

[1987h] L'après-fordisme et son espace.

PAR ALAIN LIPIETZ ([HTTP://LIPIETZ.NET](http://lipietz.net)) ET Danièle Leborgne

Première partie sur deux

Danièle Leborgne
Alain Lipietz

L'APRÈS-FORDISME ET SON ESPACE

Quelles seront, sur la géographie humaine et économique, les conséquences des nouvelles technologies? A la question ainsi brutalement posée à l'économiste par les géographes, on est tenté d'opposer un barrage de prudence méthodologique. D'abord ce ne sont ni la technologie, ni d'ailleurs les relations professionnelles qui modèlent directement l'espace, mais un ensemble bien plus complexe, le « modèle de développement ». Ensuite, nous ne pouvons pas déduire simplement le modèle de développement des nouvelles technologies. Donc, nous ne pouvons pas répondre à la question. Et pourtant, essayons. Essayons d'imaginer le ou les modèles de développement qui modèleront notre avenir, en particulier l'espace. Pas dans tous leurs aspects, mais au moins dans les traits les plus pertinents quant à leur déploiement spatial.

Pour être un candidat sérieux à la « sortie de la crise », tout nouveau modèle de développement devra être à tout le moins cohérent. Comme tout modèle de développement, y compris celui qui est actuellement en crise, le « fordisme », il devra se présenter comme la conjonction de trois aspects compatibles : une forme d'organisation du travail (un *paradigme industriel*), une structure macroéconomique (un *régime d'accumulation*), un ensemble de normes implicites et de règles institutionnelles (un *mode de régulation*), en ce qui concerne le rapport salarial, la concurrence entre les capitaux, etc. A ces trois aspects, il faudra ajouter une configuration internationale plausible. Les nouvelles technologies ont

leur rôle à jouer, mais ne déterminent pas quel modèle sortira vainqueur : elles sont compatibles avec toute une gamme de nouveaux modèles de développement !

Dans ce texte, nous n'avons pas l'ambition de dessiner les différents modèles possibles dans toute leur complexité. Entre autres limites, nous ne traiterons pas ici de la forme de l'Etat, de la monnaie, du crédit, des relations internationales (sur tous ces points voir Lipietz [1985a, 1987, 1988]). En fait nous concentrerons notre attention sur les choix suivants :

- Quant à l'organisation du travail : « implication responsable » contre « polarisation des qualifications » ;
- en ce qui concerne le lien salarial : « stabilité des contrats » contre « flexibilité » ;
- en ce qui concerne le rapport entre les capitaux industriels : « quasi-intégration verticale (QIV) territorialement intégrée » contre « QIV territorialement éclatée ».

Dans une première section, nous résumerons les analyses de ce qu'on appelle « école française de la régulation », au sujet du fordisme et de sa crise (Aglietta [1976], Boyer, Mistral [1978], Coriat [1979], Lipietz [1979, 1983a, 1985b]). La deuxième section traitera de l'impact des nouvelles technologies dans l'organisation du travail et les relations salariales, tandis que la troisième section sera consacrée aux relations entre les firmes. La section finale examinera les implications spatiales des différents modèles de développement esquissés dans les deux précédentes sections. Mais il faudra alors se souvenir que les futures configurations spatiales ne peuvent même pas se déduire simplement des caractéristiques d'un modèle de développement, quel qu'il soit. Les réalités territoriales actuelles, nationales et régionales, constituent le terrain où se livrent les conflits à propos des nouveaux modèles de développement. Il ne pourra donc s'agir que des « processus plausibles de restructuration spatiale ».

I — LE FORDISME ET SA CRISE

Tout au long de l'histoire, les principales contradictions résultant du caractère marchand du capitalisme, des rapports salariaux, des rapports internationaux, sont restées inchangées.

Cependant, dans l'histoire, différentes solutions se sont stabilisées comme *modèles de développement*. La période d'hégémonie d'une ou de plusieurs nations adoptant des variantes du même modèle peut être considérée comme la période d'hégémonie de ce modèle. Un modèle de développement peut et doit être analysé sous trois aspects différents. D'abord, ce que l'on appelle parfois le *paradigme technologique ou modèle d'industrialisation* : les principes généraux qui gouvernent l'évolution de l'organisation du travail (principes qui évidemment ne sont pas confinés à l'industrie et ne relèvent pas que de la technologie!). Ensuite le *régime d'accumulation* : les principes macroéconomiques qui décrivent la compatibilité sur une période prolongée entre les transformations dans les normes de production et les transformations dans les normes d'usage du produit social. Troisièmement, le *mode de régulation* : la combinaison des formes d'ajustement des anticipations et des comportements contradictoires des agents individuels aux principes collectifs du régime d'accumulation. Ces formes d'ajustement peuvent inclure des habitudes culturelles aussi bien que des formes institutionnelles telles que lois, accords, etc.

