

Zeitschrift:	Traverse : Zeitschrift für Geschichte = Revue d'histoire
Herausgeber:	[s.n.]
Band:	4 (1997)
Heft:	1
Artikel:	Trois crises de mutation : la "crise" contemporaine comparée à celle de la fin du XIXe siècle et à celle des années '30
Autor:	Dockès, Pierre
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-12436

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 24.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

TROIS CRISES DE MUTATION

LA «CRISE» CONTEMPORAINE COMPARÉE À CELLE DE LA FIN DU XIXE SIÈCLE ET À CELLE DES ANNÉES '30

PIERRE DOCKÈS

Le terme de «crise» est employé ici en un sens particulier. Il ne s'agit en effet ni d'un moment paroxystique (la crise conjoncturelle, le krach et les phénomènes de court terme), ni d'une récession correspondant à la période déprimée du cycle des affaires (ou cycle Juglar) une phase de dépression de 2 à 4 ans dans ce cycle de 7 à 10 ans. La crise désigne une période de longue dépression qui peut être considérée comme l'un des deux temps d'un «cycle» Kondratieff d'un demi siècle et qui donc peut durer de 20 à 25 ans, soit les périodes 1873–1895, 1920–1939, 1973–(?).

Ces dépressions de longue durée, loin d'être conjoncturellement uniformes, sont rythmées par les cycles des affaires et par d'autres cycles «mineurs». Souvent elles connaissent une période exacerbée. Ainsi la grande dépression de la fin du XIXe siècle est centrée sur la crise de mutation des années 1880 (1882–1888), celle du début du XXe siècle sur la Grande crise des années trente (1929–1935 aux États-Unis, plus tardivement en France); quant à la longue dépression de la fin du XXe siècle, elle semble pouvoir se décomposer en deux crises: la première correspond aux années 1970 (elle serait en voie d'extinction en 1982, elle est universelle et particulièrement sévère aux États-Unis), la seconde débute à la fin des années 1980 (elle atteint surtout l'Europe continentale, les États-Unis y échappent partiellement et une fraction essentielle de l'Asie «Pacifique» – à l'exception notoire du Japon – connaît une forte expansion). Nous ne pensons pas que l'on puisse analyser ces deux crises de la même manière, même si elles sont évidemment liées. La comparaison avec les deux grandes dépressions du passé va nous aider à comprendre les deux grandes crises contemporaines.

Nous avons parlé de crise de mutation. Les grandes dépressions du passé avaient été estimées telles par les contemporains, au point qu'une fraction d'entre eux, et pas seulement les marxistes, avaient présumé que ces crises étaient l'expression de la fin du capitalisme. Il s'agissait plutôt, comme il s'agit aujourd'hui, de la mutation d'une forme particulière de capitalisme, de ce que nous nommions, avec Bernard Rosier, un «ordre productif».¹ Ce concept désigne la cohérence relative d'un «ordre global», économique et social, capable pendant une période donnée de dépasser les contradictions d'un système profondément

conflictuel et donc d'assurer durant une période longue l'efficacité de l'accumulation du capital. La réussite même de ces formes d'accumulation va les mettre en question, assurant un développement de contradictions nouvelles qui finiront par produire le retournement de la conjoncture longue. Ces dépressions longues sont donc des moments de «désordre», mais aussi de mutation et de genèse d'un ordre productif nouveau qui devra articuler de façon neuve aussi bien des techniques, des institutions et des formes sociales anciennes réinterprétées que les techniques, les institutions et les formes sociales nouvelles engendrées dans la dépression. Cette articulation nouvelle (disons cette nouvelle structure) suppose non seulement l'émergence de ces innovations techniques, économiques, organisationnelles ou communicationnelles, mais une conception d'ensemble renouvelée des modalités de la production, de la répartition et de l'accumulation, soit un nouveau paradigme socio-économique (et pas seulement technique ou productif).

On peut analyser cette mutation, aussi bien les causes de l'entrée en crise que les bases de la sortie de crise, à partir des caractères majeurs d'un ordre productif et de leurs relations. Il s'agit 1) de la base technique et des industries motrices, 2) du mode d'accumulation du capital comme articulation spécifique entre les règles sociales qui président à l'organisation du travail dans l'entreprise, les modalités macro-économiques des rapports sociaux et enfin celles qui instituent des formes stables de relation entre entreprises ou industries, 3) du type de division du travail à l'échelle mondiale avec son degré et ses formes d'ouverture, sa structure polarisée, 4) du mode de régulation enfin, avec ses aspects in intentionnels (modalité de régulation opérant à travers la coordination décentralisée) ou intentionnels (État, monopolisme) et ses dimensions domestiques (État, marchés, pratiques monopolistes) ou mondiales (marchés, pratiques monopolistes, système de coordination interétatique). Le premier et le plus essentiel point commun entre nos trois grandes crises est là. Ce sont des périodes où l'ancien ordre productif est déstructuré alors qu'un nouvel ordre productif s'ébauche (d'où la faiblesse des performances économiques). La dépression longue est à la fois destruction des anciens agencements et expérimentation des nouveaux.

TROIS ORDRES PRODUCTIFS À LA BASE D'EXPANSIONS LONGUES

Chaque sortie de crise de mutation est élaboration des bases de l'ordre productif nouveau qui permettra l'expansion longue (les périodes 1850–1873, 1895–1920 ou 1930 selon que l'on se situe en Angleterre ou aux États-Unis, 1950–1973) et dont l'évolution sera la cause profonde et le milieu de développement de la crise de mutation ultérieure.

LES «TRENTE GLORIEUSES» (1950-1973)

Les caractères majeurs de la période des «Trente Glorieuses», plutôt vingt en Europe, se sont forgés dans la crise des années trente et dans la Guerre qui la suit (et qui d'ailleurs est partiellement expliquée par elle).

La «base technique» est celle des industries motrices anciennes renouvelées (automobile, aviation, chimie de synthèse) ou nouvelles (nucléaire, radiotélévision, plastique) et les techniques fordiennes de la production de masse. L'importance du changement à ce niveau ne doit pas masquer que «l'on n'est pas en présence d'une révolution industrielle» (à la différence de la sortie de crise précédente). En revanche l'ordre productif aura la capacité de renouveler les techniques régulièrement et en profondeur pendant les vingt années qui suivent.

La transformation du «mode d'accumulation» est plus radicale. On a qualifié de fordistes l'ensemble des agencements institutionnels comprenant l'organisation fordienne de l'entreprise, la mise en place d'une concurrence administrée, les compromis institutionnalisés entre ces «partenaires sociaux» que sont les grandes entreprises et les grands syndicats («big business» et «big labour») qui va permettre le bouleversement du mode de consommation (et le renouvellement des objets de consommation) grâce à la croissance vive et régulière des salaires réels. Ceci est rendu possible par la mutation du «mode de régulation» devenu étatique et monopoliste, sur une base essentiellement nationale, qui permet l'articulation de la production de masse et de la consommation de masse.

La vive croissance de la demande d'origine salariale permet alors à la production de masse des économies d'échelle nouvelles, un accroissement puissant et régulier de la productivité du travail, donc la hausse de la masse des profits malgré, et «grâce à» des hausses de salaire. D'où la croissance de l'investissement (tiré par la demande et aisément financé par les profits et le développement d'un crédit à bon marché (voire gratuit du fait de l'inflation). D'où – en retour – une nouvelle source d'accroissement de la demande effective et une nouvelle source de hausse de la productivité par le renouvellement des techniques.

La Seconde Guerre mondiale a elle aussi servi de laboratoire technique: elle a produit une série d'innovations technologiques majeures. Surtout, cette Guerre mondiale entre des système sociaux s'est terminée par une défaite du nazisme et du fascisme (ce type de société totalitaire ayant été une des modalités de la sortie de crise). Dans la majeure partie du monde développé, la victoire fut celle des démocraties et même des démocraties «welfaristes», fordistes et keynesiennes ou social-démocrates (ce qui sera encore plus visible lorsque, les conservateurs reprenant le pouvoir, le système sera maintenu).

