
- ☆ Les 35 millions de personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté s'appauvrissent: au cœur de la reprise se multiplient clochards et sans-abri.

Bref, un «New Deal» à l'envers: un modèle «excluant» ou du moins polarisant, ce qui ne l'empêche pas de marcher à toute vapeur, et de recueillir l'assentiment enthousiaste des classes moyennes. Première et bizarre ressemblance avec le Brésil des années 1970.

Suivons le fil de cette idée provocatrice, en gardant en tête pourtant que, même en 1982, au plus sombre de leur récession, les U.S.A. restaient la plus grande puissance du monde, technologiquement la plus avancée sur les branches les plus importantes, avec le niveau de productivité moyen le plus élevé.

Seconde ressemblance avec le «miracle brésilien»: tout le monde dépense à crédit. L'Etat, puisqu'il a diminué les impôts de tout le monde et dépense comme jamais. Son déficit passa de 61 milliards en 1980 à 175 milliards en 1984. Les entreprises, qui, voyant les affaires repartir avec une profitabilité élevée, investissent à tour de bras: l'écart cumulé entre leurs profits et leurs investissements nets atteint 210 milliards sur la période 1981-1984. Les ménages (hors les exclus), qui, voyant revenir la prospérité, reprennent leurs achats de logement et de biens d'équipements interrompus par quatre ans de récession et de stagnation. Les seuls achats de logements excèdent de 36 milliards l'épargne des ménages pendant les deux ans de reprise. Résultat: le déficit commercial redevient considérable: -48 milliards en 1983, -123 milliards en 1984. Et comme aucun agent n'épargne, ce déficit global doit être financé par l'emprunt

externe. Les U.S.A. de Reagan, comme ceux de Carter ou le Brésil de Geisel, s'équipent en s'endettant à l'extérieur.

Mais, troisième similitude avec le Brésil et différence avec Carter: ils ne s'endettent plus en payant avec de la monnaie qu'ils émettent au fur et à mesure. Ils s'endettent avec de la monnaie qu'ils empruntent à l'extérieur, même si c'est leur propre monnaie.

Expliquons-nous. Dès le milieu de 1983, le directeur monétariste de la F.E.D., Paul Volker, trouve que la pseudo-validation irresponsable a assez duré. La politique monétaire redevient tendue. Les taux d'intérêt réels à court terme remontent inexorablement, à 6% dès la mi-83, et finissent par briser la reprise à l'été 1984: d'où une nouvelle baisse à 4% (devant la colère des partisans de la «politique de l'offre») qui, dépenses militaires aidant, relance la relance. Mais il faut rappeler que les taux réels à court terme étaient négatifs de 1973 à 1980! Quant aux taux réels à long terme (ceux des obligations), ils n'ont jamais baissé, et depuis le début de 1982 ils oscillent au-dessus de 8%, deux fois plus haut que la tendance historique du capitalisme.

Les Etats-Unis s'équipent... mais en contractant une forte rente vis-à-vis de leur fournisseurs. Un «plan Marshall à l'envers» se met en place. Attiré par de si hauts rendements, et un si faible risque pays, attiré par la puissance et la croissance, les excédents commerciaux de l'Europe et du Japon refluent vers les Etats-Unis. Non pas sous forme de nouveaux dollars acceptés comme reconnaissance de dette, mais sous forme de dollars qu'il faut acheter (alors que la Banque Fédérale en émet peu) pour les prêter. Différence fondamentale avec la période Carter: plus les Etats-Unis s'endettent, plus ils puisent dans le stock de xénodollars (lui-même rétréci par le non-reflux de la dette du Tiers Monde) au lieu d'en émettre de nouveaux, donc plus leur monnaie est recherchée, plus elle s'apprécie. Une contrepartie de cette différence, c'est que ces emprunts sont à taux fortement positifs: il faudra payer un jour. Une autre contrepartie, c'est que l'industrie et l'agriculture américaine sont de moins en moins compétitives.

Une course implacable à l'emprunt se dessine alors: les U.S.A. doivent emprunter à la fois pour payer le service de leur dette et leur déficit commercial. Dans une fuite en avant, ils suppriment à l'été 1984 la retenue à la source, l'impôt sur les intérêts versés aux non-résidents: ce qui revient à accroître encore le taux d'intérêt versé. Situation hautement instable: dès qu'il sera manifeste qu'ils doivent

rembourser chaque jour davantage qu'ils ne peuvent pomper sur le marché mondial des capitaux, leur monnaie pourra chuter, tous les xénodollars placés aux U.S.A. prenant la fuite.

Reste que, comme le Brésil de Geisel, les Etats-Unis utilisent les dollars qu'ils empruntent. Ils ne sont pas encore détrônés de leur place de centre de l'économie-monde que, nouvelle folie ou coup d'audace, ils empruntent à leurs propres prétendants technologies et capitaux pour recréer leur avantage. Et comme pour le Brésil, la grande, la seule question est de savoir ce qu'ils font de leurs emprunts.

Comme au Brésil (ou plutôt comme au Chili et en Argentine), une grande partie du transfert de capitaux vers les Etats-Unis est manifestement gaspillée, en dépense d'armement, en importations « somptuaires » que favorise le dollar surévalué. Le caractère polarisant du régime d'accumulation n'est vraisemblablement pas stable socialement à moyen terme ; il n'est même pas sûr qu'il le soit macroéconomiquement. Mais l'industrie se transforme, le dollar fort pousse à une spécialisation vers les industries de matière grise et permet de rééquiper à bas prix les industries plus traditionnelles. L'industrie la plus fordienne, l'automobile, se transforme ainsi, empruntant les différentes voies évoquées dans la première partie de ce chapitre : Chrysler négociant des baisses de salaire et se spécialisant dans le haut de gamme, Ford jouant de la délocalisation (l'Escort est produite au Brésil pour être vendue en Europe du Nord), Général Motors, en association avec des firmes japonaises, cherchant à conquérir la maîtrise des nouveaux processus automatisés (CORIAT [1985]).