Le régime d'accumulation apparaît donc comme le résultat macroéconomique du fonctionnement d'un mode de régulation, sur la base d'un modèle d'industrialisation. Cette comptabilité n'est toutefois qu'une « trouvaille », le produit involontaire de conflits idéologiques et sociaux. Le modèle de développement de l'après-guerre dans les pays capitalistes avancés (celui que nous nommons fordiste) est une parfaite illustration de ces différentes caractéristiques. La simultanéité du développement rapide d'un certain nombre de pays selon ce même modèle a engendré une *configuration mondiale*. Réciproquement, sans cette configuration, il est probable que la mise en œuvre pays par pays de ce modèle aurait été beaucoup plus difficile. Cependant, nous ne traiterons ici principalement que des aspects internes, et plus particulièrement du paradigme technologique et de sa crise.

1) *Le modèle d'industrialisation : l'érosion du taylorisme*

En tant que modèle d'industrialisation, le fordisme marque le parachèvement de la révolution tayloriste du début de ce

siècle. Les principes en sont connus : une standardisation rigoureuse des gestes opératoires et corrélativement une rigoureuse séparation entre le bureau des méthodes et l'atelier, entre la conception et l'exécution manuelle.

Cette *rationalisation à travers la séparation* a deux objectifs. Le premier est de généraliser aussi rapidement que possible la méthode apparemment la plus efficace (« the one best way ») et d'éliminer les tâtonnements sur les postes de travail ainsi que les disfonctionnements entre ces postes. Il vise ainsi à obtenir des gains de « productivité » au sens strict (dans l'efficacité de chaque opération) par la socialisation, organisée d'en haut, du processus d'apprentissage collectif. Le second objectif, moins explicitement revendiqué, est d'obtenir, à travers la connaissance précise du temps requis pour mener à bien chaque opération, un contrôle rigoureux sur l'intensité du travail des opérateurs (nombre d'opérations par heure de travail), de façon à limiter « l'oisiveté » des travailleurs. Ce contrôle s'exerce à travers des procédures standardisées, communiquées aux opérateurs par le bureau des méthodes.

Le fordisme proprement dit se distingue ici du taylorisme dans le fait que ces normes elles-mêmes sont incorporées dans le dispositif automatique des machines. C'est donc le mouvement des machines (le cas de la chaîne de montage est typique) qui dicte l'opération requise et le temps alloué pour sa réalisation.

Le fordisme en tant que modèle d'industrialisation a rencontré un tel succès qu'il engendra des gains de *productivité apparente* (combinaison des gains de productivité au sens strict et des gains d'intensité) sans précédent dans l'histoire mondiale. Ces gains furent la base (pas la condition suffisante!) de la croissance dans l'Age d'Or du fordisme. Pourtant, à la fin des années 60, cette base commença à s'éroder (Lipietz [1986], Glyn et al. [1987]). La productivité commença à ralentir et le capital fixe par tête à croître. Cela entraîna une chute de la profitabilité, d'où (après un certain délai) une chute du taux d'accumulation. Comme nous examinons ici les possibilités d'une « issue technologique » à la crise, nous devons interpréter avec soin les raisons de cette érosion.

• La taylorisation, en généralisant le « one best way », le « meilleur geste », accroissait automatiquement la productivité

moyenne au sens strict le long d'une courbe d'apprentissage et interdisait toute compensation de la croissance de la productivité par une diminution de l'intensité. Par ailleurs, l'expérience du travail apportait chaque jour la découverte de nouveaux « one best way », déplaçant ainsi vers le haut la courbe d'apprentissage. Le mouvement le long de cette courbe ralentit nécessairement au bout d'un certain temps. Quant au déplacement de la courbe vers le haut, il dépend de la capacité collective des travailleurs (en col bleu ou en col blanc) à inventer de nouvelles techniques. Or les principes tayloriens, en polarisant cette capacité collective entre une masse de travailleurs déqualifiés et peu motivés d'un côté, les ingénieurs et techniciens de l'ingénierie et du service des méthodes de l'autre, limitent graduellement la lutte pour la productivité et l'innovation à ce second secteur. Et celui-ci ne peut contribuer à la croissance de la productivité générale qu'à travers la mise au point de machines de plus en plus complexes qu'il met à la disposition des travailleurs non qualifiés.