A l'exception notoire des empires communistes, la domination américaine est devenue éclatante, reconnue à tous les niveaux. La «République impériale» ne peut revenir à l'isolationnisme. Sous sa houlette, il y a reconstitution rapide

d'un marché mondial en forte expansion et effritement des anciens empires coloniaux, enfin surtout se constitue un système monétaire international qui permet d'échapper aux rigueurs que les systèmes d'étalon-or imposaient jadis et que l'on s'était naguère (dans l'Entre-deux-Guerres) efforcé de reconstituer, mais à quel coût!

La spectaculaire réussite de ce système sera la cause fondamentale de sa crise, une crise qui semblait inimaginable (la théorie de la croissance équilibrée dominait la macro-économie), comme c'est d'ailleurs généralement le cas avec les conjonctures longues, leurs retournements étant particulièrement difficiles à penser.

DE LA «BELLE ÉPOQUE» AUX «ANNÉES FOLLES» (1895–1920)

La sortie de crise, après les années dépressives 1870–1895, se construit sur la base d'une double transformation radicale de la base technique et des industries motrices d'une part, du mode d'accumulation d'autre part.

Quant au premier point, on assiste, au cours de la longue dépression de la fin du siècle à une «seconde révolution industrielle» appuyée sur l'électricité, le pétrole, la transformation de la chimie, la machine-outil et la mutation des industries mécaniques, le moteur à explosion (mis au point dès 1880 sous l'impulsion de l'industrie pétrolière et principalement de la Standard Oil), accompagnée du renouvellement des anciennes industries motrices autour du charbon et de l'acier.

Quant au second point, on assiste avant tout à la formation du monopolisme. Il s'agit d'abord de la formation des très grandes entreprises et surtout des conglomérats que sont les trusts ou les cartels (sous la houlette de «tycoons» comme par exemple Andrew Carnegie, John D. Rockefeller ou Thomas Edison pour les États-Unis). Les monopoles permettent d'obtenir un pouvoir de marché, «en particulier sur le marché du travail», le contrôle des banques, une production massive et d'importantes économies d'échelle. Le monopolisme a donc des conséquences essentielles sur la croissance de la productivité, sur les relations entre entreprises ou avec les banques et enfin, «last but not least», sur le rapport salarial et les relations sociales.

Le renouvellement du mode d'accumulation s'opère en particulier grâce à l'introduction de l'organisation dite scientifique du travail, du taylorisme. Cohérent avec le monopolisme, il permet d'accroître l'intensité du travail, donc directement la productivité du travail, facilite le renouvellement du machinisme surtout lorsqu'il vient se greffer sur le «système américain de fabrication» avec ses techniques de standardisation des produits et des pièces, d'où le taylorisme lors du montage, l'adaptation systématique des machines-outils.

La rationalisation du travail permet encore d'éliminer le pouvoir de l'ouvrier de métier, de s'approprier son savoir-faire et, en émiettant les tâches dans une division devenue parcellaire du travail, en intégrant à un degré supérieur l'ouvrier dans la mécanique globale, d'obtenir une domination sans précédent sur un travailleur qui n'a plus aucune maîtrise sur sa production. Le changement du rapport de force entre les entrepreneurs et les salariés se fait aussi par la répression du mouvement ouvrier. En France, par exemple, si l'écrasement de la Commune de Paris a permis de briser le mouvement ouvrier dès 1871, les années qui suivent la crise de 1882 voient se mettre en place une sévère répression des mouvements sociaux. Aux États-Unis, l'«American Federation of Labor» réussit certes à fédérer les organisations des ouvriers de métier (1886), mais il s'agit d'un syndicalisme purement revendicatif, intégré au système. La répression y prend la forme de l'écrasement des grèves insurrectionnelles en 1877 et surtout 1886 (les «Martyrs de Chicago»), de la destruction de l'organisation ouvrière des «Chevaliers du Travail.».

A l'échelle internationale, la période fut aussi la «Belle époque» du colonialisme. La concurrence des impérialismes animés par la recherche de débouchés pour les produits ou les capitaux fut d'ailleurs une des causes de la Guerre. La Guerre de 1914–1918 va permettre de passer rapidement aux nouvelles techniques de production, de mettre au point des innovations, d'expérimenter la production de masse dans les industries d'armement, y compris l'automobile, les camions, l'aviation. Dans les pays belligérants, elle va briser les organisations ouvrières,² permettre d'expérimenter un système économique étatique (avec une économie de crédit fortement inflationniste), l'«économie de Guerre», instaurer sur le front un «esclavage militaire» jusqu'ici inimaginable dans son ampleur, éliminer une fraction considérable de la jeunesse, finalement effondrer l'Europe alors même que la domination américaine est devenue évidente, même si les États-Unis ne prennent pas conscience du rôle nouveau qu'ils doivent jouer. Plus généralement, l'absence de prise de conscience du basculement du centre de gravité de l'économie mondiale joue un rôle essentiel dans le développement des conditions d'entrée dans la Grande crise.

Dès la reconstruction opérée au début des années 1920, les gouvernements croient possible de revenir à la situation antérieure et ils y réussissent partiellement. Il s'agit de tirer un trait sur l'économie de Guerre, l'intervention de l'État et l'inflation passée, de retrouver la coordination/régulation marchande (même si le monopolisme a profondément modifié le fonctionnement des marchés). En particulier sur le terrain des rapports sociaux, le marché libéral du travail s'efforce de retrouver son ancien rôle. De même sur le plan international, le marché mondial tente de se reconstituer autour de la recherche d'un retour à une forme d'étalement, centré – comme avant – sur la place de Londres,

l'Angleterre optant pour un retour de la Livre au niveau de 1914 au prix d'une déflation massive (d'où son entrée en crise dès les années 1920) tandis que les États-Unis estiment pouvoir revenir à leur traditionnel isolationnisme politique et économique.

LE «BEAU XIXE SIÈCLE» (1850–1873)

Pour pouvoir appréhender les caractéristiques de cette «longue expansion», il faut commencer par dire quelques mots de la dépression longue de la première moitié du XIXe siècle. Entre 1816 et 1850 s'étaient imposés un nouvel ordre productif, la domination du système socio-technique de la fabrique avec son «machinisme à vapeur», son prolétariat concentré géré de façon centralisée (un système déjà élaboré à la fin du XVIIIe siècle en Angleterre au cours d'une «révolution industrielle», un phénomène aussi bien politique, institutionnel et social que technique). Tandis que la défaite des anciennes formes de production (Putting out System)³ était assurée (les manufactures de la période précédentes l'avaient seulement amorcée), une industrie ancienne restait motrice, l'industrie textile renouvelée par la fabrique, et deux industries nouvelles s'imposaient, le chemin de fer et, à sa suite, la métallurgie de l'acier: elles allaient marquer fortement toute la période d'expansion, et assurer son dynamisme.

Le système de la fabrique qui s'était imposé au cours du premier XIXe siècle se caractérise par le machinisme mû par la vapeur et, en relation avec lui, une nouvelle organisation du travail, celle que Marx décrit dans *le Capital*. L'ouvrier collectif issu de la décomposition du métier traditionnel en de multiples tâches spécialisées à la suite de leur regroupement manufacturier est maintenant soumis au rythme de la machine qui permet d'intensifier le travail, d'accroître sa productivité, de renforcer la discipline d'atelier. A côté de la plus-value absolue (qui joue sur la durée et l'intensité du travail), il explique comment l'importance de la plus-value relative (qui joue sur la productivité) s'affirme. Mais de fait, jusqu'en 1880–1890, cette seconde forme de plus-value restera modeste, l'accumulation du capital étant encore essentiellement extensive (la croissance de la productivité par le renouvellement des techniques ne joue guère) et la règle restant la concurrence entre des entreprises industrielles de taille modeste (même si elles sont jugées alors «monstrueuses»).