Mais dans l'ensemble, si l'informatique maintient son avance, la « productive » américaine et toutes les autres branches semblent enfoncées par la concurrence japonaise, italienne, allemande. Les nouvelles relations sociales du travail semblent plutôt régressives. L'âge moyen des équipements a considérablement rajeuni (mais l'essentiel de ce résultat a été obtenu sous Carter), il est maintenant inférieur à celui du Japon. Mais l'intensité capitaliste continue de croître. Passé l'effet de courte période due au très brutal « ajustement » des effectifs pendant la récession, la productivité globale et même manufacturière ne semble pas être sortie de sa langueur maintenant plus que décennale. Ce « Brésil » Nord Américain risque de connaître des durs lendemains de son miracle.

La troisième configuration

Reste à prendre la mesure de la nouvelle configuration mondiale provoquée par cet incertain miracle. Elle est très contradictoire : les Etats-Unis pompent la plus-value mondiale en même temps qu'ils offrent des débouchés pour cette plus-value. Autrement dit, ils permettent dans le reste du monde une relance par l'exportation, en même temps qu'ils lui interdisent une relance par l'investissement. Ou encore : ils prélèvent en nature le surplus mondial. A crédit, certes, ce qui nous promet une quatrième configuration quand le dollar baissera, et quand les U.S.A. devront exporter pour rembourser. Mais à chaque jour suffit sa peine.

Naturellement, la configuration actuelle est puissamment diffractée selon les régimes d'accumulation locaux. Schématiquement : le Japon exporte et investit : il est revenu à l'expansion. L'Europe exporte, n'investit pas beaucoup et stagne. Le Tiers Monde éclate plus que jamais. Certains exportent, mais n'accumulent plus, ou plus autant. D'autres exportent et désaccumulent. D'autres ont la tête sous l'eau. Nous y reviendrons.

Restons d'abord dans les pays « centraux ». Incontestablement, les gains de productivité et de profitabilité du Japon se maintiennent. Comme les U.S.A. des années 1950, devenu principal créancier du reste du monde, il peut à la fois prêter à ses clients (dont les Etats-Unis !) pour leur permettre d'acheter ce qu'il produit mieux qu'eux, et connaître une expansion suffisante pour s'auto-financer, malgré le fort déficit public. Si les problèmes de régulation politico-sociale interne ne viennent pas briser le consensus, et si les débouchés externes croissent suffisamment pour que la concurrence de la Corée ne compromette pas ses exportations, une sortie de la crise générale du fordisme semble se dessiner de ce côté. Mais le Japon ne jouera pas le rôle d'entraînement pour le reste du monde qu'avaient joué les U.S.A. dans les années 1950.

L'Europe au contraire est à présent totalement paralysée par des formes institutionnelles caduques. Sans entrer dans le détail de l'évolution du rapport salarial pays par pays (F.E.R.E. [1984]), soulignons l'absurde contrainte que font peser sur elle ses propres institutions communautaires, et que souligne caricaturalement la formule de Jacques Delors au Forum de *L'Expansion* de janvier 1984 : « Nous devons croître pendant plusieurs années 1% moins vite que

les autres ». Aucun mécanisme correcteur, sinon la stagnation compétitive, n'existe en effet pour compenser le déficit commercial d'un pays croissant plus vite que ses partenaires. Dans ce cas, faute d'un accord politique pour une relance concertée, l'expansion ne peut se faire qu'en direction des pays tiers. Or, si les U.S.A. attirent (moyennant des menaces protectionnistes de plus en plus précises) les exportations européennes, les autres grands marchés de l'Europe (Pays de l'Est, Moyen Orient, Afrique, Amérique Latine) se ferment, eux aussi sous le coup de l'austérité (C.E.P.I.I. [1984]). Mais encore moins que le Japon, l'Europe ne peut retenir la contrepartie de ses excédents commerciaux, aspirée par les emprunts américains. L'accumulation y reste donc très faible.

Un grand pôle importateur et monopolisant le crédit, un grand pôle exportateur, un troisième stagnant : c'est dans les interstices de cette configuration nouvelle, qui fait progresser les échanges mondiaux de 2% en 1983 et de 8% en 1984, que doit s'ajuster le fordisme périphérique. Mais cette configuration décrite en termes de variations de flux ne résume pas la situation. Car d'une configuration à l'autre les stocks se cumulent : état des forces productives, niveau de l'endettement... La formidable poussée de celui-ci au cours du choc monétariste (seconde configuration) reste au passif des pays du Tiers Monde. Et la troisième configuration leur réserve peu de crédits nouveaux : ils ont pris la route des U.S.A.

Alors, vaille que vaille, les pays du Tiers Monde paient. Plus ils sont pauvres et endettés, plus ils paient. La logique des Shyloks mondiaux est implacable : une livre de chair pour un dollar. De 1980 à 1983, le revenu par habitant baisse de 6,8% dans l'ensemble du Tiers Monde, d'un tiers en Asie Occidentale, de 10% en Afrique et en Amérique Latine, mais il monte de 10% en Asie de l'Est. Le remboursement de la dette opère un formidable transfert de ressources du Sud vers le Nord qui touche d'autant plus fortement les peuples que la transition démographique y reste inachevée. A cela s'ajoutent les catastrophes naturelles, cette « providence sanguinaire » qui trouve son terrain dans des conditions sociales délabrées.