Ainsi se trouvent au moins éclairés, par les principes tayloriens eux-mêmes, le ralentissement des gains de productivité et la hausse du coefficient de capital. La majorité du collectif de travail se retrouve en effet exclue *par principe* de la bataille pour la productivité et pour la qualité. Et c'est par l'effet de ces mêmes principes tayloriens que la recherche et développement apparaît comme une pratique purement spécialisée et que sa mise en œuvre dans l'industrie (comme d'ailleurs dans le tertiaire et de plus en plus dans l'agriculture) ne peut être introduite que par en haut. D'où l'illusion que le changement technique est un pur « input », dont le prix s'exprime dans le *coût croissant* de la recherche et développement d'une part, de son incorporation dans le capital fixe de l'autre. Mais ceci n'est que la contrepartie du fait que l'implication des opérateurs, leur imagination, sont exclues du processus de changement technique.

• Ce premier commentaire doit être lui-même nuancé. En fait, l'opérateur le plus taylorisé ne se contente pas d'obéir aux instructions du bureau des méthodes ou de suivre le mouvement de sa machine. Il utilise en permanence son imagination et son intelligence pour garantir la régularité du processus productif, en dépit des innombrables blocages

causés par les produits semi-finis, les pannes, les dysfonctionnements des machines, etc. Ce faisant, il exprime son autonomie en tant qu'être humain. En d'autres termes, il est toujours en opposition secrète, voire inconsciente vis-à-vis du mode formel d'opération tel qu'il est édicté par le bureau de méthodes. Cette « *implication paradoxale* », contradictoire (D. et R. Linhart [1985]) du travailleur manuel est en fait présumée par le bureau des méthodes et par les chefs d'atelier. Sans cette implication, une chaîne de montage, un atelier automatique, si bien calculés qu'ils soient, ne pourraient pas fonctionner. Mais cette implication n'est pas reconnue dans l'organisation formelle de l'entreprise taylorienne. Elle représente une accumulation de savoir-faire qui ne peut pas être socialisée ni généralisée. De plus, elle dépend du climat social dans l'atelier, et la menace du renoncement à cette implication (la grève du zèle) peut devenir une arme entre les mains des travailleurs. La microconflictualité de la fin des années 60 peut être comprise comme un résultat de la situation de plein emploi de l'époque : c'est la part de vérité dans l'interprétation de la crise comme un « étranglement des profits » par ralentissement de la productivité dû au plein emploi (Lipietz [1982]). Mais cet argument ne peut pas expliquer la permanence de la crise de la productivité à la fin des années 70. A cette époque, la menace accrue de la perte de l'emploi avait recréé les conditions de l'implication paradoxale : mais le problème était... que cette implication restait paradoxale!

2) Régime d'accumulation et mode de régulation

Nous serons beaucoup plus brefs dans le rappel des autres aspects du fordisme. Les conséquences initiales du modèle d'industrialisation sont bien connues : une hausse rapide et prolongée de la productivité apparente, une hausse rapide et générale du volume de capital fixe par tête. C'est ce double caractère que l'on désigne par *accumulation intensive*. Dans une certaine mesure, et selon les pays, il s'est trouvé que la croissance de la productivité dans le secteur produisant les moyens de production a épongé presque exactement la croissance du volume de capital fixe par tête. Mais l'innovation

majeure de l'après-guerre a consisté à contrebalancer la croissance de la productivité dans les branches de biens de consommation par une croissance presque égale du pouvoir d'achat. Une croissance stable, universellement prévisible et anticipée, étendue à tous les secteurs de la population, mais d'abord et avant tout aux salariés. Ce fut le résultat d'une croissance du pouvoir d'achat de chaque salarié et de la croissance du salariat non productif ou du moins non directement productif : personnel d'éducation et de santé du secteur public, tertiaire marchand et financier du secteur privé (Aglietta et Brender [1984]).