Au cours de la première moitié du XIXe siècle (cette période de dépression longue), la «question sociale» était devenue essentielle non seulement avec la croissance du prolétariat urbain, mais surtout parce que la misère ouvrière avait atteint un niveau insoutenable. Le mode de régulation marchand, in-intentionnel, s'était développé en effet à deux niveaux. Au premier niveau, la régulation s'effectuait par des marchés concurrentiels, auto-régulateurs, et en particulier ■ 31

par le marché du travail qui s'auto-régulait au niveau du minimum de subsistance, grâce à la sérialisation des travailleurs⁴ et à une offre de travail continuellement excédentaire (l'exode rural massif en Grande-Bretagne). Au second niveau, la régulation se faisait par les crises conjoncturelles qui atteignent une grande intensité dans les années 1830 et 1840 et deviennent caractéristiques du capitalisme: elles permettaient, en effondrant le niveau de vie ouvrier, la reconstitution des marges de profit.

A cette époque, la demande effective n'avait pas un besoin décisif des revenus des salariés: la «réalisation» était essentiellement obtenue par les achats de la paysannerie, des professions libérales et du petit négoce, par les colonies et le marché international. Les salariés, peu nombreux, n'avaient pas un «poids marchand» décisif. Or, lorsque la demande effective est essentiellement «externe» (non appuyée sur les achats des salariés), la rigueur de l'exploitation peut être extrême! Lorsque la majorité de la population sera salariée, pour vendre les marchandises, il faudra compter sur les revenus des salariés: ce sera le problème dès le début du XXe siècle.

La régulation sociale, outre ce mécanisme du marché, s'opère encore d'une part à travers la charité privée organisée (les Églises), et surtout par le nouveau système de lois sur les pauvres en Angleterre dès les années 1830, qui allient assistance et répression. Elle s'opère d'autre part par la répression pure et simple, patronale et étatique: sur le Continent européen, les années qui suivent 1848 voient la répression du mouvement ouvrier se généraliser.

L'ordre social étant solidement établi, les années 1850–1873 vont bénéficier d'une vive expansion. Elle se construit sur la base de l'ordre productif qui s'était imposé durant les décennies précédentes, mais la croissance longue impulse des changements importants, et s'appuie sur eux. En France, ces années correspondent au Second Empire, l'alliance de la paysannerie et de la bourgeoisie ayant permis l'établissement de ce régime qui assurera vingt ans de paix sociale. Dans ce pays, comme dans la majeure partie de l'Europe (et aux États-Unis, mais la Guerre de Sécession, l'existence de la «frontier» y donnent à l'expansion un aspect très spécifique), l'expansion considérable des affaires (et de la spéculation) se fait grâce aux nouvelles mentalités entrepreneuriales et industrialistes, au développement des grandes banques qui tirent l'industrie, particulièrement celle des chemins de fer, à l'essor des marchés intérieurs (intégrés par le chemin de fer), grâce au commerce mondial. Mais le mouvement ouvrier commence à se constituer parallèlement à l'accroissement du niveau de vie des prolétaires qu'il facilite.⁵ Cet accroissement tient aussi à la croissance économique, à l'augmentation de la demande de travail (et en France à la faiblesse de l'exode rural, la paysannerie voyant son niveau de vie s'élever), à la hausse de la productivité. Malgré cette amélioration, avec la défaite militaire face à la

Prusse, la France connaît une explosion révolutionnaire (la Commune) suivie d'une répression de masse, semblable à celle de juin 1848.

A l'échelle internationale, pendant toute la période, la domination anglaise est quasi-absolue: elle gère le système de l'étalon-or (dont on a dit le rôle dans «les crises périodiques») grâce à la puissance de la place de Londres et impose une vigoureuse pression libre-échangiste qui obtiendra de premiers résultats surtout dans les années 1860 (en particulier le traité de libre-échange de 1860 avec la France). Le marché mondial inaugure vingt ans de marche vers le libre-échangisme que la crise des années 1880 remettra en question.

DYSFONCTIONNEMENT DANS L'ORDRE PRODUCTIF ET CRISE DE MUTATION

Nous pouvons maintenant redescendre le temps. Regarder comment, dans chacun des trois ordres productifs successifs, des transformations s'opèrent du fait même du succès de cet ordre, comment elles finissent par engendrer des dysfonctionnements qui sont à l'origine de la crise de mutation, de la crise de l'ordre productif lui-même. Chaque occurrence d'une «grande crise» est le résultat d'une impossibilité structurelle à maintenir le taux de profit, que cette difficulté soit principalement localisée du côté de l'extraction du taux de profit ou de sa réalisation.

Deux types de crise peuvent en effet être distinguées, même si elles ne sont jamais pleinement séparables, et même si l'une peut précéder, voire faire émerger l'autre: une crise «classique» et une crise «keynesienne» ou de «réalisation».

La crise «classique» résulte d'une évolution inverse de la croissance de la productivité du travail et de celle des coûts, en particulier salariaux, évolution qui suscite un effet de «prise en tenaille» du taux de profit (un «profit squeeze»). La crise «keynesienne» est due à l'affaiblissement de la demande globale qui ne peut absorber l'offre globale. On perçoit immédiatement les liens entre ces deux types de crise. Liens d'auto-exclusion puisque la hausse des coûts salariaux est aussi hausse des rémunérations salariales. Liens temporels – une crise peut en cacher une autre – puisque l'effort de réduction des coûts salariaux peut produire une crise de réalisation par diminution du pouvoir d'achat des salariés, ou vice versa, la solution à une crise de réalisation via la hausse des salaires engendrant une hausse des coûts. Liens d'auto-renforcement puisque la faiblesse du marché peut interdire la réalisation des économies d'échelle et que l'investissement, surtout, joue un rôle complexe et décisif: il est induit par les anticipations des entrepreneurs concernant l'état futur du marché (anticipations qui sont en relation avec l'état actuel de la conjoncture), il accroît l'offre et la

productivité du travail. La Grande dépression de la fin du XIXe siècle est essentiellement une crise «classique» aggravée par une crise de réalisation, alors que la Grande crise des années trente est fondamentalement une crise «keynesienne». La crise contemporaine voit une crise «keynesienne» suivre une crise «classique».

LA GRANDE DÉPRESSION (FIN DU XIXE SIÈCLE)

Si la période qui va de 1850 à 1873 connaît une longue expansion, sa base technique va finir par donner des signes d'épuisement. L'édification du réseau mondial de chemins de fer commence à se rapprocher de ses limites naturelles, même si elle ne les atteindra qu'avec la fin des années 1880. La crise de 1873 qui clôt cette période est marquée par l'effondrement de la conjoncture ferroviaire et des industries qui gravitent autour de cette industrie (sidérurgie, construction mécanique). Après une période de relance grâce aux grands équipements publics lancés par l'État (construction ferroviaire, voies navigables, installations portuaires) entre 1877 et 1882,⁵ la crise de cette année-là met un terme à la grande époque des chemins de fer en Europe et aux États-Unis. Il faudrait ajouter l'épuisement de l'ancienne base textile et l'arrêt brutal de l'expansion, jusqu'ici exponentielle, de la nouvelle industrie financière.

Plus généralement, l'ancienne usine mécanisée à vapeur s'avère de moins en moins capable d'assurer la poursuite de la croissance de la productivité du travail. D'abord l'intensification du travail atteint vite ses limites. Ensuite, si aux États-Unis le «système américain de fabrication» caractérise un noyau d'industries mécaniques, ailleurs l'organisation du travail reste archaïque, en particulier dans le berceau de la première révolution industrielle (Angleterre, France) où, souvent, on en reste à un agglomérat peu efficient des anciens métiers. Enfin, jusqu'à la fin des années 1880, l'investissement ne renouvelle pas en profondeur les techniques, jouant principalement (à de notables exceptions près) sur l'accumulation de machines traditionnelles.