VI. EN GUISE DE CONCLUSION : DEUX ISSUES PLAUSIBLES À LA CRISE

Quelques mois avant sa mort, le futurologue Herman Kahn

identifiait la reprise américaine de 1983 au démarrage d'un nouveau cycle de Kondratieff, ascendant jusqu'à l'an 2000. Nous n'en sommes pas là. Nous savons seulement que la pente liant les deux derniers « points bas » (1975-1982) est quasi horizontale, et la pente liant 1979 au nouveau « point haut » de 1984 reste moins ascendante que de 1973 à 1979.

L'hypothèse d'un nouveau Kondratieff se fonde sur l'émergence de nouvelles branches autour de la révolution informatique-électronique. On évoque aussi la formation d'un nouveau « centre de l'économie-monde » autour du Pacifique. Passons sur l'étrange topologie de ce centre. Si nouveau Kondratieff il doit y avoir, il ne saurait reléguer à sa périphérie la Nouvelle Angleterre, ni quelques régions très actives de la vieille Europe. De fait, il semble bien qu'une « configuration vertueuse » ait lié récemment le Japon et les N.I.Cs. asiatiques à la fusée de la reprise U.S. Mais il faut souligner d'emblée la fragilité de cette reprise : fondée sur d'immenses déficits publics (aux U.S.A. et au Japon) et extérieurs (aux U.S.A.), elle ne s'entretient qu'en pompant les capitaux du reste du monde, grâce à des taux d'intérêt réels sans précédent offerts aux U.S.A. Pompage qui bride la reprise en Europe, maintient l'Amérique Latine dans la récession, précipite des pans entiers du Tiers Monde dans la famine et la mort. Aucun cercle vertueux global n'a encore émergé.

Plus profondément, il faut réfléchir sur ce qu'apporte vraiment la « révolution électronique ». Car, entre la technologie et le modèle de développement, il y a une série de maillons, les rapports sociaux. De la technologie à la mise en œuvre technique : *les rapports de production immédiats* (qui décide, comment s'organise le collectif de travail?), de la production à l'économie : les rapports socio-économique d'ensemble (y aura-t-il assez de consommateurs, d'investisseurs? pour produire quoi? pour assurer quelle forme de plein emploi?). Autrement dit, reste à inventer un nouveau régime d'accumulation, et un nouveau mode de régulation, en particulier du rapport salarial (ou d'autres rapports de production, pourquoi pas?). Encore faut-il que ce modèle de développement soit compatible avec une nouvelle *configuration internationale*. Examinons ces trois séries de problèmes brièvement.

Qu'apporte l'informatique? Pas tellement des gains de productivité par seconde de temps-machine utilisée. Mais essentiellement deux choses : la possibilité d'utiliser à *plein temps* les machines d'un atelier, et de rendre cet atelier *flexible* (CORIAT [1984]). Un atelier for-

diste, fondé sur la double spécialisation des machines et des hommes, utilise très mal leur temps : attentes entre deux opérations, stocks intermédiaires qui s'empilent, impossibilité d'équilibrer les postes de travail... La gestion automatique d'atelier permet un bond en avant de la fluidité du processus productif : chaque pièce arrive à sa place au moment où il le faut, et les actes élémentaires s'enchaînent au plus juste. Tel est le grand gisement de rentabilité qu'apporte ici l'informatique. Il est coûteux en investissements initiaux : réseaux de chariots filo-guidés, ordinateurs centraux et périphériques, etc... Mais ils sont utilisés à plein régime.

Mais ce n'est pas tout. L'électronique rend surtout *flexible* les systèmes de machines. Il y a longtemps que le principe automatique est entré dans l'usine, que les hommes ont fabriqué des machines s'engageant toutes seules leurs propres gestes, comme les chaînes-transfert de l'usinage automobile, ou les ateliers de presses. Mais ces énormes installations ne savaient faire qu'une série de gestes, pour sortir toujours le même produit. Le robot, lui, peut s'adapter, changer d'outils, passer d'une tâche à une autre, moyennant une rapide reprogrammation. L'atelier robotisé peut donc s'adapter à une demande fluctuante, sautant de petites séries en petites séries.

Première bifurcation : deux axes d'évolution s'ouvrent à la réorganisation post-fordienne du procès de travail. L'automatisation de la gestion du processus de production ouvre la tentation de pousser encore plus loin la scission entre la conception théorique du processus et les gestes d'exécution du travailleur collectif. Les ouvriers opérateurs deviendraient alors de simples bouche-trous de chair dans le processus automatisé. Ce qui implique d'énormes fixations de « travail mort », en hardware ou en software, car il faut incorporer dans le système de machines *tous* les cas de figure imaginable à l'avance. Telle est la voie dans laquelle s'engagent majoritairement les U.S.A. et quelques usines européennes¹². Au contraire, l'automatisation

12. Typique est le cas de la Fiat. Pour briser la formidable « microconflictualité » des années 1970, la direction introduisit des ateliers de plus en plus automatisés : le Digitron, le Rodogate, le L.A.M., et reporta une victoire sociale totale. Ce qui fait ce degré presque absolu d'élimination du travail vivant n'est plus justifié. Comme l'écrit SANTILLI [1985] : Les technologies ont été l'atout principal pour briser toute forme de conflit. Dans ce contexte on comprend bien pourquoi Fiat a supporté un coût financier très lourd pour des systèmes automatisés qui, n'ont pas eu, sauf le Robogate vendu même aux U.S.A., de succès commercial et n'ont pas été utilisés dans d'autres usines Fiat.

peut susciter une requalification partielle du collectif ouvrier, le savoir-faire pratique des opérateurs étant mobilisé en temps réel dans le processus même de l'automatisation, tout comme dans le réglage permanent des dispositifs. C'est la voie que semble suivre majoritairement le Japon et d'autres usines européennes (AOKI [1985]). Cette bifurcation est le lieu d'une immense bataille sociale, dont l'enjeu est la négociation d'un nouveau compromis social entre l'implication des travailleurs et le repartage des gains nouveaux de productivité¹³.

