

## Danièle Leborgne : essai sur une oeuvre

## Danièle Leborgne: essay on a life's work

François Chesnais, Agnès Deleglise, Monique Florenzano,  
Christian Gouriéroux, Stefano Palombarini, Irina Peaucelle\*,  
Maryvonne Yvon

*CNRS CEPREMAP, 140-142, rue du Chevaleret, 75013 Paris, France*

---

### Résumé

L'œuvre de Danièle Leborgne est en partie un mythe qui devrait se transmettre oralement et que nous cherchons à transcrire, faisant appel à nos mémoires et nous appuyant sur les textes qu'elle a rédigés, souvent en collaboration avec ses collègues et amis. Nous revisitons les quatre principaux domaines qui ont fait les étapes de sa vie de chercheur en économie :

- accumulation du capital dans le secteur de la construction,
- organisation industrielle en Union Soviétique,
- relations sociales de production dans l'industrie,
- districts industriels en Italie.

© 2002 Éditions scientifiques et médicales Elsevier SAS. Tous droits réservés.

### Abstract

The work of Danièle Leborgne is like a myth that must be transmitted orally but that we are trying to make for concrete by calling up our memories and using the texts she wrote, often in collaboration with her colleagues and friends. We are reinterpreting the four main domains that were steps in her life as researcher in economy :

- the capital accumulation in the sector of construction ;
- industrial organisation in the Soviet Union ;
- social relations of production in industry ;
- industrial districts in Italy.

© 2002 Éditions scientifiques et médicales Elsevier SAS. All rights reserved.

---

\* Auteur correspondant.

Adresse e-mail : [irina.peaucelle@cepremap.cnrs.fr](mailto:irina.peaucelle@cepremap.cnrs.fr) (I. Peaucelle).

**Mots clés:** Danièle Leborgne; Histoire économique; Économie industrielle; Économie spatiale

**Keywords:** Danièle Leborgne; Economic history; Industrial economy; Spatial economy

---

### **Avant-propos de la rédaction**

Danièle Leborgne nous a quitté il y a un an, le 25 octobre 2001. La rédaction lui rend un hommage particulier dans ce numéro. Ses collègues et amis ont mis en valeur son travail de trente ans, sous l'impulsion d'Irina Peaucelle du CEPREMAP. Nous avons déjà programmé la parution de deux autres articles que nous regroupons dans ce numéro : dans la rubrique « Classiques revisités », « Après-fordisme et son espace » de Danièle Leborgne et Alain Lipietz parus en 1988 dans *Les Temps Modernes*, et dans la rubrique « Hors champ » celui de Yann Leborgne, fils de Danièle, qui est doctorant en anthropologie. Ainsi *GES* exprime son estime, son amitié et son attachement à Danièle, et fait vivre son travail de chercheur.

*Certes, les femmes, plus que les hommes, sont douées pour la recherche. Et certaines professions où l'aspect extérieur joue un rôle sélectif, comportent une proportion relativement élevée de Vénus. Cependant, si l'on approfondit le problème, on constate assez vite qu'une jolie mathématicienne n'est, à tout prendre pas plus rare qu'une actrice intelligente. Il est vrai qu'il y a plus de mathématiciennes que d'actrices.*

*Vous causez bien, dit Orvert.*

*Je lis les Temps Modernes, dit la femme.*

« Le danger des classiques » puis « L'amour est aveugle » de Boris Vian,  
auteur préféré de D.L.

Danièle Leborgne (1943–2001) est un de ces chercheurs qui par leur tempérament polémiste, par leur vie engagée dans le débat économique et social, leur œuvre créée toujours en coopération avec d'autres chercheurs, gardent les traditions d'économie politique révolutionnaire. Elle a commencé, comme la plupart des économistes de sa génération, par des études en économie mathématique et économétrie. Munie du diplôme qui porte ces options elle devient, en 1970, chercheuse au centre d'études prospectives et de recherches en économie mathématique appliquée à la planification (CEPREMAP) qu'elle ne quittera jamais. Pourtant sa fascination pour les méthodes mathématiques dans les sciences sociales ne dure pas longtemps. Elle s'engage avec énergie dans la contestation du formalisme, de l'historicité et du rôle prépondérant d'homo *œconomicus* dans les travaux en économie mathématique et spécialement en théorie des jeux. Elle a une exigence de vérité, de justice, de beauté et d'harmonie, disent ses amis. Sa pensée est rebelle avant tout et ne suit aucun mouvement théorique, même celui de la théorie de la régulation à l'étroit voisinage duquel elle se développe. Dès qu'on parle politique entre amis on s'engueule, c'est la discussion « Leborgnesque » classique. L'insatisfaction des explications théoriques et empiriques du mode de développement au XX<sup>e</sup> siècle, que Danièle Leborgne juge partielles, devient une source de réflexion pour elle et pour son

entourage académique, qui s'élargit considérablement au cours du temps. Elle communique beaucoup, mais a du mal à rédiger ses textes, car elle veut tout dire, sans réduire les choses.

Les travaux écrits de Danièle Leborgne ne sont pas spécialement critiques ou polémiques ; ils sont même plutôt constructifs, puisque réalisés souvent pour le compte du Commissariat Général du Plan, de la DATAR ou des différents ministères. Dans la décennie soixante-dix, elle étudie la spécificité de l'accumulation du capital dans le secteur de la construction, les transformations de l'artisanat du bâtiment et le phénomène de l'inflation dans le secteur immobilier en France. Ses travaux se déroulent parallèlement à ceux des groupes de réflexions autour des travaux de Michel Aglietta : « Régulation et crise du capitalisme » et des travaux du CEPREMAP : Robert Boyer, Jean-Pascal Benassy, Jacques Mistral sur l'inflation et la régulation. Juste après dans le temps viennent les développements de ses axes de recherche, recomposés pour caractériser le type de croissance et le mode de régulation en économie soviétique. Dans ce domaine l'influence des idées de Charles Bettelheim, l'auteur du « *Traité d'économie politique : L'économie soviétique* », 1950 et de « *Calcul économique et formes de propriété* », 1970, se fait sentir. D'ailleurs elle s'apprêtait à réaliser une thèse sous sa direction au début des années quatre-vingts. Sur ces sujets elle travaille en collaboration avec Jean Lafont. Puis, certainement pour des raisons contractuelles et pour accorder les thématiques avec son principal co-auteur Alain Lipietz, Danièle revient à l'économie industrielle dans le monde capitaliste. Le secteur du bâtiment cède la place au secteur industriel : la machine-outil et le Japon puis l'Italie deviennent les espaces économiques et sociaux de prédilection dans les analyses des mutations post-fordistes et de la mise en place de nouveaux rapports sociaux. Sur ce terrain, son influence intellectuelle est, comme on dit maintenant, globale, couvrant trois continents : Europe jusqu'à la Russie, Amérique du Nord (Canada et EU) et Amérique du Sud : Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Mexique.

Le présent essai porte sur le développement de la pensée de Danièle Leborgne qui reste fidèle à son engagement intellectuel pendant les trente ans de sa vie professionnelle, et qu'elle défend farouchement jusqu'à son dernier souffle. Il comporte quatre parties.

## 1. Premiers travaux : artisanat du bâtiment et inflation immobilière<sup>1</sup>

Danièle mène en collaboration avec Jean Lafont ses premiers travaux de recherche durant les années 1970. Ils portent essentiellement sur la place de l'artisanat dans le secteur BTP et sur la formation des prix durant l'un de ces cycles. Il est remarqué que « la stabilité de l'artisanat n'est qu'apparente » et « est la résultante d'un mouvement incessant et relativement élevé de créations et de disparitions d'entreprises ». En fait il est plus important de comprendre ce qui crée cette rotation d'entreprises que de regarder la concentration du secteur, qui elle est beaucoup plus stable. Par ailleurs « le terme d'artisanat recouvre des réalités fort différentes du point de vue économique » et cette

<sup>1</sup> Section rédigée par Christian Gourieroux.

hétérogénéité (par type de pénalisation, nombre de salariés, âge des salariés, revenus...) est très rapidement mise en évidence. Certains aspects comme la sous-traitance n'ont cependant pas été analysés à cause du manque de données statistiques sur ce sujet à cette époque.

Les travaux sur la formation des prix visant à montrer que l'inflation des prix de l'immobilier coïncide avec une hausse rapide des prix des matières premières sont eux beaucoup plus discutables. En effet les auteurs remarquent dès cette époque que les stocks de matières premières détenus par les entreprises correspondent presque totalement aux besoins pour des constructions en cours et qu'il y a une très grande flexibilité de l'emploi. En fait ils semblent négliger les aspects liés à la demande d'immobilier, qui peut varier brusquement et à l'offre de crédit. Ces études ont cependant permis de documenter un secteur industriel important pour la compréhension économique et de poser des thèmes de réflexion, qui sont toujours d'actualité.

En effet, le secteur du bâtiment présente des spécificités par rapport à d'autres secteurs industriels, qui en ont toujours rendu l'étude attractive.

Il s'agit d'abord d'un secteur où les problèmes d'hétérogénéité sont très nombreux. Celle-ci peut concerner les produits vendus : logements individuels, immobilier de bureau, grands chantiers de travaux publics, le type d'intervention : construction neuve en distinguant le gros et le second œuvre, restauration, amélioration de l'habitat. Elle concerne aussi la demande et les prix très variables pour un même produit selon sa qualité, sa localisation et la date<sup>2</sup>. Finalement ce secteur comporte à la fois des firmes de grande taille souvent cotées en bourse et un très grand nombre de petites entreprises artisanales travaillant éventuellement en sous traitance.