Si le mode d'accumulation reste caractérisé par une concurrence entre des entreprises de taille modeste, une évolution majeure se produit du côté des rapports sociaux. La montée du mouvement ouvrier, le développement des luttes sociales et une longue période de plein emploi commencent à modifier le rapport de force entre les employeurs et les employés. La législation du travail se renforce, la durée du travail diminue tandis que les salaires réels augmentent. Dès lors, l'accumulation extensive atteint ses limites alors que l'accumulation intensive piétine encore.

Quant au mode de régulation, il était resté fondamentalement marchand et concurrentiel pendant la période 1850–1873. Mais la concurrence commence à

épuiser ses effets dynamisants et sa sévérité fait disparaître les anciennes rentes de situation (le chemin de fer et l'unification économique des espaces nationaux qu'il procure joue ici un rôle majeur), lamine les profits, provoque de fortes baisses de prix et commence à entraîner faillites et concentrations. La régulation «de second rang» par la crise, qui rétablissait jusqu'ici «naturellement» les taux de profit finit par se heurter à une difficulté majeure. Dans la dépression, tandis que les prix baissent fortement, les salaires (ainsi que Maurice Dobb l'a montré)⁷ diminuent, certes, mais plus suffisamment ou plus assez rapidement, et dès lors les taux de profit stagnent ou s'affaissent encore. Ce sera, par exemple, le cas aux États-Unis où la tentative patronale de baisser les salaires en pleine crise de 1877 va provoquer une vague de grèves jugées insurrectionnelles.⁸ D'où, bientôt, la recherche par les entrepreneurs de protections diverses, d'ententes et de concentrations pour éviter les Guerres de prix et pour retrouver un rapport de force favorable avec leurs salariés. Finalement, comme l'explique Karl Polanyi,⁹ «l'utopie du marché auto-régulateur», c'est-à-dire la volonté de faire du travail, de la monnaie et de la terre de «simples» marchandises, qui avait tenté de se généraliser dès le début du XIXe siècle, qui s'était confortée au cours des années 1830 et 1840, entre en crise dès les années 1870 et surtout 1880.

Sur le plan international, la concurrence des pays neufs qui, dans une ambiance libre-échangiste, s'était développée dans les années 1860–1880, finit par provoquer une crise agricole majeure en Europe qui entraîne le recours au protectionnisme. L'affaiblissement du pouvoir d'achat des paysans et des propriétaires fonciers va avoir des répercussions sur les débouchés des industries. Certes la baisse des denrées agricoles alliée à la résistance des salaires nominaux évitera la baisse du pouvoir d'achat du salarié actif, mais le fort développement du chômage pèsera sur la consommation des travailleurs.

La Grande dépression de la fin du XIXe siècle, sa crise majeure en 1882–1884, apparaissent donc comme essentiellement «classique». Le ralentissement de la croissance de la productivité du travail est dû à l'épuisement de la base technique, au blocage de l'intensification du travail et de l'accumulation extensive du fait (en particulier) du renforcement du pouvoir des salariés. Cette réduction de la «sérialisation» des travailleurs explique également la hausse des salaires, leur résistance dans la dépression, d'où la baisse des taux de profit, d'autant plus «pris en tenaille» que la sévérité de la concurrence fait baisser les prix. A cette crise «classique» s'ajoute une crise de réalisation aggravée en Europe, et surtout en France, par l'émergence des jeunes nations et la crise essentiellement agricole qui en découle, avec ses conséquences sur la capacité de «réalisation» des couches rurales. La demande est encore déprimée par les politiques d'austérité des gouvernements (ainsi le gouvernement français qui avait réagi à la première crise de 1873 en gonflant les dépenses publiques, ■ 35

estime nécessaire par la suite de lutter contre la croissance de la dette publique par des budgets excédentaires).

On comprend maintenant la sortie de crise. La seconde révolution industrielle, le monopolisme et le taylorisme permirent de changer le système productif en profondeur, la base technique et le mode d'accumulation. Il faut insister sur la convergence des aspects pluriels de ces innovations majeures: les aspects techniques ou productivistes tout comme la dimension organisationnelle (la concentration permet de réduire la concurrence et la pression à la baisse des prix) ou la dimension sociale (les innovations modifient le rapport de force vis-à-vis des salariés) ont des conséquences sur le taux de profit en longue période dans la mesure où, désormais, la croissance de la productivité l'emporte clairement sur celle des coûts salariaux.

LA GRANDE CRISE DES ANNÉES 1930

La Grande crise fut très profondément différente de celle de la fin du XIXe siècle. En effet, l'aspect «crise de surproduction» ou crise «classique» est pratiquement inexistant. Le taux de profit reste en effet élevé jusqu'à la veille de la crise, et c'est l'effondrement de la demande globale, la crise elle-même, l'énorme déferlement de la vague déflationniste qu'elle produit, qui font chuter les profits.

La base technique ne montre pas d'épuisement à la fin des années '20. D'ailleurs, les industries motrices issues de la Seconde révolution industrielle et de la Première Guerre mondiale vont encore servir de socle à l'expansion longue qui suit la Seconde Guerre mondiale, à côté – évidemment – d'autres secteurs. C'est le cas des industries qui se développent autour de l'électricité, de la chimie, c'est bien sûr le cas de l'automobile et des industries qui gravitent autour du moteur à explosion et du pétrole. Toutes les innovations techniques et organisationnelles qui se développent à la fin du XIXe siècle et pendant la Guerre de 1914–1918, le nouveau machinisme, les systèmes de machines, l'organisation scientifique du travail, l'effort de rationalisation, le taylorisme, l'extension et la systématisation du système américain de fabrication, fusionnent, ou sont systématisées, par le premier fordisme, micro-économique et productiviste, disons pour aller au plus visible, celui de la chaîne de montage. La Ford T, c'est 1907, la chaîne continue, c'est 1913, le «Five dollar day», c'est 1914. Entre 1908 et 1916, le prix de revient d'une voiture s'effondre. En 1926, Ford vend 15 millions de voitures. Significativement, c'est l'année où l'Encyclopedia Britannica introduit l'article intitulé «Mass Production». ¹⁰ Entre 1924 et 1929, aux États-Unis, la production industrielle augmente de 26%; pendant toute la période des «Roaring Twenties», entre 1919 et 1929, la productivité s'accroît de

5,8% en moyenne par an.¹¹ Pour résumer, on pourrait dire que la production de masse est déjà en germe à la fin du XIXe siècle, qu'elle se développe dans la Première Guerre mondiale et les années 1920 et, qu'après le trou d'air des années trente, elle recommence à se développer avec la Seconde Guerre mondiale (aux États-Unis, voire plus tôt dans l'Allemagne qui s'arme massivement), cela sur une base technique qui, certes, se renouvelle régulièrement en profondeur, mais dont les traits essentiels, paradigmatisques, restent les mêmes, et cela jusque dans les années 1970 au moins.

Il y eut certes une crise de sur-investissement. Aux États-Unis, l'importance des profits, les anticipations très optimistes des entrepreneurs entre 1920 et 1929 (c'est vrai également en Allemagne et en France, mais pas en Angleterre)¹² provoquent une augmentation très vive de l'accumulation du capital, un véritable boom de la construction de logements et d'usines, des achats de machines-outils dans les industries motrices (construction électrique et automobile), et donc un boom de toutes les entreprises qui produisent ces moyens d'équipement.¹³ Mais, ainsi que John Maynard Keynes l'avait compris, il s'agit d'un sur-investissement seulement relatif. Il n'est tel que parce que la base de consommation des ménages ne s'accroît pas. On est typiquement dans ce que Rosa Luxembourg avait désigné comme «le manège de Tugan Baranovsky»: les capitalistes s'achètent à eux-mêmes les machines sans que les débouchés effectifs en biens de consommation s'accroissent. Lorsque la crise survient, ces capitaux neufs deviennent brutalement superfétatoires.