Car — et c'est une *seconde bifurcation* — il faut encore savoir à qui, à quoi serviront les gains de productivité. La première variante du modèle post-fordien mobilisera encore plus de capital fixe que le fordisme vieillissant. Les gains de productivité seront réservés au profit, et la demande finale ne s'élargira pas. La « flexibilité » même des processus informatisés autorise la rentabilisation d'investissements massifs, par une succession de petites séries de produits, destinées à la consommation segmentée et versatile d'une clientèle aisée. Mais ces gains de productivité sans élargissement de la consommation de masse entraîneront la croissance du chômage, et le risque d'une tri-partition de la société : une classe dominante bénéficiant des nouveaux « gadgets » de la révolution électronique, un noyau stable mais restreint de salariés permanents, une masse croissante de travailleurs de plus en plus précaires jouissant d'une protection sociale très affaiblie, et accédant transitoirement à des emplois tertiaires pendant les reprises conjoncturelles. Telle semble, encore une fois, être la voie actuellement suivie par les U.S.A. L'autre voie est le repartage négocié des gains de productivité, avec un accès de masse aux biens de consommation nouveaux, qui exigent du *temps de consommation* : appareils culturels optiques et acoustiques, ordinateurs domestiques etc... Ces biens peu coûteux (par rapport à l'au-

Mais ce sont des systèmes qui ont joué jusqu'au fond leur rôle principal : à savoir la gestion et le contrôle social dans les points chauds de la lutte ouvrière. D'ailleurs en ce qui concerne le L.A.M. la direction même de Fiat a déclaré : *Ayant été créé à un moment où la situation sociale sur les chaînes était devenu insoutenable, le L.A.M. est une réalité valable mais non généralisable. Le système coûte cher, requiert beaucoup d'espace et s'enraye plus souvent que d'autres moins sophistiqués.* Il est certain que dans le climat socio-syndical d'aujourd'hui, face à la disparition de toute forme de conflit, un système comme le L.A.M. ne serait plus construit.

13. Voir sur ce débat l'ensemble du numéro 8 (Juin 1985) de la revue *Travail*.

tomobile) appellent un partage des gains de productivité dans le sens d'une réduction massive de la durée du travail.

Naturellement, un modèle de développement fondé sur l'extension de masse de l'activité extra-salariale (loisir, création, enrichissement intellectuel) risque d'être peu compétitif (en termes de coût salarial horaire) par rapport à un modèle fondé sur l'intensification du travail sans repartage des gains de productivité. *Deux voies s'ouvrent donc à nouveau.* Ou bien la lutte sans fin pour l'hégémonie ou du moins l'équilibre commercial, à coup de « stagnation compétitive » : et le monde entrera dans une nouvelle période longue scandée par des cycles courts (« stop and go »), au rythme des choix d'« expansion » ou d'« assainissement » de la puissance hégémonique. Guerre commerciale permanente, qui peut tourner à la désagrégation conflictuelle de l'économie mondiale. Ou bien des formes institutionnelles internationales seront mises en place, autorisant au mieux l'adoption conjointe d'une variante du second modèle par le parties prenantes (normes de temps de travail et de salaires internationales, etc...), au moins le découplage de celles des nations (ou communautés de nations) qui adopteraient un tel modèle de développement, par rapport à celles qui adopteraient un modèle plus productiviste et concurrentiel (protectionnisme fondé sur des critères sociaux, contrôle direct des balances commerciales par des quotas sur les flux, etc...).

De façon très concrète, la façon dont sera réglé le problème de la dette du Tiers Monde donnera des indications décisives. Pratiquement, la crise de 1982 a été réglée par un moratoire de trois ans en moyenne, le F.M.I. imposant en outre un « ajustement » du régime d'accumulation des N.I.Cs. vers davantage d'exportations, c'est-à-dire en réalité une « austérité » qui repousse les nouvelles couches moyennes vers la pauvreté, les ouvriers vers la misère, les déshérités vers la mort. Nous avons ici une illustration, au niveau des rapports internationaux, de la première variante, qui apparaît ainsi fort proche de ce que prophétisait Jack London dans *Le Talon de fer*. La dette perpétuelle serait un moyen de maintenir le Tiers Monde industrialisé dans le rôle d'un atelier misérable commis à la production des biens fordistes ou intermédiaires devenus banaux, tandis qu'une minorité dans les pays développés accéderait à la « civilisation post-industrielle ».

L'autre alternative implique une annulation de fait de la dette du Tiers Monde, qu'elle soit passée par profits et pertes (comme les

dettes russes et allemandes dans l'entre-deux-guerres), ou que les fonds prêtés soient consolidés, durablement gelés comme ceux d'un actionnaire. L'émission et la distribution gratuite de monnaie internationale permettrait alors la relance des pays du fordisme périphérique dans une voie plus autonome, sur un régime d'accumulation plus autocentré.

Sans même parler d'une issue non-capitaliste (ou apocalyptique) à la crise, deux voies s'ouvrent, à chaque question posée, pour une issue capitaliste à la crise : une voie répressive d'un nouveau type, une voie sociale-démocrate d'un type nouveau. Faut-il rappeler que, dans les années 1930, nazisme et New Deal offraient eux aussi deux issues à la crise ? Et qu'il a fallu des grèves, des révoltes, une guerre, et d'immenses bouleversements sur la planète, pour que s'impose une variante de la seconde voie ?