Quant aux formes de régulation mises en place ou développées depuis 1945, elles contrastent avec celles du capitalisme classique de la fin du XIX^e siècle en ce sens qu'elles réduisent l'importance des ajustements concurrentiels. En bref, il s'est agi de permettre aux agents économiques d'intérioriser la logique du régime d'accumulation, non en sanctionnant leurs échecs, mais en anticipant le succès de leurs initiatives, et en particulier du choix d'élargir la production.

La loi générale de la structure d'évolution du salaire direct est donc sous le fordisme : croissance du salaire = croissance des prix + croissance de la productivité générale. Les pays de l'OCDE sont parvenus à ce résultat par des moyens variés. Ils combinent en général le rôle des *conventions collectives* dans les secteurs-leader et d'un *salaire minimum* fixé par l'Etat, plus une garantie de revenus : l'*Etat-providence* (Lipietz [1983b]). Mais le principe du fordisme implique toujours que la hausse générale de la productivité se reflète effectivement dans une hausse générale du pouvoir d'achat anticipée par tous les entrepreneurs. Cette hausse générale est donc à la fois un encouragement à l'expansion des investissements de capacité pour les entreprises les plus productives et une contrainte obligeant à des investissements de productivité pour les autres. Les conventions collectives à caractère obligatoire ont rendu le contrat salarial relativement rigide, avec des limites à la liberté de licencier les travailleurs.

Du côté du capital, la concentration de la propriété et du contrôle capitaliste est un phénomène bien plus ancien que le fordisme. Mais l'approfondissement de la monopolisation à une signification microéconomiquement et macroéconomique-

ment différente dans le contexte plus général du fordisme. La concentration des capacités financières et technologiques et des parts de marchés dans une gamme assez large de produits adjacents signifie que les oligopoles peuvent profiter de l'atmosphère générale d'expansion des marchés, sans avoir rien à craindre des gains de productivité, contrairement à ce que pensaient Baran et Sweezy [1966]. En contrôlant à la fois l'offre et les débouchés, les oligopoles peuvent contrôler la dépréciation économique des équipements obsolètes, en incorporant cette dévalorisation dans le prix correspondant aux nouveaux processus et aux nouveaux produits. En réalité, l'imposition du taux de marge est devenue de plus en plus une variable administrée, manipulée selon la stratégie de concurrence.

Enfin, les responsabilités de l'Etat dans la *régulation de la création de monnaie de crédit* (Lipietz [1983a]) et sa capacité à peser sur les revenus disponibles à travers le salaire minimum et les taux d'imposition ou les allocations de l'Etat-providence sont les deux modes d'insertion de l'Etat dans l'économie caractéristique du fordisme (Delorme et André [1983]). La manœuvrabilité de la demande effective sociale et de la liquidité monétaire constitue la base de ce que l'on appelle les « *politiques keynésiennes* », même si le keynésianisme proprement dit a davantage mis l'accent sur les dépenses directes de l'Etat (l'absorption). Cela implique une expansion considérable des dépenses sociales (école, santé, mesures écologiques, etc.) sans exclure l'extension des fonctions plus anciennement reconnues à l'Etat : politique agricole et industrielle, organisation et financement de la recherche et développement, contrôle direct (nationalisation) de certaines industries, planification, et bien sûr, l'aménagement du territoire et l'urbanisme.

La régulation des revenus par l'Etat et par les conventions collectives nationales fut donc le second pilier du succès du régime fordiste d'accumulation, parallèlement au succès de son paradigme industriel. Ce second pilier fut à son tour érodé par l'internationalisation croissante des processus productifs et des marchés (Lipietz [1985b], Glyn et al. [1986]). A son caractère déjà contradictoire de coût pour les entreprises et de déterminant des débouchés intérieurs, le niveau des salaires

ajouta un nouvel aspect : un déterminant de la compétitivité internationale. Dans les années 70, l'arbitrage entre la croissance du marché intérieur et l'équilibrage de la balance commerciale devint de plus en plus difficile. Avec le « choc monétariste » de 1979-1981, quelques-uns des plus grands pays capitalistes avancés firent leur choix. Donnant la priorité à la compétitivité et à la reconstruction des profits, ils entreprirent la destruction de l'ensemble des régulations du rapport salarial, mettant ainsi un point d'arrêt définitif à l'ère fordiste.