La crise est donc fondamentalement une crise «keynesienne» ou «de réalisation. La comparaison entre le taux de croissance de la productivité dans les années '20 (nous avons dit qu'il était de 5,8% par an) et le taux de croissance des salaires horaires réels est éloquent: ils n'augmentent que de 2,2% par an.¹⁴ Dès lors, il est clair que ce n'est pas la réduction des gains de productivité liée à une sur-accumulation ou à une surproduction, ni l'accroissement trop rapide des coûts salariaux par rapport à ces gains de productivité qui auraient pu induire une baisse des profits, mais que c'est la faiblesse de la demande de biens finaux qui pose problème: en un mot, la base de consommation reste médiocre tandis que la production de masse s'envole. Le drame est renforcé par la croissance du nombre relatif des salariés: il n'est plus possible de compter sur les «extérieurs» pour réaliser l'offre globale, et cela d'autant plus que les campagnes, aux États-Unis particulièrement, subissent précocement une forte crise qui s'explique partiellement par la réduction des débouchés européens et la baisse des cours des denrées alimentaires après la Guerre.

Cette crise de réalisation s'explique socialement par la formation avant et pendant la Première Guerre mondiale, et le maintien pendant les années '20, d'un rapport de force favorable au capital concentré tandis que les organisations ■ 37

ouvrières restent trop faibles. Non seulement le mode d'accumulation est «boiteux» (puisque le système inter-industriel est devenu monopoliste, le capital s'étant concentré et centralisé, tandis que les syndicats ouvriers restent faibles), mais le mode de régulation est devenu inefficient. Il a certes évolué avec le monopolisme, mais l'État n'intervient ni pour équilibrer les relations inter-sectorielles, ni surtout pour équilibrer la demande globale, essentiellement le pouvoir d'achat des ménages salariés, et l'offre globale. L'innovation du «five dollar day» peut certes être pensée comme l'esquisse d'une solution («je paye des salaires élevés à mes salariés pour qu'ils puissent acheter mes voitures» ainsi qu'H. Ford le suggérera «*a posteriori*»), mais développée dans le cadre d'une entreprise, elle ne pouvait se généraliser spontanément en une «convention fordienne». Pour cela, il fallait des syndicats capables d'imposer des conventions collectives sous la houlette de l'État et l'intervention des pouvoirs publics.¹⁵

Si la crise boursière trouve là ses «fondamentaux», elle n'a pu revêtir cette ampleur que pour diverses raisons annexes. En premier lieu, parce que la croissance des profits dans les années '20 aux États-Unis s'était enflée par et avait engendré une bulle spéculative. Lorsqu'elle éclata dans une ambiance de sur-endettement des spéculateurs à terme, elle entraîna une déflation considérable qui provoqua l'habituelle spirale à la baisse, mais avec une ampleur nouvelle. En second lieu, cette déflation avait été anticipée par les politiques suivies en Grande-Bretagne surtout, mais en France également, dans les années '20. La folle réévaluation de la Livre sterling a non seulement eu comme résultat de faire entrer en crise ce pays dix ans plus tôt, mais elle déséquilibra l'économie mondiale. La stabilisation du franc français entre 1926 et 1928 et les transformations subséquentes des balances-dollars de la France en or eurent des conséquences dans le même sens.

On peut dès lors comprendre comment la sortie de crise finit par s'imposer. Nous n'avons pas le temps de rappeler ici le développement de la crise elle-même, ni les étapes de la mise en place d'un nouvel ordre productif. Avant la Guerre aux États-Unis avec le New Deal, voire en France avec le Front populaire et en Allemagne avec la politique menée par le Président de la Reichsbank et Ministre de l'Economie Hjalmar Schacht. Surtout après la Guerre, avec l'institutionnalisation des relations entre les «partenaires sociaux», la reconnaissance effective du rôle des grands syndicats, le Welfare State, la mise en œuvre des politiques keynesiennes, l'équilibrage par l'État des relations entre les secteurs et l'instauration à l'échelle nationale du circuit fordiste qui, sur la base de l'accroissement régulier du pouvoir d'achat des salariés et de la consommation de masse, grâce aux économies d'échelle et à un investissement tiré par la demande de consommation, permet d'asseoir la croissance des profits sur l'augmentation des salaires, le renouvellement de la base technique et des

moyens de consommation sur la croissance régulière du pouvoir d'achat des ménages salariés.

Soulignons seulement que le mode d'accumulation et le mode de régulation sont rendus cohérents, sur la base territoriale de l'État-nation, avec la base technique. Il n'y a pas eu de nouvelle «révolution industrielle», seulement un renouvellement en profondeur, régulier, des équipements et des objets de consommation. Surtout, la production de masse trouve, en face d'elle, une consommation de masse que les transformations du mode d'accumulation et du mode de régulation rendent effective.

Cette sortie de crise ne s'imposa que dans la Guerre. Non seulement parce qu'il fallut attendre la Guerre pour que l'économie des pays qu'elle n'avait pas détruits soient effectivement relancée, mais surtout parce que cette forme d'ordre productif émergea grâce à la victoire des Alliés, de la démocratie avec laquelle elle a partie liée. Le fascisme représentait une alternative, une autre forme de sortie de crise liée à un type de société radicalement différent, effroyable certes, mais viable!

LA DÉPRESSION LONGUE (LA FIN DU XXE SIÈCLE)

La grande crise de mutation qui se développe à partir du début des années 1970 et qui est révélée par la crise pétrolière (un simple catalyseur) est plus complexe que les crises de mutation précédentes. Elle se développe en effet en deux étapes faisant se succéder une «crise classique» et une «crise keynesienne», même si dès la première étape les premiers effets d'une crise de «réalisation» commencent à se faire sentir et si, à strictement parler, les deux périodes se recouvrent partiellement. On peut cependant considérer que la première crise («classique») couvrirait les deux cycles Juglar 1973–1978 et 1978–1988 et que la seconde crise (keynesienne) commencerait en 1988.

A la différence de la crise des années trente, au début des années soixante-dix la base technique du fordisme commence à s'épuiser. Les gains de productivité se réduisent avec l'amortissement des économies d'échelle et des conséquences du renouvellement des équipements qu'un investissement resté fort continue de provoquer. On peut aussi penser que si le renouvellement des objets de consommation continue à se faire, les nouveaux objets offerts aux désirs des consommateurs finissent par revêtir une importance commerciale plus modeste, s'avèrent moins capables de drainer des actes massifs de dépense.

A cela s'ajoute que pendant plus de vingt ans de plein-emploi, les salariés coalisés dans de puissantes centrales syndicales ont modifié en leur faveur le rapport de force qu'ils entretiennent avec l'entreprise. Ils ont pu obtenir des améliorations des conditions de travail substantielles et, surtout, l'accroissement ■ 39

des salaires réels s'est institué. L'intensification du travail atteint des limites tandis que croissent l'absentéisme, le turn-over, toute une série de phénomènes que l'on a regroupés sous l'expression de «crise du travail», et qui finissent par peser lourdement sur les coûts salariaux. Le processus, surtout à la fin de la période, risquait de remettre en cause les hiérarchies et le pouvoir patronal.

Au début des années 1970, le taux de partage de la valeur ajoutée devient particulièrement défavorable aux entreprises. Le taux de profit «pris en tenaille» entre une productivité qui croît moins fortement qu'auparavant et des salaires qui continuent voire accélèrent leur croissance, est cependant maintenu pour les sociétés de capitaux ou les grandes entreprises, grâce à une forte inflation qui donne toujours une petite avance à la croissance des prix sur les salaires (avance s'amenuisant cependant en raison des échelles mobiles de salaires qui se sont plus ou moins généralisées), grâce à des procédés fiscaux qui permettent de transférer vers les ménages une partie des prélèvements obligatoires, et enfin grâce à des taux d'intérêt réels négatifs.