VII. TABLEAUX

Tableau I
Echanges extérieurs et production

(En %)

	1899	1913	1929	1937	1950	1959
Part exportée de la production de produits manufacturés :						
France	33	26	25	12	23	18
Allemagne (territoire du Reich jusqu'en 1937)	31	31	27	15	—	—
République fédérale allemande	—	—	—	—	13	23
Royaume-Uni	42	45	37	21	23	19
Etats-Unis	5	5	6	5	5	4
Japon	25	40	29	40	29	23

Source : Mistral [1977]

Tableau II
Accroissement du salaire réel et de la productivité
(en taux de croissance moyen annuel)

	(1950 -1955)	(1955 -1960)	(1960 -1970)	(1970 -1974)
Grande-Bretagne .. (s/p) II	3,0 2,0	2,3 2,3	3,1 2,6	1,2 2,4
Etats-Unis (s/p) II		(1956 -1961) 2,9 2,3	(1961 -1966) 2,4 3,6	(1966 -1970) 2,5 0,9
R.F.A. (s/p) II	(1950 -1955) 5,5 7,2	(1955 -1960) 4,8 5,2	(1960 -1965) 5,5 5,0	(1965 -1970) 4,9 5,3
France (s/p) II		(1957 -1959)* 2,4 4,1	(1959 -1964) 5,6 6,1	(1964 -1968) 4,5 4,8
Japon (s/p) II	(1954 -1957) 5,8 8,6	(1957 -1964) 7,7 9,4	(1964 -1970) 8,6 9,6	(1970 -1973) 11,6 6,5
			(1968 -1973) 4,9	(1973 -1975) 4,2 1,8
			(1964 -1970) 8,6	(1970 -1973) 11,6
			(1964 -1970) 9,6	(1970 -1973) 6,5

* Ancienne base de Comptabilité Nationale

Source: Lapiere-Donzel [1980]

Tableau III
Taux de croissance annuels de la composition technique K/N et de la productivité Q/N (industrie)

	K/N						Q/N					
	1950-1955	1955-1960	1960-1965	1965-1970	1970-1975	1975-1980	1950-1955	1955-1960	1960-1965	1965-1970	1970-1975	1975-1980
Japon		5,7	11,0	10,9	11,2 9,9 (c)			12,5 (b)	7,8	13,1	3,5 5,4 (c)	
R.F.A.	1,8	6,1	8,0	5,9	7,6 7,5 (c)		8,5	5,4	5,4	5,4	3,2 3,3 (c)	
France A base N base	3,2	3,5	5,7 4,1	4,9	5,0 4,8 (c)		5,1	5,6	5,1 6,1	7,0	3,1 4,9 (c)	
Royaume-Uni	2,3	3,8	3,7	4,3	4,6 (d) 5,0 (c)		2,2	2,4	2,9	3,2	3,4 (d) 5,5 (c)	
Etats-Unis		5,0 (b)	2,0	3,6	4,3 1,8 (c)			2,1 (b)	4,5	1,0	-0,6 2,6 (c)	
(a) 1951-1955		(b) 1956-1960	(c) 1970-1973	(d) 1970-1974								

Source: Lapiere-Donzel [1980]

Tableau IV

Niveaux de productivité par tête dans les branches manufacturières en 1980

(base 100, Etats-Unis)

	France	R.F.A.	Royaume-Uni	Japon
• Branches métalliques	62	64	28	122
dont : Sidérurgie-métallurgie	70	91	38	137
Construction mécanique	71	65	27	117
Matériel électrique et électronique ...	50	40	26	135
Matériel de transport *	55	55	21	94
• Branches non métalliques	73	70	47	59
dont : Matériaux de construction	71	76	38	47
Textiles	64	69	46	48
Bois-Papier et divers	63	67	42	66
Chimie	78	79	46	101
Agro-alimentaire	76	48	54	43
• Industrie manufacturière	69	67	38	90

* Les évolutions relatives sont rapides dans cette branche. Ainsi, en 1981, le Japon a-t-il dépassé les Etats-Unis (niveau relatif : 101).

Source : C.E.P.I.I. [1983 B]