3) *La crise du fordisme : un résumé*

Une interprétation commune de la « crise de la production de masse » (qualification assez vague du modèle fordiste) insiste sur le « côté de la demande » : la stagnation des marchés, due à la pression de la concurrence internationale, et la volatilité croissante de la structure de la demande (due à cette même concurrence dans un contexte de saturation des marchés centraux pour les biens durables). D'où la caractérisation de la crise comme « crise de sous-consommation » (interprétation popularisée aux Etats-Unis par le livre subtil et influent de Piore et Sabel [1984, p. 254]). La réalité est plus complexe.

On peut résumer l'explication alternative que nous proposons de la façon suivante (Lipietz [1985b]). D'abord, une crise latente du paradigme industriel, avec une décélération de la productivité et une croissance du rapport capital/produit, conduisit à une chute de la profitabilité dans les années 60. La réaction des chefs d'entreprise (par l'internationalisation de la production) et de l'Etat (la généralisation des politiques d'austérité) mena à une crise de l'emploi et par là de l'Etat-providence. L'internationalisation et la stagnation des revenus déclenchèrent à leur tour la crise « du côté de la demande » à la fin des années 70. La « flexibilité » apparut alors comme une adaptation à ce dernier aspect de la crise, l'aspect « profitabilité » n'en demeurant pas moins fondamental.

C'est sur la base de cette analyse du double aspect de la crise que nous allons examiner maintenant l'apport des nouvelles technologies à une issue possible.

II — LA RÉORGANISATION DU PROCÈS DE TRAVAIL ET DU RAPPORT SALARIAL

Le but du choc monétariste n'était pas seulement d'en finir avec les formes de régulation fordiste (par la désindexation des salaires, les coupes dans la sécurité sociale et les restrictions de crédits) et par là du régime d'accumulation correspondant (moins de consommation de masse, plus de profits, plus de hauts revenus, d'épargne, et d'investissements). Le paradigme industriel lui-même était en question et de nouvelles voies étaient explorées. Cette exploration fut présentée comme une « nécessité technologique », et la destruction corrélative des vieilles industries basées sur le principe fordiste fut présentée comme une « destruction créatrice » à la Schumpeter.

1) *Nature et potentialités de la révolution technologique*

Le trait principal de l'actuelle révolution technologique est l'invasion du microprocesseur et des interfaces électroniques non seulement dans de nouveaux produits, mais dans le processus de travail lui-même. Sans doute l'innovation en produits (équipement électronique de l'automobile, audio-vidéo, ordinateurs domestiques) entraînera probablement d'importants changements culturels. Cependant, d'un point de vue macroéconomique, elle ne fournit pas un champ suffisamment large de nouveaux débouchés (tels que furent le logement et l'automobile dans le fordisme). C'est plutôt du côté de l'innovation en processus que l'électronisation apporte des bouleversements. Car ici la microélectronique redéfinit le sens même de l'automatisation.

a) *Sur chaque poste de travail*

Tout d'abord l'électronique fournit les moyens de rendre le mouvement des machines plus complexe. Elles sont main-

tenant capables d'opérations qui autrefois étaient nécessairement manuelles (assemblage, etc.) A cet égard, l'électronique ne fait que suivre la tendance séculaire de la mécanisation, accroissant le volume de capital par tête, et la chute très rapide du coût de l'appareillage électronique n'est guère susceptible de compenser le coût croissant des organes hydro-pneumatiques ou électromécaniques de machines et de l'équipement périphériques ni celui de la programmation.

Mais par-dessus tout, l'électronique offre plus de « flexibilité » aux équipements. C'est-à-dire qu'elle ouvre la possibilité (à travers une reprogrammation supposée rapide et à bas coût) de changer le mode opératoire de machines standardisées, même automatiquement. Cette innovation est supposée introduire une rupture majeure dans l'articulation entre micro et macroéconomie (Coriat [1983]). Dans le modèle fordiste classique, la production de masse est en effet à la fois une nécessité micro et macroéconomique. La mise en valeur de grands assemblages mécaniques rigides requiert une production en continu en longues séries du même produit, et donc un marché de masse. A l'inverse, les équipements flexibles, tout aussi coûteux que les équipements rigides fordistes si ce n'est plus, requièrent aussi une utilisation en continu et en longue série, mais plus nécessairement pour la production du même produit. Le cycle de vie de l'équipement est ainsi partiellement découplé du cycle de vie d'un produit particulier. La mise en œuvre avec profit d'un équipement flexible est à présent possible avec plusieurs séries courtes à l'intérieur d'un éventail de produits différenciés visant à des marchés plus petits et segmentés. Néanmoins, le marché total devra croître à cause du coût croissant des immobilisations, de l'accélération de leur obsolescence, et donc de leur amortissement plus rapide.