La crise pétrolière révèle cette fragilité de la base de l'accumulation. La ponction de la «rente pétrolière» s'accroissant brutalement alors que les salaires réels continuent d'augmenter, la masse des profits régresse. La crise classique devient d'autant plus patente que la soupape de sécurité par l'inflation finit aussi par se bloquer.

En outre, la transnationalisation de l'économie commence à faire sentir ses effets. La réussite même de l'ordre productif fordiste avait permis une expansion exceptionnelle des économies occidentales et, encore décuplée, une expansion des échanges internationaux de marchandises qu'un libre-échange de mieux en mieux assuré favorisait. La formation des firmes transnationales, des institutions financières qui leur sont liées (comme l'euro-dollar), la libre circulation des capitaux à l'échelle mondiale, viennent compléter ce phénomène pour déboucher sur une transnationalisation des économies. Cette notion de «transnationalisation» signifie que si la logique de fonctionnement du capitalisme n'est nullement mondialisée, puisque les États nationaux continuent de jouer un rôle essentiel, elle n'est plus d'abord nationale, puis internationale, mais elle dépasse et transcende les territoires nationaux. Il ne s'agit plus seulement de «contraintes extérieures» venant peser sur les décisions des entreprises ou des États, décisions qui seraient d'abord prises sur une base nationale, mais les stratégies et les anticipations des acteurs économiques sont devenues mondiales. Dans le cours du processus de développement des échanges internationaux, marchandises et capitaux, un seuil a été franchi, un phénomène de percolation (ou de transformation du quantitatif en qualitatif) a fait que l'on n'est plus dans la logique inter-nationale, mais dans une autre logique qui transcende les États-nations sans les nier, une logique immédiatement trans-nationale.

Toutefois, insister sur le caractère non mondialiste de cette logique est d'autant plus nécessaire que le rôle des États reste décisif, encore que devenu radicalement différent de ce qu'il était lors de la période longue précédente. En effet, le mode de régulation demeure largement étatique, le jeu des relations institutionnalisées entre le capital concentré et centralisé et le travail syndiqué reste largement un jeu national, la monnaie est gérée d'abord sur la base d'institutions nationales. Une contradiction majeure commence à se développer entre d'une part, une économie transnationalisée, et plus précisément des relations inter-entreprises, inter-industries transnationalisées, et d'autre part un mode de régulation resté largement borné dans les dimensions de l'État-nation.

Dès lors, certains types d'intervention étatique vont devenir moins efficaces, ou plus délicats à mettre en œuvre: par exemple des politiques des taux d'intérêt, des politiques de change et, bien sûr, la planification «à la française». Ainsi, les politiques de relance finissent par relancer surtout le déficit de la balance commerciale; les dévaluations, dans une ambiance encore fortement inflationniste, finissent par avoir plus d'effets pervers immédiats que d'effets positifs à plus long terme. Surtout, l'orientation de ces politiques va changer progressivement, mais radicalement. Il s'agit maintenant de jouer au maximum sur les marchés mondiaux, c'est à dire de trouver une «réalisation externe», tout en réduisant au maximum les prix de revient internes, et en particulier les coûts salariaux, et l'inflation. On cherche à réduire la demande effective interne pour dégager un excédent exportable, pour assurer aux entreprises nationales, souvent d'ailleurs de plus en plus transnationales, la part la plus élevée possible du marché mondial.

Dans un premier temps, ces politiques sont surtout des politiques de rigueur, des plans de «stabilisation». Il s'agit de casser l'inflation et les résultats sont très divers selon les mentalités ou les habitudes, donc les anticipations, nationales. La France, par exemple, prend à ce jeu du retard par rapport à l'Allemagne. Dans les années 1970 et 1980, les nations qui réussissent le mieux à maintenir une certaine croissance et, partant, un chômage pas trop rapidement croissant, sont celles qui jouent le jeu du marché mondial et donc de l'austérité.

Endiguer l'inflation va prendre entre dix et quinze ans selon les pays concernés. On comprend immédiatement que cette soupape fermée, retrouver des taux de partage de la valeur ajoutée compatibles avec des taux de profit élevés suppose que l'assaut soit donné au rapport de force favorable que les salariés avaient obtenu dans tous les pays occidentaux développés. L'austérité ou la rigueur des politiques économiques, la stratégie de défense de la valeur de la monnaie, des taux de chômage fortement croissants et qui atteignent ou dépassent 10 ou 15%, finissent par casser la croissance des salaires, par affaiblir ou même par briser les structures syndicales, par rendre extrêmement difficiles les grèves dans le

secteur marchand, par remettre en cause une fraction des acquis sociaux et des pans entiers de l'ancienne législation du travail, par imposer la flexibilité et la précarité (rapide croissance des contrats à durée déterminée, des agences d'intérimaires). Cela ne s'est pas fait sans résistance, mécaniquement. Les positions des salariés au début des années 1970 étaient solides grâce aux syndicats, à l'institutionnalisation des rapports sociaux, aux divers éléments du Welfare State, au poids des mentalités, à la démocratie. Il a fallu une quinzaine d'années pour que, pas à pas, ces positions soient grignotées ou enfoncées.

La crise, d'autre part, a imposé un effort de rationalisation des entreprises. Les moins rentables ont été éliminées, des secteurs entiers ont été abandonnés du fait de la concurrence internationale. L'intensification du travail a repris sa marche en avant tandis que des licenciements massifs intervenaient. L'investissement d'extension a laissé largement la place à un investissement «labor saving» ou de rationalisation. La productivité du travail recommence à croître fortement à la fin des années 1980. Dès lors, alors que les salaires réels sont bloqués, la hausse de la productivité fait que le taux de partage de la valeur ajoutée redevient celui du début des années 1960. La situation des entreprises s'améliore considérablement, les profits sont retrouvés, elles peuvent se désendetter. Une première crise, la crise «classique» est terminée.

Cependant, non seulement «un train peut en cacher un autre», mais il peut en tirer un autre. Derrière la crise classique se profile une seconde crise, keynesienne cette fois. Elle était déjà en germe dans les années 1970 et 1980, elle s'épanouit sous nos yeux. En effet, la transnationalisation de l'économie a imposé à chaque État une politique de lutte contre l'inflation et, pour le dire rapidement, une stratégie d'endiguement des salaires, de changement du rapport de force au détriment des salariés, de blocage de la demande de consommation interne. L'investissement, dès lors, ne pouvait qu'être modeste tant les anticipations des entrepreneurs devenaient pessimistes, sauf évidemment si les perspectives du marché mondial étaient encourageantes. Mais tous les États menant la même politique, la demande mondiale ne pouvait que s'essouffler. Rien ne vient donc soutenir la demande effective, ni la demande de consommation intérieure, ni les dépenses gouvernementales de plus en plus contraintes par l'austérité, ni la demande externe, ni la demande d'investissement.

Avec une productivité du travail qui continue de croître en moyenne, pour les sept plus grands pays développés, de 4,7% par an, et des salaires réels qui sont bloqués à pratiquement zéro, on se retrouve dans une situation proche de celle des années 1930. L'épargne tend à devenir supérieure à l'investissement. Pour la France, aujourd'hui, le taux d'épargne des ménages est de 14,3%, soit trois points de trop dans la conjoncture présente alors que le taux d'autofinancement des entreprises est de 120%: aujourd'hui désendettées, elles n'emploient pas

leurs profits nets à investir, les perspectives de croissance de la demande étant très modestes. Le seul acteur dépensier net est l'État, mais la dette publique est devenue insoutenable, les recettes fiscales stagnant en raison du marasme économique. La stratégie consiste donc à réduire les dépenses après avoir accru les taux des prélèvements obligatoires, soit à aligner les comptes de l'État sur ceux, marqués par l'excès d'épargne, des ménages et des entreprises.