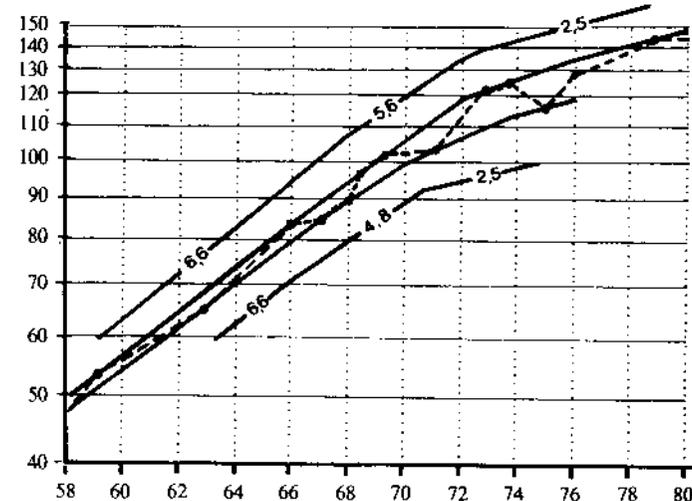
VIII. GRAPHIQUES

INDEX des GRAPHIQUES

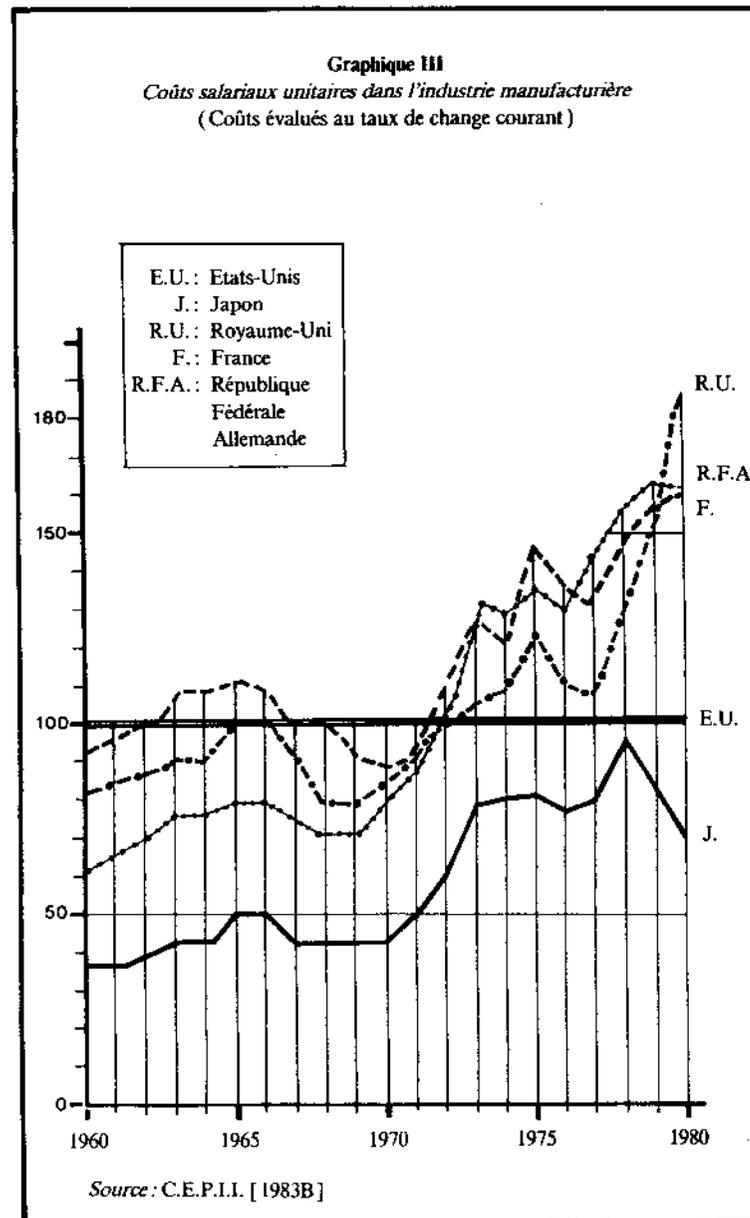
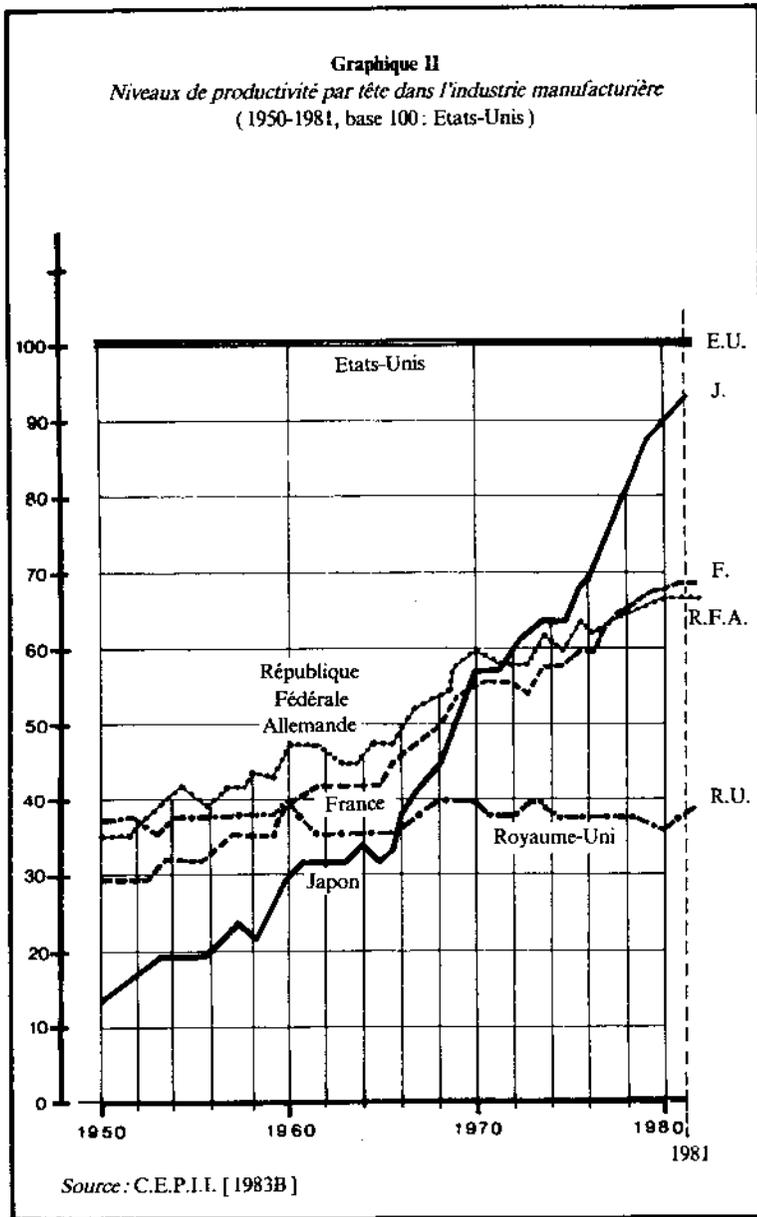
E.U. : Etats-Unis
 J. : Japon
 R.U. : Royaume-Uni
 F. : France
 R.F.A. : République Fédérale Allemande
 I. : Italie