Une autre particularité du secteur concerne le mode de vente, qu'il s'agisse de construction neuve ou de second œuvre. L'acheteur doit souvent effectuer diverses avances au fur et à mesure de la progression des travaux. Ceci permet à l'entreprise de se procurer progressivement les matières premières nécessaires ou de louer le matériel de travaux publics (grues, engins de chantier...). Cette pratique évite la constitution de stocks et surtout est compatible avec une modification des tarifs de vente en cas de modification brusque du prix de certaines matières premières, les révisions possibles de prix étant souvent prévues dans les contrats.

Finalement, immobilier et travaux publics sont soumis à des cycles importants souvent liés aux cycles observés sur le marché des crédits hypothécaires ; une plus grande sévérité dans l'attribution des crédits immobiliers ou une augmentation des taux afin d'éviter les risques de non-remboursement de prêts peuvent induire une baisse importante de la demande. Il y a alors augmentation des stocks immobiliers invendus, très coûteux à entretenir, diminution de la charge de travail pour les entreprises. L'ajustement à ce retournement de conjoncture s'effectue habituellement d'abord par des licenciements massifs et rapides de personnels (plusieurs centaines de milliers en quelques mois au cours de la récession de 1974), puis des faillites d'entreprises touchant une proportion importante de petites firmes, puis généralement quelques entreprises

<sup>2</sup> À ce sujet on pourra consulter les indices immobiliers régulièrement publiés par l'Insee et le Conseil supérieur du notariat depuis quelques années et leur décomposition par département, type d'appartement...

importantes et les établissements de crédits spécialisés qui les soutenaient. Ce n'est généralement qu'après une restructuration déjà importante du secteur, qu'est observée une réelle baisse des prix de vente, permettant alors de sortir du bas de cycle et d'assister à la création rapide de nouvelles entreprises. Il ne faudrait cependant pas croire que ces phénomènes cycliques importants touchent l'ensemble des produits et du secteur. En phase de récession, on observe en effet qu'une proportion significative de firmes restent à pleine capacité de production, de l'ordre de 15 à 20 % au plus profond de la crise de 1974, alors que beaucoup d'autres n'ont plus de demande. De même la demande peut être très forte pour certains types de bâtiments ou certaines localisations. De façon typique la demande peut s'effondrer pour de l'immobilier de bureau n'ayant pas prévu le maillage informatique et rester très forte pour celui beaucoup plus cher où celui-ci était incorporé. Les crises successives peuvent alors être vues comme permettant une modernisation par à coup des produits et l'ajustement correspondant de la structure industrielle.

## 2. « Capitalisme » soviétique<sup>3</sup>

En juin 2000 le département d'économie de l'Académie des sciences de la Russie et le comité d'état de statistique de la Fédération de Russie adoptent une résolution de réaliser conjointement le projet de reconstitution, augmentation et conversion dans les standards internationaux, des séries historiques du développement démographique et socioéconomique de la Russie entre 1800 et 2000. Les auteurs de ce vaste projet (la durée prévue de sa réalisation est de sept ans et implique des centaines d'organismes statistiques) affirment que le nombre de travaux concernant l'histoire de la Russie est très considérable et par exemple, dix fois supérieures à ceux concernant les États-Unis, mais qu'ils sont dispersés et surtout extrêmement partisans. Beaucoup de travaux embellissent ouvertement et grossièrement, mais davantage encore abaissent d'une façon non dissimulée la situation réelle à certaines étapes de son histoire. Dans ce vaste ensemble, se trouvent les études réalisées par Danièle Leborgne en collaboration avec J. Lafont, 1978, 1979 et A. Lipietz, 1983. Il nous appartient de porter le jugement maintenant que beaucoup d'éléments sont devenus transparents, que les défenseurs du passé soviétique de la Russie sont peu nombreux, mais les connaissances restent toujours imparfaites. Il faut distinguer les aspects idéologiques, l'originalité de l'approche scientifique et la qualité de la facture statistique. Considérant qu'entre les co-auteurs il n'y avait pas de désaccords majeurs, nous attribuons à Danièle les positions et opinions exprimées dans ces textes.

À l'évidence, le penchant idéologique de l'analyse du développement de l'URSS entre 1930 et 1980 s'est constitué chez Danièle par réaction au désenchantement du « socialisme réel ». Si par le socialisme on comprend une société fraternelle des gens libres, utilisant pour le bien commun les ressources naturelles et les outils de travail créés dans un climat de joie et d'harmonie sociale, on déduit que la société soviétique n'est pas socialiste. C'est sur cette base qu'est conçue l'analyse de Danièle Leborgne. Ne sachant

<sup>3</sup> Section rédigée par Irina Peaucelle

pas dans quelle catégorie classer cette société, elle opte pour la considérer comme capitaliste ; et puisqu'il s'agit du capitalisme il lui faut développer l'argumentation d'exploitation des travailleurs et désigner l'exploiteur, qui s'approprie dans son intérêt privé le surplus produit. Danièle est profondément affectée quand en 1999 elle se retrouve pour quelques jours de repos à la datcha de l'ex-premier secrétaire du Parti Communiste de Leningrad, S. Kirov, et constate, tout en appréciant la beauté des lieux, la modestie de la construction et le manque total du confort le plus élémentaire. La faillite économique de l'URSS est d'autant plus difficile à comprendre, qu'il n'y a pas de couches sociales qui auraient profité de la richesse immense de ce pays avant 1992.

Le climat idéologique particulier n'empêche pas D. Leborgne de mener à bien l'analyse des faits de l'industrialisation en URSS, qu'elle réalise avec J. Lafont. Les auteurs essaient d'adapter la méthodologie de Marx et de la naissante théorie de la Régulation pour analyser les structures macroéconomiques de l'URSS entre 1930 et 1980. Le régime d'accumulation est leur première interrogation et l'évolution de la composition organique des facteurs de production est l'objet d'analyse. Les difficultés apparaissent à ce stade. Marx étudiait le système capitaliste du XIX<sup>e</sup> siècle, quand il était évident que l'objectif de l'activité économique était l'extraction maximale des plus-values sous sa forme de profits. Quoi qu'on dise, l'objectif en URSS était tout autre, satisfaire les besoins croissants de l'ensemble de la population. La contradiction objective dans le comportement du capitaliste, que met en lumière Marx, devait conduire à l'extinction du capitalisme en tant que système. En effet, pour accroître sa part de la plus-value à court terme le capitaliste doit produire sa marchandise à un coût moindre que la moyenne de ses concurrents, puisque c'est cette moyenne qui détermine le prix du bien au marché. Pour baisser les coûts individuels le capitaliste (entre autres méthodes) augmente la productivité de travail, en améliorant à travers les investissements, les moyens techniques de production. La structure organique est la structure du capital en valeur, si elle reflète la structure technique et pas uniquement la structure des prix. À long terme la composition organique du capital a tendance à augmenter en faveur du capital fixe, ce qui était considéré comme croissance extensive du capital. Pourtant la plus-value est créée par le travail vivant et quand sa part relative diminue (nombre d'heures travaillées, la part du travail qualifié), le taux de la plus-value (et du taux de profit) baisse aussi. L'unité de capital investie dans l'économie réelle rapporte à long terme de moins en moins de profit. Le XX<sup>e</sup> siècle se caractérisait par la stabilité de la structure organique du capital dans les principaux pays capitalistes, indiquant le changement dans le régime d'accumulation. La théorie de la Régulation (Aglietta, 1976, Boyer, Mistral, 1978), les théories du capitalisme contemporain et entre autres « Le capitalisme monopoliste d'État », 1971, « Problèmes actuels de l'économie politique du capitalisme contemporain » (Tulpanov & Cheinis, 1973), étudient les causes et les conséquences de ce changement de régime d'accumulation des deux parties du capital. Ainsi au XX<sup>e</sup> siècle, l'économie est faite sur la valeur du capital fixe, sans négliger le progrès technique et on investit d'avantage en éducation pour rendre la force de travail plus performante et complexe.

Pourquoi étudier l'évolution de la structure organique des facteurs de production en URSS (Leborgne, 1979) ? Les objectifs des firmes ne sont pas les mêmes que dans un système capitaliste. La structure des prix n'est pas le reflet d'une concurrence inter ou

intra branches. Les prix sont planifiés et ne se modifient pas à long terme, leur mission consiste à promouvoir le développement de la production considérée prioritaire ou nécessaire et pas obligatoirement rentable. Les unités de production fonctionnent jusqu'à l'amortissement physique et moral complet et il n'y a pas de chômage. Tout ce qui est produit est en même temps réalisé, puisque correspondant à la demande planifiée de l'État. On investit en éducation, santé et logement parce que l'objectif d'un État socialiste est de satisfaire les besoins de la population. Les salaires ne sont pas les prix de la force de travail, leurs niveaux sont en relation inverse avec la satisfaction au travail. Il est considéré que le travail monotone et/ou dur physiquement doit être rémunéré davantage que le travail intellectuel, artistique ou d'autre type procurant l'épanouissement de la personnalité de son exécutant. Dans ces conditions il est assez dérisoire de porter un jugement sur l'efficacité du régime d'accumulation dans un système qui n'a pas pour but l'accumulation du capital. En revanche, il est parfaitement légitime et plus qu'important de comprendre pourquoi au XX<sup>e</sup> siècle le système capitaliste a réussi mieux que le système soviétique à assurer, dans beaucoup de domaines, le bien-être des populations, qui n'était pourtant pas sa raison économique. Plus modestement, c'est-à-dire sans faire de comparaisons, il est crucial d'expliquer les raisons de l'échec économique du système soviétique. Danièle Leborgne dresse la liste des contradictions et des déconvenues qui annonçaient la crise de ce système.