Cette seconde crise n'est pas aussi générale que la crise «classique» qui la précédait. Pourtant celle-ci n'a pas eu partout la même ampleur. Elle a été probablement plus sévère dans les pays anglo-saxons et particulièrement modeste au Japon. Pourquoi cette différence? La base technique américaine a sans doute subi plus fortement les effets de l'épuisement de la productivité dans la mesure même où elle était en avance sur le reste du monde et où les salaires réels y étaient très élevés. Quant au système productif anglais, il s'était moins modernisé, renouvelé et rationalisé tandis que les salariés y avaient obtenu une position relativement avantageuse. L'inverse est vrai pour le Japon: le toyotisme y avait profondément renouvelé le fordisme, permettant des gains de productivité considérables et plus durables, tandis que des formes très corporatistes de syndicalisation, une mentalité spécifique particulièrement efficiente dans les rapports de travail, la modestie des salaires réels permirent de maintenir un taux de partage de la valeur ajoutée très favorable à l'entreprise et une position exceptionnellement favorable dans la compétition mondiale. En Allemagne, l'efficacité d'un système productif bien positionné sur le marché mondial s'est allié à une forme particulièrement performante de co-gestion.

La seconde crise, «keynesienne», semble surtout concerter le Japon et l'Europe, même si le diagnostic est très différent dans ces deux cas. Le Japon connaît les conséquences déflationnistes de l'effondrement d'une bulle spéculative particulièrement importante et qui avait concerné aussi bien les actifs mobiliers qu'immobiliers. L'Europe, et particulièrement la France et l'Allemagne, subissent de plein fouet les conséquences d'une stratégie restée arc-boutée sur la défense d'une monnaie forte. Dans la crise «keynesienne», ces pays continuent de mener une politique cohérente avec une crise «classique» pourtant évacuée. Peut-être faut-il ajouter que la géographie économique est moins favorable au moment où l'essor de l'Asie du Sud-Est, et maintenant de la Chine, a fait basculer vers le Pacifique le centre de gravité de l'économie mondiale. Ce positionnement serait, au contraire, favorable aux États-Unis. Mais dans ce dernier cas, il faut sans doute surtout mettre l'accent sur les avantages que lui confère le dollar, une monnaie bon marché et cependant dominante, ce qui lui a permis d'éviter une partie des conséquences des politiques d'austérité.

Entrevoit-on dès maintenant la sortie de crise, l'esquisse du retournement du Kondratieff? Sur le plan conjoncturel, celui des conjonctures longues, l'essor de

l'Asie du Sud-Est est sans doute le signe qu'à l'échelle mondiale le grand tournant est esquissé, même s'il laisse largement l'Europe sur le bas côté. L'ordre productif qui se met en place est profondément différent du précédent. La base technique subit probablement une révolution de grande ampleur avec la mutation des communications et l'émergence de nouvelles «industries» motrices, avec l'informatisation, la télématisation et l'automatisation des processus productifs et surtout communicationnels. L'ensemble du secteur secondaire subit, au profit des services, un processus comparable à celui que, jadis, le secteur primaire avait connu. Le mode d'accumulation a retrouvé un certain nombre de traits qui caractérisaient l'ancien système, celui du XIXe siècle, mais si les rapports entre les entreprises transitent à nouveau par les marchés, ceux-ci sont «globalisés» et des firmes géantes en sont les acteurs principaux. Les rapports sociaux ont retrouvé le «charme» de la sérialisation des salariés, du moins d'une faible capacité de coalition, et qui plus est encore étroitement confinée dans les limites des nations tandis que le jeu des délocalisations permet aux entreprises une mise en concurrence transnationale des travailleurs. Quant au mode de régulation, s'il conserve à l'intérieur de chaque nation une dimension «intentionnelle» et étatique, ce niveau est aujourd'hui largement dominé par des formes de régulation marchande «globales». Le chômage, la misère sont redevenus des modes de régulation sociale dans les pays les plus développés tandis que se développe un néo-vagabondage, et la crise est redevenue, avec le «cycle des affaires», une forme régulatrice «de second rang». Il n'est évidemment plus possible d'«autonomiser» les rapports internationaux puisque la logique d'ensemble du système est «globale», mais la liberté absolue de déplacements des marchandises, des capitaux et des informations (pas des hommes?) est généralisée. En somme, un «néo-capitalisme» plus proche du paléo-capitalisme du XIXe siècle, que de ce capitalisme tempéré, fordiste et social-démocrate, qui avait émergé de la Grande Crise et de la Seconde Guerre mondiale.

Notes

- 1 Pierre Dockès et Bernard Rosier, *Rythmes économiques*, Paris 1983 (cité par la suite: Dockès & Rosier 1983); Bernard Rosier, *Les théories des crises économiques*, Paris 1988.
- 2 Elles ne renaîtront en Russie, puis en Allemagne, qu'avec la défaite, et l'on sait ce qui advint!
- 3 Un marchand-fabricant donne à fabriquer à des faonniers conservant (plus ou moins) le contrôle du procès de travail.
- 4 Les travailleurs restent isolés (ils se présentent «en série») face à l'entrepreneur qui détient, dès lors, un pouvoir de marché. En Angleterre, malgré la reconnaissance du droit d'association en 1825–1826, il est difficile de dépasser un niveau très modeste de regroupement.

- Le *Grand National Consolidated Trade Unions* fondé par Robert Owen en 1833 et qui a immédiatement 500'000 adhérents s'effondre un an plus tard (surtout du fait du refus patronal d'embaucher les membres du syndicat).
- 5 Il fut même modérément encouragé en France au début du règne de Napoléon III (1852–1870) par un empereur qui se voulait «socialiste», surtout à fin d'encadrement il est vrai.
- 6 Comme c'est le cas en France avec le plan Freycinet qui, en 1877–79, met en œuvre un programme de développement massif des chemins de fer, surtout des voies secondaires.
- 7 Maurice Dobb, *Études sur le développement du capitalisme* (1950), Paris 1971, 322.
- 8 Dockès & Rosier 1983, 132.
- 9 Karl Polanyi, *La Grande transformation*, Paris 1983.
- 10 Cf. l'*Encyclopædia Britannica*, supplément, vol. 2, Londres 1926, 821–823. Cf. également Pierre Dockès, «Les recettes fordistes et les marmites de l'histoire: 1907–1993», *Revue économique* 46 (1993).
- 11 Cf. Robert Boyer, «La crise actuelle est-elle la répétition de celle de 1929?» *CEPREMAP*, n°8206, mars 1982, 5, et du même auteur, «La crise actuelle, une mise en perspective historique», *Critique de l'économie politique* 7 et 8 (1979) (cité par la suite: Boyer 1979). Selon John Kenneth Galbraith, elle s'accroît de 43% entre 1919 et 1929, *La Crise économique de 1929, anatomie d'une catastrophe financière*, Paris 1981. Cf. également Bernard Rosier, *Les Théories des crises capitalistes*, Paris 1988, 54.
- 12 Conjoncturellement, en raison de la politique de déflation imposée pour retrouver la valeur de la Livre sterling d'avant guerre; structurellement, parce que l'on assiste à l'aboutissement du processus de déplacement de l'axe de gravité de l'économie mondiale de l'Angleterre vers les États-Unis.
- 13 Cf. Jacques Mazier et Hugues Bertrand, «Les deux crises des années trente et des années soixante-dix: une analyse en terme de sections productives dans le cas de l'économie française», *Revue économique* 33 (1982).
- 14 Cf. Boyer 1979.
- 15 Cf. Robert Boyer et André Orléan, «Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire: d'Henry Ford au fordisme», *Revue économique* 42 (1991).

ZUSAMMENFASSUNG

DREI ANPASSUNGSKRISEN: DIE AKTUELLE KRISE VERGLICHEN MIT JENER ENDE DES 19. JAHRHUNDERTS UND JENER DER 30ER JAHRE.