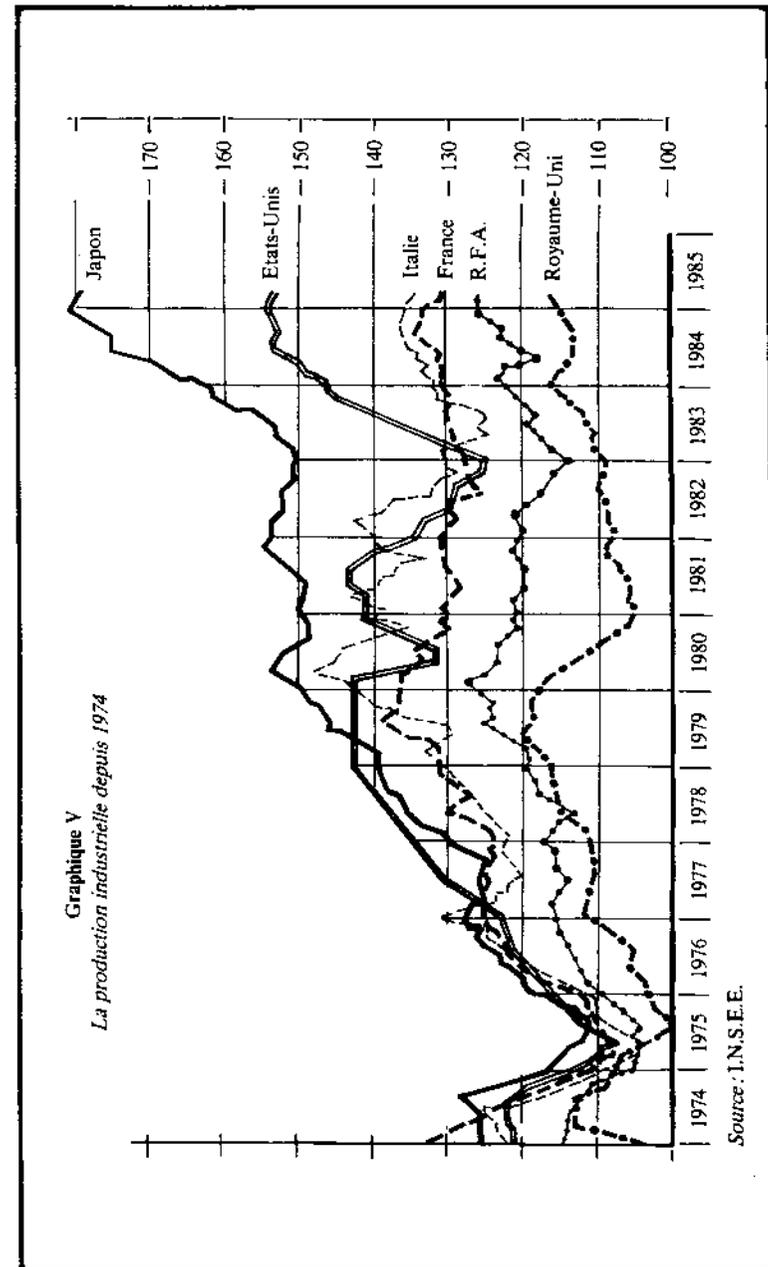
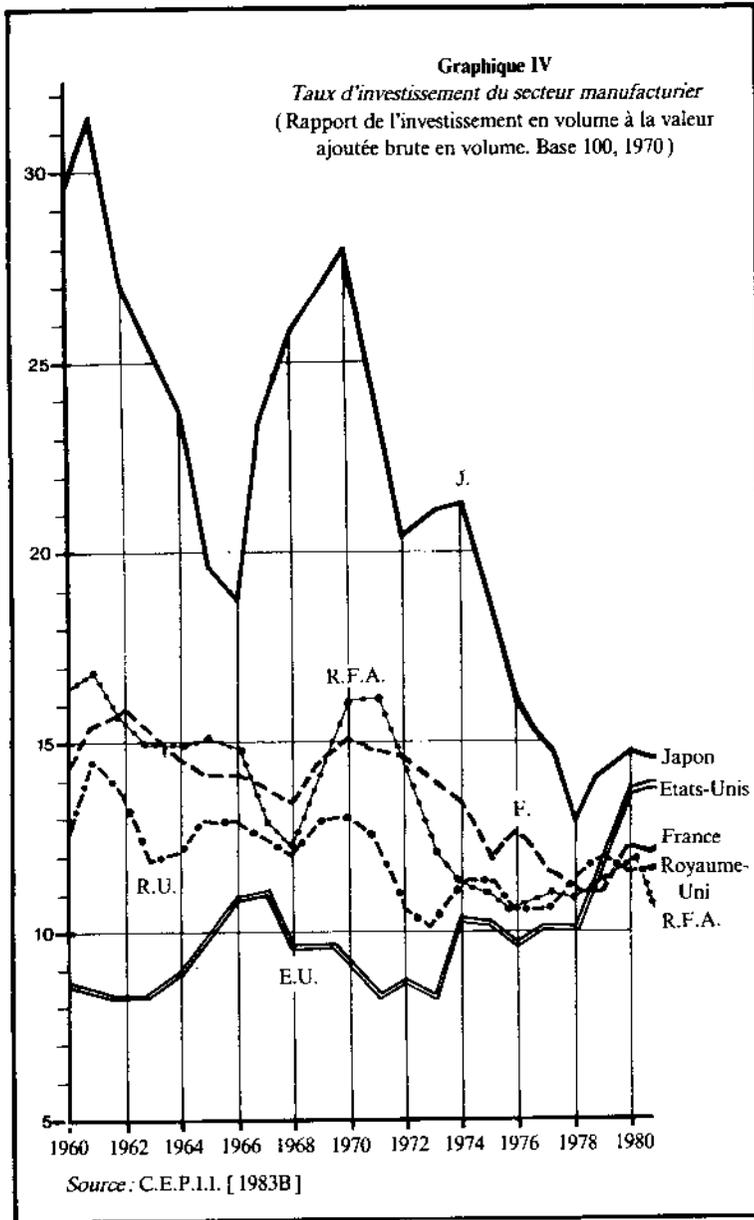
Graphique 1