La première contradiction du socialisme soviétique est de donner la priorité à la croissance du secteur qui produit les moyens de production (l'industrie lourde) quand il y a pénurie permanente de biens de consommation. Cette incohérence évidente a posteriori n'était pas perçue comme telle pendant de longues années pour trois raisons principales.

La Révolution de 1917 a hérité d'une économie très affaiblie par la guerre. Certains secteurs indispensables au développement étaient en déclin ; par exemple, la production des machines et outils agricoles en 1916 représentait seulement 20 % de celle de 1913. Le fonctionnement des transports s'était dégradé sévèrement aussi. Les relations commerciales d'échanges industriels ont été rompues en même temps que les relations diplomatiques avec les pays européens. L'entourage hostile nécessitait un effort considérable pour développer le secteur militaire. Tel était le contexte historique des 25 premières années. Puis éclate une nouvelle guerre. Les destructions massives sur le territoire de l'URSS pendant 1941/45 et l'instauration de la guerre froide ont relancé le processus de spécialisation en industrie lourde pour l'indépendance économique et en haute technologie, en particulier pour l'armement.

La théorie économique russe voulait expliquer le développement, considérant chaque processus comme une combinaison de multiples facteurs dont on ne savait pas évaluer l'importance exacte. Parmi les régularités de la période de reconstruction des années vingt, les théoriciens du courant « génétique » de la planification (comme Kondratiev, 1926) voyaient celle de l'accroissement rapide des éléments les plus touchés. Selon eux l'industrie devait avoir une croissance supérieure à celle de l'agriculture dans les années trente et le commerce une croissance supérieure à celle de la production. V. Bazarov, 1924, représentant du même courant, définissait autrement les principaux facteurs du développement. Ses propositions de politique économique s'appuyaient sur l'analyse des besoins spécifiques des périodes compte tenu des contraintes de ressources. Pour

accroître la productivité de travail dans les années 1920/23 il préconisait l'accroissement des revenus salariaux, mais après 1924, il fallait s'occuper d'avantage de l'organisation du travail et du progrès technique. Même ces économistes qui soutenaient une évolution progressive de la structure ne s'opposaient pas à l'industrialisation technologiquement riche.

C'est un autre courant d'idées sur la planification, dit « théologique », qui l'a emporté et l'économie soviétique a ainsi été planifiée d'une façon dirigiste pour éviter toutes les manifestations anarchiques des forces spontanées défendant les intérêts privés. L'État, volontairement, a choisi de privilégier l'industrialisation forcée au lieu de suivre le développement traditionnellement agricole, intensif en travail, l'industrie s'adaptant aux besoins du monde agricole. Évidemment l'expérience de croissance économique des pays européens à l'industrialisation rapide du XIX<sup>e</sup> siècle a servi d'exemple.

Le mécanisme reproduisant cette structure industrielle s'emballe et ne peut pas être modifié malgré les tentatives répétées des planificateurs des années soixante, quatre-vingt qu'étudiait Danièle. La population habituée aux privations pendant les guerres et les périodes de reconstruction, ne pouvait pas supporter indéfiniment ce cours des choses où elle ressentait quotidiennement le manque de produits de nécessité courante et de biens de consommation durable.

Le deuxième grand échec du système soviétique est sa socialisation du travail, qui a pris la forme de « socialisme d'État ». Une alternative probante existait : la coopération. Par exemple, Tchayanov, 1925, et Tougan-Baranovsky, 1921, l'étudiaient en tant qu'organisation économique. La société coopérative présente une forte ressemblance avec d'autres formes d'organisation capitaliste. Comme toutes les entreprises, les coopératives doivent rémunérer le capital, même si la profitabilité n'est pas leur objectif mais le moyen d'atteindre d'autres objectifs et être aussi compétitives que le capital leur correspondant, le capital industriel entre autres. Sur cette voie, les coopératives de travailleurs créent des structures économiques différentes, mais en utilisant les mêmes outils que le capital. Il semblerait que D. Leborgne aurait préféré trouver cette forme en URSS, c'est pourquoi son analyse comparative est établie comme si l'entreprise soviétique était cette sorte de coopérative comparable à une entreprise capitaliste. En fait, depuis la NEP, une autre organisation économique prévalait. La planification est une des formes de l'organisation d'un système et plus le système est grand, plus elle paraît efficace. Le système économique le plus large est celui du territoire national, d'où l'idée de planification étatique centralisée. Déjà, en 1917, les théoriciens du socialisme savaient (Tougan-Baranovsky, par exemple) que la centralisation étatique s'accompagnait de conséquences néfastes telles que : la bureaucratisation du mécanisme, l'élimination des libertés individuelles et le développement de la coercition émanant des institutions étatiques. D. Leborgne constate en 1979 que le système soviétique ne s'engage toujours pas dans un processus d'accumulation de type intensif, comme les pays occidentaux. Elle suggère que ces tendances relèvent principalement « des rigidités qu'introduit la planification centralisée et impérative, dont certaines sont résolues au niveau des entreprises par l'adoption d'un développement autarcique. Ce qui se traduit par un comportement de stockage en matériel et en hommes afin de palier aux insuffisances des politiques d'approvisionnement et de réparation des fonds d'investissements, par une politique de produit excluant toute innovation et où la notion de temps dans les



phénomènes économiques est purement ignorée. Aucune force ne semble contraindre les unités économiques à incorporer les progrès de la socialisation du travail, d'autre part, ni la mécanisation ni la qualification croissante ne semblent avoir pour résultat la croissance de la productivité » (Leborgne, 1979).

Troisièmement, la planification soviétique a eu le malheur de se développer et mourir avant l'ère des nouvelles technologies d'information. Quand on observe maintenant l'expansion des entreprises globales ou virtuelles avec une organisation de production et de distribution d'une sophistication considérable sans pour autant sur-stocker, perdre de vue l'utilisateur ou consommateur potentiel, on se dit que peut-être le sort du Plan en URSS serait différent. Les plans soviétiques étaient élaborés à long et moyen terme, mais, comme le remarque D. Leborgne ils exigeaient des entreprises une vision de court terme : toute transformation importante dans l'entreprise risquant de nuire à l'exécution du Plan. Il est difficilement imaginable que là, sans la technologie moderne que nous utilisons tous les jours, on espérait adapter la production aux circonstances concrètes vu les complications de transmettre les informations et opérer les modifications dans tous les échelons de la chaîne du processus. Dans les années soixante-dix, « du fait des perturbations temporaires causées à la production des quantités prévues et du manque de main-d'œuvre ayant la qualification requise, les chefs d'entreprises ont intérêt à conserver le même type d'organisation du travail ou, du moins, à ne lui apporter que de petites retouches. Du reste, ils sont sans cesse confrontés à des problèmes de gestion, aux retards des livraisons de leurs fournisseurs, aux difficultés et aux lenteurs de l'appareil administratif : tout ceci les incite à se couvrir face aux aléas. Ils sont ainsi enclins à conserver le plus longtemps possible des équipements, mêmes usagés et dépassés techniquement. Mais du moins, ils maximisent à court terme leur capacité de production et sont moins tributaires de leurs fournisseurs d'équipements », écrit D. Leborgne (1979 : 59).

Quatrièmement, la définition des droits de propriété correspond aux exigences de deux natures : la réduction de l'incertitude dans les interactions des agents économiques et l'optimisation dans l'utilisation des ressources. Dans ce domaine Danièle soulève un problème crucial de l'impact des relations de propriété entre l'État et les entreprises dans le système soviétique sur l'autonomie et la décentralisation de la gestion, signifiant que les ambiguïtés dans les droits et obligations de cette nature ont porté un grand tort à l'efficacité générale. L'État, après avoir nationalisé l'industrie, est devenu par rapport à elle le propriétaire qui devait tenir compte des déformations et des insuffisances dans la structure des fonds de production des différentes industries. La situation était dès le départ complexe parce que l'État jouait un double rôle : de propriétaire et de consommateur principal du produit industriel. Selon les périodes, les fonds de production des entreprises diminuaient parce que l'État réduisait ses commandes, mais parallèlement, en tant que propriétaire, augmentait les subventions pour couvrir les pertes. D'autre part, l'État étant le propriétaire des investissements des secteurs prospères, il s'appropriait les profits de ces secteurs pour en financer d'autres qui ne l'étaient pas. De cette façon se passait le transfert entre l'industrie légère et l'industrie lourde déficitaire. Dans son livre de 1926 l'économiste russe I.A. Kirillov écrivait : « Les relations entre l'État et l'industrie d'État en termes de financement du budget ne sont pas des relations entre les créateurs et débiteurs, mais celles entre la réunion des actionnaires et la

direction de la société par actions. Le titre des fonds investis par le budget dans l'industrie est une action et non pas une obligation ». D'après le code civil de l'époque soviétique et le nouveau code de la Fédération de Russie (article 2961), l'entreprise financée par le budget d'État « réalise dans les limites définies par la loi, en conformité des objectifs de son activité, des tâches prévues par le propriétaire et la destination des biens, les droits de possession (*ius possendi*), d'usage (*ius utendi*) et de gestion (*ius abutendi*) ». Elle n'a pas droit à l'appropriation, à la sûreté, à la succession, à la plus-value (droit du souverain) et autres qualités du propriétaire. Comme J. Lafont et D. Leborgne l'indiquent (1979 : 63), l'entreprise soviétique a élaboré ses propres recettes de protection contre les exigences de l'État. « Parce que le processus même de l'élaboration des plans annuels opérationnels est un jeu subtil entre l'entreprise et l'administration, l'entreprise bénéficie d'atouts non négligeables, et d'abord celui d'être la seule à connaître sa situation réelle, l'état de ses réserves, etc. : formellement, c'est le Plan qui décide, mais dans la réalité l'entreprise, selon son importance, influence plus ou moins les décisions », court-circuite les rapports client-fournisseurs qui passent normalement par l'intermédiaire du Plan et des ministères concernés.