Der Ausdruck «Krise» bezeichnet eine Phase langer Depression (diese kann als eine der zwei Phasen eines Kondratieff-«Zyklus» gesehen werden; sie dauert 20–25 Jahre, so auch während den Zeitspannen von 1873–1895, 1920–1939, 1973–?). Lange Depressionen sind Momente der «Unordnung» und der Entstehung einer Produktionsordnung, also einer neuen Anordnung, die verschiedene Innovationen voraussetzt (so auch eine erneuerte Weltanschauung) und die am Anfang einer Phase der langen Expansion steht.

1. DREI PRODUKTIONSORDNUNGEN, WELCHE DIE BASIS VON LANGEN EXPANSIONEN BILDEN

Jedem Ende einer Krise folgt die Ausarbeitung einer neuen Produktionsordnung (die Phasen der langen Expansion: 1850–1873, 1895–1920, 1950–1973).

– Die Grundcharakteristiken der Expansion der «glorreichen Dreissiger» (1950 bis 1973) haben sich während der Krise der 30er Jahre sowie im Krieg entwickelt. Es handelt sich hierbei weniger um eine «industrielle Revolution» als um eine radikale Umgestaltung des Akkumulationsmodus. Man hat die Gesamtheit der institutionellen Einrichtungen, die in der Folge die Gestaltung eines Massenkonsums und einer Massenproduktion ermöglicht haben, als fordristisch bezeichnet.

– Nach den depressiven Jahren 1870–1895 leitet das Krisenende die Belle Époque und nach dem Krieg die «golden Zwanziger» ein: eine lange Expansion (1895–1920), die sich auf der Basis einer «zweiten industriellen Revolution» entwickelt, während der Akkumulationsmodus durch die Bildung von Monopolen, die Einführung des Taylorismus und die Verstärkung der Position des Arbeitgebers gegenüber der des Arbeitnehmers, erschüttert wird. Während der Krieg von 1914–1918 eine Beschleunigung dieses Prozesses erlaubt, glauben die Regierungen nach seinem Ende, einen Schlussstrich unter die Kriegswirtschaft ziehen und zur Regulation durch die freie Marktwirtschaft zurückkehren zu können.

– Die Expansionsphase des «schönen 19. Jahrhunderts» (1850–1873) spielt sich auf der Basis einer Produktionsordnung ab, die sich in Grossbritannien am Ende des 18. Jahrhunderts (industrielle Revolution) gebildet und sich während der vorhergehenden Depression (1816–1850) entwickelt hat. Sie ist gekennzeichnet vom Fabriksystem mit seinem konzentrierten Proletariat, seiner zentralisierten Führung und seinem «Dampfmaschinismus», ausserdem von einem weiterhin extensiven Akkumulationsmodus, einer Regulation durch die konkurrenzierenden, sich selbst regulierenden Märkte – insbesondere des Arbeitsmarkts – und den konjunkturrellen Krisen sowie von einem von England dominierten Weltmarkt, der sich im Prozess der Liberalisierung befindet.

2. FUNKTIONSSTÖRUNG IN DER PRODUKTIONSORDNUNG UND ANPÄSSUNGSKRISE

Der Erfolg einer Produktionsordnung tendiert dazu, Widersprüche zu entwickeln, die ihrerseits eine strukturelle Krise verursachen. Es lassen sich zwei Arten von strukturellen Krisen unterscheiden: die «klassische» Krise resultiert aus einer «Scherenentwicklung» der Arbeitsproduktivität und der Kosten; die «keynesianische» Krise ist auf die Schwäche der globalen Nachfrage zurückzuführen.

Die grosse Depression am Ende des 19. Jahrhunderts, besonders ihre grösste Krise von 1882–1884, erscheinen als im wesentlichen «klassisch»: die Erschöpfung der technologischen Basis, die Blockierung der Arbeitsintensivierung und der extensiven Akkumulation sowie die Erhöhung der Löhne sind die Ursachen des Abfalls der Profitraten vor dem Hintergrund von Preissenkungen.

Die grosse Krise der 30er Jahre verlief anders. Die Profitrate bleibt bis zum Vorabend der Krise hoch, und es ist der Rückgang der globalen Nachfrage, der die Profite einstürzen lässt. Die technologische Basis zeigt keine Ermüdungserscheinungen auf (im Gegenteil wurden die Erneuerungen vom Ende des 19. Jahrhunderts durch den ersten Fordismus systematisiert), und während der Zeit der «Roaring Twenties» wächst in den Vereinigten Staaten die Produktivität um 6% pro Jahr. Die Krise ist eine «keynesianische» Absatzkrise, zurückzuführen auf das Stagnieren der Kaufkraft der Arbeitnehmer (das Kräfteverhältnis ist dem konzentrierten Kapital vorteilhaft geblieben), das, beim Fehlen einer gesteuerten Regulationsform, eine schwache Investitionsrate zur Folge hat. Außerdem hat erstens das Wachstum des Profits eine Spekulationswelle bewirkt, die, als sie in einer Stimmung von Überverschuldung zusammenbricht, eine erhebliche Deflation auslöst. Zweitens wurde diese Deflation von der Politik, die in Grossbritannien und in Frankreich betrieben wurde, vorweggenommen.

Die lange Depression am Ende des 20. Jahrhunderts entwickelt sich in zwei Etappen: eine «klassischen Krise» gefolgt von einer «keynesianischen Krise». Am Anfang der 70er Jahre erschöpft sich die technologische Basis des Fordismus und, mit ihr, das Wachstum der Produktivität, während die organisierten Arbeitnehmer, nach 20 Jahren Vollbeschäftigung, ihre Position verändert, Lohnerhöhungen erzielt und eine «Arbeitskrise» ausgelöst haben. Die Profitrate wird von diesen Faktoren blockiert, währenddem das Sicherheitsventil der Inflation schliesslich nicht mehr funktioniert. Es handelt sich also um eine «klassische Krise».

Zu den hohen Profitraten zurückzukehren verlangte: 1. Die Schwächung der Position der Lohnabhängigen im Kräfteverhältnis mit dem Unternehmertum: die Arbeitslosigkeit erlaubte es, das Lohnwachstum zu brechen, die Gewerkschaftsstrukturen zu schwächen, die sozialen Errungenschaften in Frage zu stellen sowie die Flexibilität und die soziale Unsicherheit einzuführen; 2. Das Steigern der Produktivität der Arbeit: mit Hilfe einer Rationalisierung, einer Beseitigung der am wenigsten rentablen Unternehmen, einer Arbeitsintensivierung, massiver Entlassungen sowie des Zurückgreifens auf «labor saving»-Investitionen. Folglich kann wieder die gleiche Verteilungsrate des Mehrwerts eingeführt werden, die Anfang der 60er Jahre herrschte, und somit ist die «klassische Krise» beendet.

Aber darauffolgend zeichnet sich eine zweite Krise ab, eine keynesianische. Sie war schon in den 70er und 80er Jahren im Keim vorhanden, als die Transnationalisierung der Wirtschaft jedem Staat eine Politik aufgezwungen hat, die auf dem Kampf gegen die Inflation und auf einer Eindämmung der Löhne basierte, was eine Blockierung der inländischen Nachfrage und schliesslich der Investition zur Folge hatte. Da alle Staaten die gleiche Politik betrieben, musste die ausländische Nachfrage zwangsläufig nachlassen, und das Sparen tendierte dazu, die Investition zu übertreffen.

Aus spezifischen Gründen betrifft diese «keynesianische» Krise jedoch hauptsächlich Japan und Europa: Japan erlebt die deflationistischen Konsequenzen des Zusammenbruches einer Spekulationswelle, Frankreich und Deutschland erfahren die Konsequenzen einer überbewerteten Währung. Während der «keynesianischen» Krise führen diese beiden Länder ihre Politik weiter, die auf eine «klassische Krise» abgestimmt ist, obwohl letztere bereits zu Ende ist.

(Übersetzung: J. Schaufelbühl)