Production manufacturière mondiale
 (Pays d'économie de marché. Base : 100, 1970)



Source : C.E.P.I.I. [1983A]





IX. BIBLIOGRAPHIE

- AGLIETTA M. [1976], *Régulation et crises du capitalisme*, Calmann-Lévy, Paris. Traduction anglaise 1979, N.L.B.
- AOKI M. [1985], « Learning-by-doing vs. the bounded-rational control: an approach to U.S.-Japan comparison of industrial organization », C.E.P.R. Publications N° 53, Stanford Univ.
- ARRIGHI G. [1982], « Une crise d'hégémonie » in var. auct., *La crise, quelle crise?*, F. Maspéro, Paris.
- BERTRAND H. [1978], « La croissance française analysée en sections productives », *Statistiques et Etudes Financières*, Série Orange, N° 35, Paris.
- BERGER O. [1984], « Le système bancaire international: au bord de la faillite et au coeur de la crise », *Critiques de l'Economie Politique* N° 26/27, janvier.
- BOYER R. [1979], « Déterminants et évolution probable de la productivité et de l'emploi: un essai de synthèse de travaux récents », C.E.P.R.E.M.A.P. N° 7922.
- BOYER R. [1982], « Origine, originalité et enjeux de la crise actuelle en France: une comparaison avec les années trente », in *La crise économique et sa gestion*, Boréal Express, Montréal.
- BOYER R., et MISTRAL J. [1978], *Accumulation, inflation et crise*, P.U.F., Paris, 2ème édition 1983.
- BOYER R., PETIT P. [1984], « Politique industrielle et impact sur l'emploi: les pays européens face à la contrainte extérieure », *Revue d'Economie Industrielle* N° 27, janvier-février.
- BOWLES S., GORDON D., WEISSKOPF T. [1983], *The social structure of accumulation and the profitability of the post-war U.S. economy*, Miméo.
- DE BRUNHOFF S. [1976], *Etat et Capital*, F. Maspéro, Paris.
- C.E.P.I.I. [1983a], *Economie mondiale: la montée des tensions*, Economica, Paris.
- C.E.P.I.I. [1983b], « Dualité, change et contraintes extérieures dans cinq économies dominantes », *Economie Prospective internationale* N° 13-14.
- CHAVANCE B. [1984], « Les formes actuelles de crise dans les économies de type soviétique », *Critiques de l'Economie Politique* N° 26/27, janvier.
- CORRIAT B. [1979], *L'atelier et le chronomètre*, Paris, Bourgois.
- CORRIAT B. [1984], « Crise et électronisation de la production: robotisation d'atelier et modèle fordien d'accumulation de capital », *Critiques de l'Economie Politique* N° 26/27, janvier.
- LEBORGNE D., LIPIETZ A. [1983], « Est, Ouest: deux modes de régulation du capitalisme », *Reflets et perspectives de la vie économique* N° 4, Bruxelles.
- LE DEM J., PISANI-FERRY J. [1984], « Crise et politique économique dans les grandes économies industrielles: permanence et changement », *Critiques de l'Economie Politique* N° 26/27, Janvier.
- LIPIETZ A. [1979], *Crise et inflation: pourquoi?* F. Maspéro, Paris.
- LIPIETZ A. [1983], *Le monde enchanté. De la valeur à l'envol inflationniste*, F. Maspéro, La Découverte, Paris. Traduction anglaise: Verso 1985.
- LIPIETZ A. [1984], *L'audace ou l'enlèvement*, La Découverte, Paris.
- LIPIETZ A. [1985], *Mirages et miracles. Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers Monde*, La Découverte, Paris. Traduction en cours en anglais: Verso.
- LIPIETZ A. [1986], « Behind the crisis: the exhaustion of a regime of accumulation », to be published in R.R.P.E.
- MADEUF B., MICHALET C.A., OMINAMI C. [1984], « D'une crise internationale à une crise mondiale », *Critiques de l'Economie Politique* N° 26/27, janvier.
- MISTRAL J. [1977], « Compétitivité et formation du capital en longue période », *Economie et Statistique*, 1977.
- PEREZ C. [1983], « Structural changes and assimilation of new technologies in the economic and social systems » *Futures*, October.
- SANTILLI G. [1985], « L'automatisation comme forme de contrôle social », *Travail* N° 8, juin.
- SAYER A. [1985], « New Developments in manufacturing and their spatial implications: from flexible manufacturing to Just-In-Time », Lesvos (Greece) Conference on *Spatial structures and social process*, August.
- WEISSKOPF T., BOWLES S., GORDON D. [1985], « Two views of capitalist stagnation: underconsumption and challenge to capitalist control », to be published in *Science and Society*.
- WEEKS J. [1979], « The process of accumulation and the profit-squeeze hypothesis », *Science and Society*, Vol. 43, N° 3.