Cinquièmement, un autre aspect de l'actualité de la pensée de Leborgne repose sur l'intuition selon laquelle la faible spécialisation de l'entreprise et le nombre trop élevé d'emplois auxiliaires peuvent nuire à l'efficacité économique. Seulement elle ne se rend pas compte à quel point les activités auxiliaires de l'entreprise russe ont un caractère social et que ceci vient de la tradition ancienne d'organisation, communautaire du travail dans ce pays. Les discussions post-révolutionnaires sur l'organisation scientifique de travail et sur la nature de l'entreprise socialiste ont été imprégnées par cette spécificité. Les gestionnaires des années vingt ont été persuadés que dans le travail d'organisation, la tâche principale consistait à créer au sein du collectif des travailleurs une atmosphère sociale et psychologique favorable, que Vitke, 1925 appelait « esprit d'une ruche ». Durant toute l'époque soviétique une part de la valeur ajoutée des entreprises a été utilisée à des objectifs sociaux. Ces fonds ont été appelés successivement « Fonds d'amélioration de la vie des ouvriers et des employés », « Fonds du directeur », « Fonds de l'entreprise » et ils recueillaient jusqu'à 8 % de la masse salariale. Les entreprises produisaient de multiples services sociaux : soins médicaux et dentaires, maisons de repos, crèches et garderies pour les enfants, gestion des parcs immobiliers, des terrains agricoles et autres. Dans les périodes de manque de main d'œuvres dans le pays, grâce à ces formes de salaire indirect, les entreprises pouvaient attirer et garder le personnel. Les inégalités entre les entreprises en terme de prestations sociales étaient aussi les principales causes de fluctuation très importante de personnel en URSS.

Ainsi, nous pouvons être reconnaissants à l'analyse entreprise par D. Leborgne, de la phase finale du fonctionnement du mécanisme d'accumulation dans l'URSS, parce qu'elle engage une profonde réflexion théorique sur un certain nombre de problèmes économiques. Le réalisme de l'auteur sur la crise de l'URSS a été plus que confirmé. Pour mener à bien dans l'avenir une politique économique juste et équitable il faut revoir des fondamentaux tel que : la planification dans l'ère de l'économie basée sur les connaissances, les droits à la propriété (pour prévenir des événements comme l'affaire Enron), le rôle social de l'entreprise et les mécanismes anthroponomiques d'accumulation.

### 3. Les districts industriels en Italie<sup>4</sup>

Nous avons eu l'occasion de relire trois textes de D. Leborgne<sup>5</sup> qui portent sur la politique industrielle régionale en Italie.

L'intérêt porté par D. Leborgne à l'Italie est intimement lié à l'analyse du passage à l'après-fordisme. Le nord de l'Italie surprend en effet à partir des années 80 par le dynamisme du secteur des petites et moyennes entreprises, qui fait en particulier du nord-est du pays une exception dans le contexte européen ; alors que le chômage est élevé et en hausse en Italie et dans l'ensemble du continent, les régions en question sont très proches du plein emploi (et le restent encore de nos jours). Bien évidemment le débat théorique sur ce phénomène est très présent dès la fin des années 80, mais il porte généralement sur la structure de districts industriels qui peuvent associer la flexibilité liée à la petite taille des firmes aux effets d'échelle qui découlent de la spécialisation de micro-régions dans des produits spécifiques, souvent destinés à l'exportation.

C'est exactement la dimension territoriale des districts que D. Leborgne souligne, mais pour contredire la thèse qui identifie dans la seule organisation de la production la source de la compétitivité et de la croissance. En effet, c'est toute une série de facteurs locaux qui sont mis en valeur dans son explication de l'essor des districts en Italie, ce qui l'amène à formuler un doute sur la possibilité de transférer dans d'autres contextes ce modèle.

L'analyse de l'économie du nord-est italien et plus spécialement de la région de l'Émilie Romagne, laisse un large espace au poids des facteurs sociaux et institutionnels, le thème de la gouvernance étant central dans l'approche de D. Leborgne. Elle s'oppose aux explications (les plus courantes à l'époque des études dont nous parlons, qui datent du tout début des années 90) qui mettent en avant le rôle de l'économie souterraine, de la gestion du taux de change ou encore de la structure technologique (spécialisation flexible liée à la diffusion des petites entreprises). Sans nier que ces facteurs ont joué un rôle sans doute non négligeable dans le développement du nord-est italien, Leborgne conteste qu'ils puissent être considérés comme facteurs suffisants à enclencher le processus de croissance. Ce qu'elle démontre tout simplement en indiquant que les régions du « Mezzogiorno » n'ont pas pu rattraper leur retard malgré la diffusion du travail au noir et de la fraude fiscale, la dévaluation systématique de la lire et une structure industrielle certainement pas dominée par les grandes entreprises de l'époque fordiste. Si, malgré la présence de l'ensemble de ces facteurs (qui rendent comparables en quelque sorte le nord-est et le « Mezzogiorno ») le modèle des districts industriels ne s'est pas développé au sud alors qu'il se diffusait au nord-est, c'est à cause de trois facteurs majeurs.

<sup>4</sup> Section rédigée par Stefano Palombarini.

<sup>5</sup> Contribution à la table ronde sur les politiques sociales et l'aménagement du territoire, *Revue Française des Affaires Sociales*, 1996; "Which regional issues with post-fordism in the liberal european landscape ?", Séminaire International sur "Undefended Cities and Regions facing the New European Order", Lemnos Island, août-septembre 1991 ; « La politique industrielle régionale en Italie », Rapport de fin d'étude, Ministère de l'Industrie et de l'Aménagement du Territoire, 1991.

En premier lieu, le développement de PMI dans le nord-est du pays, souligne Leborgne, se fait grâce aux processus de restructuration des grandes entreprises du « triangle industriel » Milan-Turin-Gênes, qui s'amorcent dès la moitié des années 70. On pourrait dire qu'en quelque sorte la crise de l'entreprise tayloriste nourrit les districts : ceux-ci, tout au moins dans la première phase de leur développement, peuvent se spécialiser sur un segment du processus de production, la coordination revenant à un donneur d'ordre qui maîtrise l'ensemble des fonctions allant de la conception au marketing.

En deuxième lieu, c'est la qualité des relations professionnelles qui est soulignée. En particulier, la mobilité interne du salarié au sein de l'entreprise et la prise en charge par celle-ci de la formation de la main d'œuvre s'associent dans le nord-est à un rapport non conflictuel entre capital et travail, lié bien sûr à la taille des entreprises mais aussi à des facteurs culturels et idéologiques.

Enfin, mais c'est probablement le thème qui intéresse le plus D. Leborgne, il faut prendre en compte le rôle joué par les autorités locales, moins en terme de financement direct (les marges de manœuvre budgétaires des collectivités locales étant à l'époque très réduites) qu'en termes d'incitations et de développement de toute une série de services aux entreprises. Cette intervention publique se fait sur fond d'une structure sociale spécifique, elle constitue une médiation particulière entre les intérêts des différents groupes sociaux, qui conduit à une coopération étroite entre acteurs publics et acteurs privés.

Il faut dire que cette analyse paraît tout à fait pertinente en ce qui concerne l'Émilie Romagne, que D. Leborgne connaît en profondeur, mais qu'il serait imprudent de la généraliser à l'ensemble des régions du nord-est italien. En Émilie Romagne, la planification urbaine, dont les travaux de D. Leborgne offrent une analyse détaillée, est probablement l'exemple paradigmatique de la capacité des autorités politiques locales de répondre aux attentes des acteurs socio-économiques et de préparer en même temps les bases pour le développement des districts.

Le contraste est grand avec le mode de gouvernement du territoire qui caractérise le sud du pays, où le politique n'a pas de marges de manœuvre à cause de la domination exercée par « un seul groupe d'intérêt, la Mafia, dans le type de régulation plutôt politique qu'économique et par ailleurs violent qui conduit à la désagrégation des forces économiques et sociales et à la montée (...) du tertiaire délinquant ».