b) *Entre les postes de travail*

Encore plus important : la gestion d'atelier elle-même peut être modifiée par l'introduction de l'électronique. La production assistée par ordinateur élargit considérablement les possibilités de gérer en temps réel les stocks en cours requis par

chaque opération, suivant les besoins de la production dans l'atelier, laquelle peut être optimisée selon l'intensité de la demande intermédiaire et finale. De la même manière, elle élargit la possibilité d'optimiser le processus entre les postes de travail séparés, et de ce fait la planification sur chaque poste de travail. La conception et la fabrication peuvent elles-mêmes être plus strictement liées (CFAO). Le principe du « Just in Time » (gestion à flux tendu) l'emporte sur le principe « Just in Case » (régulation par les stocks) et le principe de la gestion à flux tendu peut être étendu aux relations entre les ateliers dans l'établissement, entre les établissements d'une même firme, entre les firmes et les sous-traitants (Sayer [1985]). L'oisiveté des machines entre les opérations et l'accumulation de stocks-tampon peuvent être strictement limitées. Il en résulte d'importantes économies, à la fois dans le capital fixe et le capital circulant.

c) Les limites

Ce rapide survol des promesses de l'électronique ne doit pas conduire (comme le souligne Berry [1985]) à une vision idyllique.

Tout d'abord, les vertus reconnues aux machines (elles sont supposées ne jamais se fatiguer ni faire grève) sont contrebalancées par le fait qu'il leur arrive de tomber en panne. Même si un robot standard peut n'avoir qu'un taux de panne de 1 %, il ne faut pas oublier qu'une chaîne de robots peut comprendre de 30 à 50 machines, la panne de l'une d'entre elles entraîne l'interruption du processus. Alors, le taux de disponibilité de l'ensemble s'en trouve réduit de 30 ou 50 %, à moins que, sur le terrain, des opérateurs manuels soient capables de compenser les opérations interrompues, ou que l'équipe de maintenance puisse intervenir en temps réel, ou que des programmes d'urgence modifient le fonctionnement automatique de l'ensemble en évitant la machine en panne. Cette remarque soulève tout le problème de l'implication et de la qualification des opérateurs.

Encore plus sévères sont les limites à la flexibilité. Contrairement à une surestimation commune de la « nouvelle bifur-

cation industrielle » (Piore et Sabel [1984]), la flexibilité entraînée par l'électronique n'implique pas nécessairement la fin de la tendance à la concentration technique et financière du capital. En fait, la flexibilité des équipements est contenue à l'intérieur du champ étroit d'une famille de produits. De plus, la mise en œuvre de cette flexibilité (c'est-à-dire d'une modification rapide des réglages du dispositif) est une opération très complexe qui requiert une très grande activité en temps réel, impliquant au même moment, la conception, la maintenance et le personnel de fabrication. Plus généralement la mise en œuvre des nouvelles technologies implique un processus d'apprentissage concernant à la fois les équipements et leurs modes de gestion et mobilisant une importante force de travail qualifiée. Enfin, le dispositif technique lui-même peut se démoder aussi vite que la série de produits pour laquelle il a été initialement conçu, ce qui diminue beaucoup les avantages de sa flexibilité¹.

La révolution technologique de l'électronique est donc en amont de la *vraie bifurcation industrielle* : est-ce que la division fordiste du travail sera remodelée ou non, est-ce que l'implication des travailleurs sera définitivement congédiée ou au contraire sera-t-elle prise en compte de manière systématique et non plus « paradoxale », avec un effacement des limites mêmes entre la conception, la maintenance et la fabrication ?

1. En d'autres termes, l'investissement en nouvelles technologies reste un pari, soumis à l'incertitude radicale en ce qui concerne la demande macroéconomique et sectorielle pour leurs produits. Les problèmes macroéconomiques de la croissance et des fluctuations dans le capitalisme avancé demeurent inchangés, contrairement au « benign neglect » avec lequel Piore et Sabel traitent les problèmes macroéconomiques dans leur modèle de « spécialisation flexible », censé « restaurer les mécanismes régulateurs néo-classiques qui ont prévalu dans l'économie américaine du début du XIX^e siècle » (*sic.*, p. 276).