L'avantage des régions du nord-est italien serait précisément d'avoir intégré avant d'autres le changement du rôle de la planification urbaine et régionale dans le passage critique du fordisme à l'après-fordisme. Si la correction des disparités régionales et la répartition optimale des activités des grands groupes industriels ont été les objectifs de l'aménagement territorial à l'époque fordiste, il s'agit désormais de créer les conditions environnementales favorables à la compétitivité par une politique de service de qualité, de formation, d'aide au conseil etc. Or, et c'est un autre paradoxe que Leborgne souligne, le fait de ne pas avoir bénéficié des transferts publics de l'époque fordiste (largement orientés au soutien des régions méridionales d'un côté, à satisfaire les attentes des grands groupes du nord-ouest de l'autre) a obligé les collectivités locales du nord-est et du centre du pays à chercher de nouvelles formes d'intervention et de soutien au développement, ce qui a amené une région comme l'Émilie Romagne à développer de façon très précoce

les techniques de gouvernance qui sont désormais considérées comme un modèle à imiter ailleurs. L'autonomie reconnue aux régions par leur institutionnalisation en 1970 vient en fait fournir un cadre formel aux formes de « consultation et de représentation des différents intérêts socio-économiques et professionnels auprès des autorités locales » qui lui préexistaient.

C'est l'implication de l'ensemble des acteurs locaux qui a permis de gérer efficacement et démocratiquement le passage d'une économie à dominante agricole à une économie industrielle. D. Leborgne analyse le cas de l'Émilie Romagne pour démontrer qu'une politique d'aménagement du territoire qui articule les dimensions économique, sociale et territoriale peut être un facteur décisif de développement. On peut entrevoir dans sa démarche une sympathie pour le fédéralisme politique et une polémique retenue mais implicite avec le modèle étatique français. L'Émilie Romagne lui offre l'exemple d'une intervention politique en mesure de concilier développement économique et participation démocratique, objectifs que les décideurs politiques contribuent à atteindre moins par la fixation de règles et contraintes imposées aux différents acteurs que par la prise en compte des demandes spécifiques des groupes sociaux, constamment intégrées dans les différents plans urbains et régionaux. Mais c'est justement le lien indissociable entre le modèle émilien et les forces politiques, sociales et culturelles qui l'ont animé qui rend problématique son transfert dans des contextes différents.

C'est donc plus aux techniques de gouvernance du territoire qu'il faut regarder qu'au modèle spécifique lui-même si l'on veut tirer des enseignements de la réussite de l'Émilie Romagne. Les considérations avancées par D. Leborgne ont d'ailleurs un intérêt nouveau aujourd'hui, après que les gouvernements du centre-gauche, tout particulièrement celui conduit par R. Prodi, ont essayé sans grand succès de retranscrire le modèle émilien au niveau national, ce qui s'est traduit entre autres choses par un transfert massif de classes dirigeantes de l'Émilie Romagne vers Rome. Il apparaît bien confirmé ce que Leborgne présentait : c'est l'interaction entre les techniques de gouvernance élaborées par les collectivités locales et un contexte social tout à fait spécifique qui a produit la réussite économique qu'on connaît. Si le politique peut contribuer au renforcement et à la démocratisation de ses interlocuteurs par une pratique constante d'écoute et de concertation, la présence d'interlocuteurs qui au minimum considèrent légitime sinon nécessaire l'intervention publique dans la régulation du développement économique est une condition strictement nécessaire à la viabilité des pratiques de gouvernance.

L'exemple du « Mezzogiorno » italien (et de la « régulation politique et violente du marché » qui le caractérise) est à l'évidence tout à fait différent et il apparaît intéresser D. Leborgne plus comme repère pour mettre en valeur l'expérience de l'Émilie Romagne que comme objet d'étude autonome. En effet tout oppose les deux expériences. Le type d'intervention politique d'abord : fondée sur des transferts budgétaires massifs d'un côté, sur les choix qualitatifs d'utilisation des ressources existantes de l'autre ; visant exclusivement la croissance économique dans le « Mezzogiorno », essayant de concilier développement économique, gestion raisonnée du territoire et intégration sociale en Émilie Romagne ; élaborée de façon centralisée, à Rome, pour le sud, discutée et négociée entre les collectivités locales et l'ensemble des acteurs socio-économiques dans l'autre cas. Les résultats de l'action politique ensuite et surtout : un échec historique pour

les tentatives de favoriser le rattrapage des régions du sud, une réussite éclatante (et inattendue) pour l'Émilie Romagne.

Il faut une fois de plus souligner les différences entre la régulation politique en Émilie Romagne et celle qui caractérise d'autres régions du nord-est et du centre de l'Italie (en particulier de la Vénétie, autre région qui a connu un développement économique très fort au cours de la période après-fordiste mais selon des modalités assez différentes de celles de l'Émilie Romagne). Mais si cette précaution doit être soulignée, elle n'affaiblit pas la valeur théorique des études que nous avons ici rapidement synthétisées. Au contraire, l'accent mis par Danièle Leborgne sur la diversité des formes de la régulation politique et sur leurs relations avec le contexte économique, institutionnel, social, culturel, territorial se trouve renforcé par une analyse plus fine de la diversité même à l'intérieur de celle qu'on a longtemps appelée la « troisième Italie » (par rapport à celle de la grande industrie et à celle, assistée, du sud).

On voit donc la contribution que ces études peuvent donner au développement d'une théorie économique qui laisse toute sa place à l'interaction entre l'économie et les autres sphères de l'organisation sociale. Dans la définition d'un mode de développement, la dimension territoriale, la structuration des intérêts socio-économiques, la conception de la légitimité et les formes spécifiques de l'intervention publique, sont des facteurs décisifs, qu'une approche purement technologique négligerait à tort. Ce n'est pas un hasard si au cours des dernières années les thèmes abordés de façon précoce par les travaux de D. Leborgne ont progressivement occupé une place centrale dans le débat théorique : la définition du rôle de l'acteur politique dans un contexte de globalisation, la théorie de la gouvernance, la dialectique entre croissance économique et développement politique, le rôle des facteurs culturels et institutionnels dans la structuration des systèmes économiques, les rapports entre activités économiques et aménagement du territoire, la forme de l'État et les conceptions diverses du fédéralisme sont devenus, dans les dernières années, des thèmes incontournables non seulement pour tous ceux qui s'intéressent au développement inattendu du nord-est italien, mais aussi pour qui veut réfléchir à la diversité des modèles de la régulation socio-économique.

#### **4. Rapports sociaux et rapports politiques comme catégories de l'économie industrielle<sup>6</sup>**

À partir du début des années 1980, la partie la plus importante des travaux de recherche de Danièle se situe dans le champ de l'économie industrielle. Menés seule, avec A. Lipietz ou en équipe au CEPREMAP, ces travaux portent sur les transformations de la production et des bases technologiques et industrielles de la concurrence internationale dans les industries mécaniques et électriques à la suite notamment de la pénétration de la technologie des microprocesseurs<sup>7</sup>. Ils reposent sur un important travail

<sup>6</sup> Section rédigée par François Chesnais.

<sup>7</sup> Nos réflexions portent sur les travaux suivants : redéploiement industriel et espace économique : une étude intersectorielle comparative, 1980 ; Commerce des produits de haute technologie : un examen des obstacles aux échanges, le cas de l'industrie de la machine-outil 1984 ; La Machine-outil, une nouvelle technologie ?

de terrain, notamment d'enquêtes industrielles menées par Danièle auprès d'entreprises productrices et utilisatrices de machines outils, principalement en France et en Italie. Qu'il s'agisse des rapports dans le cadre de contrats ou de contributions à des colloques, les textes sont éclairés par la préoccupation constante de montrer les enjeux sociaux des transformations pour les ouvriers et de donner aux rapports de concurrence entre entreprises et pays sur le marché mondial une dimension sociale et politique permettant de mieux interpréter les résultats. Danièle n'avait pas le goût de la conceptualisation et s'est donc peu expliquée sur le plan théorique. Mais il me paraît clair qu'elle a voulu faire des rapports sociaux et les rapports politiques, abordés à la fois comme rapports entre le capital et le travail et comme rapports inter-capitalistes sur le marché mondial, des catégories qui appartiendraient de plein droit à l'économie industrielle. Chez elle le terme « relations industrielles » n'a évidemment rien à voir avec les « *industrial relations* » de la théorie anglo-saxonne. Il est presque synonyme de relations sociales de production, entre le capital et le travail aussi bien qu'entre capitaux distincts.

Les travaux d'économie industrielle des années quatre-vingt et du début des années quatre-vingt-dix de Danièle sont marqués par une tension personnelle très forte, dont l'origine est politique. Son travail sur l'URSS l'avaient convaincu de l'impasse profonde de la planification bureaucratique et fait naître chez elle l'idée que c'était dans le cadre du capitalisme seulement qu'il fallait situer les enjeux. Les conséquences de cette idée étaient considérables. D'une part, elle heurtait la forte sensibilité « soixante-huitarde » de Danièle, la révolte contre la société bourgeoise qui l'habitait en permanence. D'autre part, elle supposait que le mouvement du capitalisme permette réellement l'existence de modèles plus ou moins favorables aux ouvriers, aptes aussi au développement de tissus productifs nationaux qui permettent simultanément la compétitivité et la cohésion sociale. Or ce que Danièle trouve dans ses enquêtes d'abord et constate plus tard dans le mouvement du capitalisme mondial à mesure que le capital financier prend les rennes du pouvoir économique et que la libéralisation et la déréglementation débouche sur des formes de mondialisation où les « mauvais capitalismes » triomphent, contredit les espérances sur lesquelles elle s'était rebattue. J'en ai souvent parlé avec elle à partir de 1995, surtout lorsque nous nous sommes retrouvés à des colloques au Mexique ou au Brésil. Elle reconnaissait la situation, mais elle voulait toujours croire que le modèle capitaliste favorable aux ouvriers pourrait exister, qu'il pourrait tenir tête aux tendances homogénéisantes de la libéralisation et la déréglementation des échanges.

#### 4.1. *Flexibilité des équipements ou flexibilité des ouvriers ?*

Un débat majeur d'une large partie des années quatre-vingt, a concerné la nature de la flexibilité entraînée par l'informatisation des machines permise par la technologie des microprocesseurs. Avait-on affaire à une flexibilité des équipements qui permettrait de

---

1985a ; Équipements flexibles et organisation productive : Les relations industrielles au cœur de la modernisation, éléments de comparaison internationale, 1985b ; Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques, 1987, et 1988 ; Pour éviter l'Europe à deux vitesses, 1990a.











rompre avec la production de masse propre au taylorisme, ainsi que le soutenaient les théoriciens de la « nouvelle bifurcation industrielle » (Pior et Sabel, 1984), ou à des technologies qui allait en fait permettre d'accroître la flexibilité du travail au bénéfice des managers et du capital ?

Comment examiner l'hypothèse de la « flexibilité » offerte par l'électronique pour l'utilisation des équipements, ou de façon plus précise encore la « possibilité théorique de changer le mode opératoire de machines standardisées, même automatiquement, de sorte que la mise en œuvre avec profit d'un équipement flexible serait possible avec plusieurs séries courtes à l'intérieur d'un éventail de produits différenciés visant à des marchés plus petits et segmentés » ? Pour Danièle la réponse ne fait aucun doute : en allant dans les usines et les ateliers, en faisant une enquête de terrain où seront recueillies les informations concrètes nécessaires au travers de discussions avec les patrons, les ingénieurs, les ouvriers, les syndicats.

Entre 1983 et 1987, Danièle utilise donc la part des ressources financières des contrats de recherche qui lui est allouée, pour enquêter en France et en Italie, là où elle connaît la langue et pour rassembler sur l'Allemagne, les États-Unis et le Japon toutes les informations disponibles venant d'enquêtes de terrain.

Au terme de ce travail, Danièle acquiert la conviction que loin d'impliquer la fin de la tendance à la concentration technique et financière du capital, la technologie des microprocesseurs peut l'accentuer encore. Les nouvelles technologies vont être utilisées moins pour rendre les équipements « versatiles » que pour déqualifier et flexibiliser le travail. La présentation la plus achevée de ses enquêtes (Leborgne, 1985) conclue simultanément, d'un côté, à l'expropriation des savoirs des ouvriers professionnels hautement qualifiés dont la présence avait marqué les industries de fabrication des machines, notamment celle de la machine-outil et, de l'autre, à une extension considérable des rapports de sous-traitance entre des entreprises qui vont pouvoir externaliser des activités qu'elles mènent en interne et des petites entreprises dont les cahiers des charges seront à peu près entièrement dépendants des donneurs d'ordre.

En ce qui concerne le travail des ouvriers, leur statut dans l'entreprise et leur capacité de négociation sur un marché du travail en transformation rapide, l'introduction des microprocesseurs « brise l'unité des activités de conception et de fabrication qui faisait hier la spécificité de cette industrie et les autonomise l'une par rapport à l'autre » de façon parallèle, au niveau de la « fabrication l'activité qualifiée de l'usinage, le 'tour de main' disparaissent, au profit d'une qualification plus spécifique liée à la surveillance, associée ou non, selon les choix qui sont faits dans l'organisation du travail, à la programmation ou à la maintenance des équipements. Cette modification radicale marque une rupture avec le passé ». Et encore, « du fait même de son automatisation, l'activité de fabrication, est « banalisée » (...) elle est codifiée ». Les conclusions de Danièle sur la machine-outil ont une portée bien plus large. Elles valent pour toutes les industries mécaniques et électriques. Elles ont été pleinement corroborées par les travaux récents, aussi bien d'ingénieurs que de sociologues de la classe ouvrière. Ainsi P. Veltz constate de la part de beaucoup d'entreprises, un usage « borné » de l'informatique à des fins de définition très rigidifiée des tâches : « pour pouvoir remplacer au pied levé un salarié, il faut que tout soit strictement procédural et rigidifié ». Chez les sociologues, le

livre riche et dense de S. Beaud et M. Pialoux, 1999, est venu fournir une analyse approfondie des processus de déstructuration de la classe ouvrière dans l'industrie automobile, de stratégies réfléchies d'introduction des nouvelles technologies, appuyées sur la concurrence accrue entre salariés née de la peur du chômage.

#### 4.2. La théorie de la « quasi intégration verticale »

En ce qui concerne les rapports inter-entreprises, selon Danièle les nouvelles technologies accroissent là où elles ne le créent pas, un fort dualisme au sein des structures industrielles. On trouve « d'un côté les entreprises capables de concevoir, assembler les systèmes en faisant appel simultanément à la commande numérique, à l'informatique, à l'architecture modulaire des systèmes, et de l'autre côté des moyennes et petites entreprises, qui deviendront essentiellement des sous-traitants (nécessairement équipés de MOCN) et produisant des pièces standardisées pour les grands donneurs d'ordre qui auront la maîtrise de l'ensemble du cycle productif ».

En 1987, Danièle a encore le sentiment d'énoncer une « hypothèse forte », qui va à l'encontre des idées dominantes et qu'elle doit justifier : « Par sa précision, la MOCN réalise des pièces strictement identiques, permettant un montage sans 'retouches' ou ouvre la voie à la standardisation et à la conception modulaire des machines, condition permettant la fabrication en série de machines différenciées où les activités de montage peuvent elles aussi être automatisées et sont autonomisées (comme en témoignent les nombreux accords de montage-commercialisation conclu entre les USA et le Japon). Or la prise en compte, surtout en période de crise des investissements, du coût élevé des nouveaux équipements, coût d'autant plus élevé que le fonctionnement intégré s'étend à un plus grand nombre de machines (la gestion d'ensemble devenant plus complexe : problèmes de logiciels à résoudre, problèmes de la gestion préventive des pannes...) fait que les potentialités qu'offre la modularité se réalisent le plus pleinement et le plus économiquement dans des entreprises spécialisées par composants ou modules ». La grande entreprise à tout intérêt à externaliser, d'autant plus que sa maîtrise du marché lui permet d'imposer ses conditions aux entreprises sous-traitantes. C'est le fondement de la théorie de la « quasi intégration verticale ».

Danièle n'est pas la conceptrice de la théorie de la quasi intégration verticale. Elle la doit à un de ces collègues italiens avec lesquels elle a tant travaillé dans les années 1980, A. Enrietti. Mais Danièle a le très grand mérite de reconnaître l'importance de la notion et de la défendre en France et partout où elle intervient. À un moment où fleurissent les théories de l'internalisation « contrainte » et de la « coopération », notion assez bénigne, Danièle popularise une notion dont la filiation remonte aux théories de la concentration de l'économie industrielle anti-monopoliste américaine des années 1930 et 1940 et dont le propre est de mettre en relief le pouvoir de monopole et de monopsonie du capital concentré. Alors que la théorie du *market failure*, dont Coase et Williamson sont les principaux artisans, prétend que la concentration ne serait pas voulue par les grandes entreprises, mais qu'elle serait une réponse « forcée » aux « imperfections du marché », le cadre analytique qu'Enrietti et Danièle ont choisi d'élaborer et de défendre, met l'accent sur les rapports de pouvoir entre firmes de force économique et financière

différente. C'est également le cadre que j'ai privilégié en indiquant ce que je devais à Danièle dans mon choix (Chesnais, 1994 : 156–157).

Dans les économies capitalistes avancées, la production (qui inclut la production de connaissances scientifiques et de technologies) est hautement socialisée. De très nombreuses entreprises et centres de recherche y concourent. Pour le capital financier, qui est la forme socialement dominante du capital à notre époque, il s'agit de « privatiser » la maîtrise de cette socialisation, la subordonner complètement aux priorités du capital concentré. Il s'agit aussi de capter et d'approprier les revenus qui devraient « normalement » être répartis entre tous les centres de recherche et toutes les entreprises qui contribuent à la production socialisée. La « firme réseau » est l'une des modalités organisationnelles de cette maîtrise et de cette captation. La pénétration profonde de l'informatique dans la production, son incorporation dans les équipements permet, dit Danièle, « aux firmes principales de coordonner des sous-traitances à flux tendu : un réseaux de firmes spécialisées ». Les groupes industriels du secteur manufacturier comme de la grande distribution ou des services ont tout loisir alors d'user de leur pouvoir de marché pour capter au travers de contrats aux termes léonins des fractions de valeur produites par des firmes plus petites ou à capacité de négociation des prix plus faibles. Le grand groupe siphonne la valeur créée dans d'autres structures que la sienne, autant qu'il en produit lui-même dans ses propres murs. Il capte les connaissances scientifiques et techniques et parvient dans beaucoup de cas à les payer en dessous de leur prix véritable. À mesure que croît le poids des opérations relevant de l'appropriation de valeurs déjà créées et de ponctions sur l'activité productive et le surplus d'autres entreprises, l'organisation des groupes industriels en « firmes-réseau » permet le brouillage des frontières entre la catégorie du profit et celle de la rente dans la formation des résultats d'exploitation (Chesnais, 2000).

#### 4.3. Des formes « vertueuses » de quasi intégration verticale ?

Plus haut, j'ai suggéré que pour des motifs politiques qui traduisaient les contradictions et les impasses du « terrible XX<sup>e</sup> siècle », Danièle s'est mise, comme d'autres, en quête de formes de capitalisme qui soient plus ou moins favorables aux ouvriers et qui assurent plus ou moins le maintien et le développement de tissus productifs nationaux, fondements de la cohésion sociale. C'est ainsi que Danièle a entrepris une réflexion sur les modalités « vertueuses » de quasi-intégration verticale. La soumission au marché, au profit et à l'accumulation du processus de socialisation de la production de connaissances scientifiques et technologiques comme de la production signifie que c'est nécessairement autour d'entreprises déterminées que la coopération incluse dans la quasi-intégration verticale va s'organiser. Selon le type, la stratégie et le nombre d'entreprises dont il s'agit, la quasi-intégration verticale aura des effets différents tant en termes de répartition des résultats que de reproduction des mécanismes et donc de la durée même de la production socialisée.

C'est ainsi qu'on débouche sur la typologie que Danièle commence à mettre en place dans son rapport de 1987 « Équipements flexibles et organisation productive » et qui

trouve son plein développement dans le travail conjoint avec A. Lipietz de 1989<sup>8</sup>. Cette typologie comporte d'abord une opposition entre les quasi-intégrations verticales « pauvres » et « denses ». La quasi-intégration verticale pauvre prévaut quand il y a subordination étroite des sous-traitants aux donneurs d'ordre (peu d'initiative, de recherche appliquée de leur part). La quasi-intégration verticale sera dense « quand les firmes spécialisées maîtrisent les développements de leur savoir particulier et développent des liens de partenariat avec leurs donneurs d'ordre ». Lorsque de surcroît, la quasi-intégration verticale pauvre se réalise à travers la délocalisation et le recours à des entreprises spécialisées à l'extérieur du territoire, la typologie se raffine. On parle alors de quasi-intégration verticale « territorialement éclatée ». Celle-ci conduit soit à une désindustrialisation soit à une « périphérisation » industrielle, avec une faible diffusion des innovations en haute technologie à l'intérieur de l'industrie nationale. Par opposition, la quasi-intégration verticale « territorialement intégrée » se réalise « comme réseau sur le même territoire national, voire même régional ». Pour Danièle et A. Lipietz, « il y a en règle assez générale une congruence entre l'existence de relations professionnelles « à implication négociée » et les situations de quasi-intégration verticale « dense et intégrée », mais aussi de façon complémentaire inverse, entre la « flexibilité » (externe) du rapport salarial et les situations de quasi-intégration verticale « pauvre et éclatée ». Dans les situations du premier type, les « effets macroéconomiques multiplicateurs et accélérateurs jouent à plein à l'intérieur du pays, qui garde la maîtrise de la diffusion des innovations de branche à branche, à travers des relations intra-régionales directes ». Et les auteurs d'ajouter, « c'est le cas typique de la Plaine du Po en Italie, de nombreux « länder » d'Allemagne ».

On est ici en présence de la problématique qui aboutira à l'idée énoncée par R. Boyer dans plusieurs textes d'une sorte de « loi de Gresham » des formations sociales à l'intérieur du capitalisme, « les mauvais capitalismes chassent les bons »<sup>9</sup>. Le travail de terrain de Danièle, ainsi que le constat qu'elle a fait progressivement à la fois du déclin de l'industrie italienne de la machine-outil et de la transformation des « relations industrielles » dans les districts italiens, ont contribué à nourrir la perspective contenue dans la proposition intellectuellement séduisante de Boyer. Mais c'est dans bien d'autres travaux de synthèse importants faits par R. Boyer lors de l'apogée de l'équipe « régulationniste » au sein du CEPREMAP, qu'on trouve aussi le travail de « soutier » de Danièle<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> C'est la contribution « Pour éviter l'Europe à deux vitesses » à la conférence inaugurale de l'European Association of Labour Economists, Employment in Europe in the 1990's, The chances for a New Deal, Turin, septembre 1989, publié ensuite dans *Les Temps Modernes*.

<sup>9</sup> Voir entre autres, la formulation dans le livre B. Amable, R. Boyer et R. Barré, 1987, page 265 : « le mauvais capitalisme anglo-saxon, efficace dans ses réactions à court terme, mais incapable d'assurer une croissance à long terme des niveaux de vie et inégalitaire dans son principe même de fonctionnement, supplante progressivement les configurations plus vertueuses ».

<sup>10</sup> Je pense notamment à l'étude « Nouvelles tendances de la gestion du travail des entreprises et de l'organisation du travail », écrite par Robert Boyer pour la Direction de la main d'œuvre et des affaires sociales de l'OCDE. Cette étude a été étouffée et jamais publiée, mais on en trouve toute la substance dans le chapitre 4 du « rapport TEP » que j'ai coordonné en « sauvant » tout les apports hétérodoxes faits dans le cadre du projet TEP, La technologie et l'économie : les relations déterminantes, OCDE, Paris, 1992.

J'ai critiqué cette notion chez Boyer (Chesnais, 1997 : 297–298) d'autant plus facilement que j'avais souvent polémique avec Danièle pour essayer de lui expliquer les raisons qui semblaient à mes yeux rendre la quête de formes vertueuses de captation privée de la socialisation de la production de plus en plus difficile. Cette quête est récurrente. On la retrouve chez les meilleurs théoriciens des systèmes régionaux et locaux d'innovation (je pense à L. Bengt-Åke et à L. Mytelka, comme à des amis brésiliens communs à Danièle et à moi-même). L'une des propositions centrales de « l'économie riche en connaissances » (*knowledge intensive economy*) veut que le « capital humain » y joue un rôle encore plus décisif dans la création de richesses qu'il ne jouait dans des formes d'organisation de la production antérieures. Il devrait logiquement s'ensuivre que c'est autour de cette forme de « capital », de sa formation initiale et de son perfectionnement, de sa responsabilisation et de son autonomisation à tous les niveaux hiérarchiques de l'entreprise, enfin de sa préservation au sein de la firme, que s'organise de façon prioritaire la gestion des entreprises et la mise en œuvre de leur stratégie.

La réalité économique, politique et sociale contemporaine nous offre pourtant un tout autre tableau. On ne rencontre aujourd'hui aucune école théorique jouissant de l'écoute des milieux financiers ou entrepreneuriaux ou/et de l'appui des gouvernements, pour déclarer fermement que c'est en fonction des exigences du « capital humain » que les entreprises doivent être gérées. Les écoles théoriques qui ont « pignon sur rue » et qui influencent les modes managériales du moment sont celles qui, au contraire, défendent la position que ce sont les intérêts des actionnaires institutionnels qui priment et leurs exigences qui doivent l'emporter. Exploitant le pouvoir social que leur confère la « liquidité » offerte par les marchés de titres, les investisseurs institutionnels sont des agents soucieux avant tout de la rentabilité financière de leurs titres (la valeur actionnariale) et disposés à réviser leurs engagements à tout moment. En raison de la position de « dominance structurale » (l'expression est de F. Lordon, 2000) acquise par les marchés financiers, ce ne sont pas les salariés créateurs de richesses qui sont les « rois », mais une force sociale totalement extérieure à l'entreprise. Et lorsque les managers paraissent reprendre la main face aux actionnaires, c'est simplement comme chez Enron pour déjouer leur surveillance et se livrer à des spéculations encore plus éhontées au dépens des salariés et des consommateurs ou usagers.

En 1989, Danièle et A. Lipietz, constataient que l'orientation qui tendaient à prévaloir majoritairement dans les rapports du FMI, de la Banque mondiale et de l'OCDE comme dans les Sommets du G7 était celui de la « flexibilité », non pas dans le sens que voudrait des relations industrielles fécondes, c'est-à-dire l'ajustement interne de l'activité des salariés à l'efficacité maximale des dispositifs techniques, mais bien dans celui de l'ajustement des effectifs (et corrélativement des salaires) aux contraintes de la compétitivité. La montée en force de la finance et des marchés financiers ainsi que le transfert du capital des entreprises aux investisseurs institutionnels, ont accentué cette tendance de façon toujours plus nette. On aboutit ainsi à ce que F. Lordon, 2000, désigne comme « la tentative d'imposer au facteur travail avec la précarisation, un équivalent de la propriété de liquidité dont le marché financier dote le capital ». Les technologies issues de la « révolution informatique » ont été orientées pour servir de condition permissive de cette visée, quitte à les appauvrir et à saper les conditions du développement technolo-



gique ultérieur. Un chercheur, dénué de la sensibilité critique « gauchiste » de Danièle, constate ainsi la question lancinante avec lesquelles les entreprises se débattent, a trait à « la contradiction de fond qui subordonne les processus lents et cumulatifs d'apprentissage, reposant sur la mobilisation subjective des personnes, à la logique froide des marchés, réels et financiers ». Selon P. Veltz, qui fait ce constat, cette contradiction est d'autant plus sérieuse que la concurrence oligopolistique et les stratégies industrielles qu'elle a engendré ont rendu la frontière entre « les moments de l'innovation et ceux de la routine » toujours plus mouvante et perméable. C'est vrai même dans les industries les plus traditionnelles et pour les phases de production les plus courantes, où « les tâches opérationnelles simples elles-mêmes, le renouvellement incessant des produits et des procédés réduit considérablement les périodes de stabilité (...) les phases de lancement des nouveaux produits, comme les tests de pré-lancement, prennent une place croissante. La capacité d'apprentissage individuelle et collective devient donc un élément central de l'efficacité » (Veltz, 2000 : 202–203 et 116–117). C'est ce que Danièle avait compris dès la fin des années 1980. Expression de plus du fait que son travail s'est placé au cœur des contradictions nouvelles qui ont suivi l'avènement comme « régime successeur » du régime d'accumulation fordiste, d'un régime à dominante financière ou financiarisé. D'où le caractère très fécond de ce travail, dont j'espère avoir donné un aperçu.

Jusque vers 1995–1996, au moins, Danièle, a cru que le « modèle italien » de relations industrielles et de quasi intégration « vertueuse » pourrait résister, qu'il ne se transformerait pas trop sous l'effet de la concurrence et des changements dans les rapports politiques de la mondialisation financière. Il y avait dans cette position une part d'affectivité très forte. Danièle avait un amour profond pour l'Italie. Mais ses doutes augmentaient d'année en année. Aussi, quand l'association Attac s'est créée en 1998 autour d'une question exclusivement, même étroitement financière, puisque la revendication emblématique initiale a été la taxe Tobin, Danièle n'a pas hésité à s'y joindre. Elle est entrée au Conseil scientifique d'Attac. C'est pour participer à ses réunions que Danièle a fait ses derniers efforts presque surhumains (boulevard Voltaire chez Yves et chez elle, il n'y avait pas d'ascenseur et ils vivaient au cinquième étage) pour sortir et intervenir. La maladie a donc emporté quelqu'un disposant d'une capacité d'évolution intellectuelle importante, sans parler d'une disponibilité politique totale<sup>11</sup>.

## Références

- Aglietta M., 1976. Régulation et crises du capitalisme. Calman-Lévy, Paris, 334 p.  
Amable R., Boyer Barré R., 1987. Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation. Economica, Paris, 401 p.  
Bazarov, V., 1924. « À propos du plan économique », *Economicheskoe obozrenie*, n° 6, réédition dans Kakim byt' planu: diskussii 20 godov. Lenizdat, 166–223 (en russe).  
Beaud S., Pialoux M., 1999. Retour sur la condition ouvrière. Fayard, Paris, pp. 468.  
Bettelheim C., 1950. Traité d'économie politique : L'économie soviétique. Sirey, Paris, 472 p.

<sup>11</sup> Comme élément de preuve, il y a son abonnement à la revue Carré Rouge, pourtant diablement trotskiste, qu'elle a pris après avoir acheté la revue dans une manifestation. Si je n'avais pas eu connaissance du fichier des abonnements, je ne l'aurais jamais su !

- Bettelheim C., 1970. Calcul économique et formes de propriété. F. Maspero, Paris, 141 p.
- Boyer C., Mistral J., 1978. Accumulation, inflation, crises. PUF, Paris, 260 p.
- Chesnais F., 1994. La mondialisation du capital. Éditions Syros, Paris, 286 p. (1998 édition augmentée Syros La Découverte, 330 p.).
- Chesnais F., 2000. « Mondialisation : le capital rentier aux commandes ». *Les Temps Modernes*, janvier–février, n°607. Gallimard, Paris, pp. 15–40.
- Kirillov I., 1926. Financement de l'industrie, réédition dans NEP i Khozrastchiot. *Ekonomika*, Moscou, pp. 225–293 (1991) (en russe).
- Kondratiev N., 1926. Problèmes de prévision, (traduction du russe dans *Les grands cycles de la conjoncture* 1992). Paris. *Economica*, 47–105.
- Le capitalisme Monopoliste d'État : Traité marxiste d'économie politique. Éditions sociales, Paris Tome 1 : 445 p., Tome 2 : 447 p.
- Leborgne N., 1982. « 1930, 1980 : 50 ans de croissance extensive en URSS ». *Critique de l'Economie politique* n°19, 71–98.
- Lafont J., Leborgne D., 1974a. « L'artisanat du bâtiment : un monde en transition », 1. *Économie et Statistique* 55, 3–24.
- Lafont J., Leborgne D., 1974b. « L'artisanat du bâtiment : un monde en transition », 2. *Économie et Statistique* 56, 17–27.
- Lafont J., Leborgne D., 1977. Immobilier et processus inflationnistes. CEPREMAP, Paris, 156 p.
- Lafont J., Leborgne D., février 1978. Le rôle et la place de l'URSS dans l'établissement d'un nouvel ordre économique mondial. CEPREMAP, Paris, 49 p.
- Lafont J., Leborgne D., mai 1979. L'accumulation du capital et les crises dans l'URSS contemporaine. CEPREMAP, Paris, 66 p.
- Lafont J., Leborgne D., Lipietz A., 1980. Redéploiement industriel et espace économique : une étude intersectorielle comparative. contrat Paris, SESAME(DATAR)-CEPREMAP. 413 p.
- Leborgne D., 1985a. « La machine-outil : Une nouvelle technologie ? », dans *Europe et les technologies*. CESTA, Paris, 13 p.
- Leborgne D., 1985b. Equipements flexibles et organisation productive : Les relations industrielles au cœur de la modernisation, éléments de comparaison internationale. contrat CGP-CEPREMAP sur « Les aspects de la crise », Paris, février, 345–454.
- Leborgne D., janvier 1991. La politique industrielle régionale en Italie, Rapport de fin d'étude. Ministère de l'Industrie et de l'Aménagement du Territoire, Paris, 67 p.
- Leborgne D., 1994. « Le devenir des territoires entre régulation macroéconomique et initiatives locales ». *Cahiers de recherche sociologique*, Montréal, Québec.
- Leborgne D., novembre 1996. « Contribution à la table ronde sur les politiques sociales et territoires ». *Revue Française des Affaires Sociales* n° Hors-Série, 131–137.
- Leborgne D., 1998. "Espacio de crecimiento et flexibilidad en Europa". In: Alba, Bizberg (Eds.), *Las regiones ante la globalisation*, Rivière d'Arc. Colegio de Mexico, Mexico.
- Leborgne D., Lipietz A., 1983. « Est, Ouest : deux modes de régulation du capitalisme ». *Reflets et Perspectives de la vie économique* Tome XXI, 4/5, 369–376.
- Leborgne D., Lipietz A. 1987. Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques, contribution à la conférence internationale de l'Association internationale de sociologie, Rio de Janeiro, septembre 1987 et au colloque international sur les nouveaux espaces industriels, Paris, mars 1988.
- Leborgne D., Lipietz A., 1988a. L'après-fordisme et son espace. *Les Temps Modernes* vol 43 n°501 (avril), 75–114.
- Leborgne D., Lipietz A., 1988b. New technologies, new modes of regulation: some spatial implications. *Environment and Planning D : Society and Space* 6, 3, 263–280.
- Leborgne D., Lipietz A., 1989. Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques. *Notes de Recherche*, n° 8911. CEPREMAP, Paris, 32 p.
- Leborgne D., Lipietz A., 1990a. Pour éviter l'Europe à deux vitesses. *Travail et Société* 15 (2), 189–210.
- Leborgne D., Lipietz A., 1990b. "Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulacion : algunas consecuencias espaciales". In: Albuquerque Llorens et al. (Eds.), *Revolucion tecnologica y reestructuracion productiva: impactos y desafios territoriales*. Grupo Editor Latino americano, Buenos Aires, pp. 103–136.

- Leborgne D., Lipietz A., 1990c. "Two social strategies in the production of new industrial spaces". In: Benko G., Dunford, M. (Eds.), *Industrialisation and regional development*. Pinter Publisher Belhaven Press, London, pp. 27–50.
- Leborgne D., Lipietz A., 1991. Idées fausses et questions ouvertes de l'après-fordisme. *Espaces et Sociétés* 66/67, 39–68.
- Leborgne D., Lipietz A., 1992a. Flexibilité offensive, flexibilité défensive. Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques. In: Benko, G., Lipietz, A. (Eds.), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. PUF, Paris, pp. 347–377.
- Leborgne D., Lipietz A., 1992b. Conceptual Fallacies and Open Questions on Post-Fordism. In: Storper, M., Scott, A.J. (Eds.), *Pathways to Industrialization and Regional Development*. Routledge, London, pp. 332–348.
- Leborgne D., Lipietz A., 1994. "Nach dem Fordismus". In: Noller, Prigge, Ronneberger (Eds.), *Stadt-Welt*. Campus Verlag, Frankfurt, pp. 94–110.
- Leborgne D., Michon-Savarit C., Chesnais F., 1984. Commerce des produits de haute technologie : un examen des obstacles aux échanges, le cas de l'industrie de la machine-outil. DSTI-OCDE, Paris.
- Lordon F., 2000. Fonds de pension piège à cons : mirages de la démocratie actionnariale. *Liber Raisons d'Agir*, 125.
- Pior M., Sabel C., 1984. *The Second Industrial Divide, Possibilities for Prosperity*. Basic Books, New York, 355 p.
- Tchayanov A., 1925. Notes sur la coopération. *Kratkii kurs kooperatsii*, Moscou, pp. 78 4<sup>e</sup> édition, (en russe).
- Tougan-Baranovsky M., 1921. *Les fondements sociaux de la coopération*. Petrograd (en russe).
- Tulpanov S., Cheinis V., 1974. Problèmes actuels de l'économie politique du capitalisme contemporain. Leningrad, Edition de l'Université de 280p. (en russe).
- Veltz P., 2000. *Le nouveau monde industriel*. Gallimard, Paris, pp. 230.
- Vitke N., 1925. *Organisation de la gestion et le développement industriel*. 2<sup>e</sup> édition, Moscou, NK RKI SSSR, (en russe).