

L'après-fordisme : idées fausses et questions ouvertes

Problèmes
économiques
n° 2.260
29 janvier 1992

Science
économique

13

Espaces et sociétés a publié dans son numéro 66-67/1991, consacré au thème : « Restructuration économique et territoire », l'article suivant de Danièle Leborgne (*) et Alain Lipietz (*).

Dans la seconde moitié des années quatre-vingt, de nouveaux espoirs se développèrent dans le débat international quant à l'émergence d'un modèle de développement capitaliste nouveau, et plutôt progressiste. Le *post-fordisme* apparut comme un bon candidat à la sortie de la crise du modèle de développement dominant d'après-guerre, le *fordisme*. Ces nouveaux espoirs coexistaient avec des craintes plus anciennes quant à ce qui semblait être la solution dominante (et régressive) et que l'on appelait déjà *néo-fordisme*. Ce changement d'état d'esprit, sensible chez certains économistes et géographes progressistes (en particulier anglo-saxons et italiens) marque certainement une évolution positive. Elle repose sur un fait objectif : dans la bataille mondiale entre les deux voies de sortie de la crise du fordisme, ceux des pays qui semblent aujourd'hui victorieux (le Japon, l'Allemagne de l'Ouest, l'Arc alpin, la Scandinavie) ont développé des formes de compromis entre capital et travail plus « intéressantes » que chez les vaincus de la compétition (tels que les Etats-Unis, le Royaume-Uni, la France). De plus, ce changement d'état d'esprit exprime une attitude plus positive à l'égard de la réalité : au lieu de se plaindre de ce que les choses vont de mal en pis, des propositions sont faites, on négocie entre syndicats, collectivités, forces politiques et dirigeants éclairés en faveur d'un compromis mutuellement avantageux.

En fait, l'opinion la plus répandue de la première moitié des années quatre-vingt pouvait se résumer de la façon suivante. Les nouvelles technologies renforceraient la séparation entre les ingénieurs et concepteurs

hautement qualifiés et les opérateurs déqualifiés. Ces opérateurs seraient embauchés au prix le plus bas possible, il deviendrait inutile pour le capital de respecter les vieilles conventions collectives et de financer un Etat-providence coûteux. Les sociétés capitalistes avancées évolueraient vers un modèle de société à deux vitesses, en sablier, à la brésilienne. De plus, le glissement des productions banalisées vers le Tiers monde conduirait à la désindustrialisation du « premier » monde. Dans les couches supérieures de ce dernier, *yuppies* et *golden boys* des industries de haute technologie et de la finance assureraient le management des multinationales, tandis que les femmes, les minorités ethniques et les travailleurs masculins non qualifiés survivraient au service de la couche supérieure. Ce serait une forme de fordisme sans les avantages du fordisme : un néo-fordisme (1).

Après 1983, l'atmosphère ténébreuse du choc monétariste fut de plus en plus remise en cause par une reprise mondiale, dans laquelle émergèrent de nouveaux « miracles » : le Japon, la Troisième Italie, le Bade-Würtemberg. Un nouveau discours théorisa ces succès : l'émergence du post-fordisme. Celui-ci exprimerait un passage de la *production de masse* à la *spécialisation flexible*. Un tel modèle encouragerait le travail artisanal dans des réseaux de firmes indépendantes, connectées, spécialisées et flexibles, capables de réagir rapidement aux changements de mode sur le marché mondial et de mettre en œuvre de façon efficace les nouvelles technologies. Basées sur des ressources locales préexistantes d'épargne et de savoir-faire, les nouvelles régions de croissance émergeraient à travers l'essaimage des firmes innovatrices ou à travers la désintégration des grandes entreprises : l'avenir serait aux districts industriels et à la régulation locale (2).

(*) CNRS-CEPREMAP. Des versions de ce texte ont été présentées au colloque : *Pathways to Industrialization & Regional Development*, Lake Arrowhead, UCLA, 14-18 mars 1990 et au colloque : *Les métropoles mondiales : hyper-tertiarisation ou re-industrialisation ?* Paris, 26-27 novembre 1990. Il a fait l'objet, dans une version plus courte, d'une première publication dans le numéro 9103 des *Documents de travail* du CEPREMAP.

(1) Aucun auteur ne se reconnaîtrait dans un diagnostic aussi sombre. Pourtant cette caricature peut être le souvenir qu'ont laissé des livres comme ceux de Bluestone & Harrison [1982], Bowles, Gordon & Weiskopf [1983], et bien d'autres.

(2) Ces idées émergent du débat sur la « Troisième Italie », et furent popularisées par le livre de Piore & Sabel [1984]. Encore une fois, cette présentation peut être perçue comme une caricature.

Ni la situation objective, ni le débat subjectif ne sont aussi tranchés. D'abord, de nombreux chercheurs mélangent les deux modèles en un unique « post-fordisme qualifié flexible » (3) et, ce faisant, ils reflètent de manière éclectique une réalité encore chaotique. Ensuite, les hérauts des bons aspects du post-fordisme (c'est-à-dire : la requalification de la force de travail, des systèmes productifs à taille humaine) sont vigoureusement critiqués par leurs adversaires au nom de l'évidence de tendances régressives, néo-fordistes, qui l'emportent dans une grande partie de l'économie mondiale, incluant les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, l'Italie du Sud. De plus, la concentration mondiale des capitaux fait douter de l'intégration en réseaux de PME indépendantes (4).

Un aspect étrange du débat est que les deux côtés se réfèrent à la problématique de l'approche française de la régulation, en particulier à travers la référence au paradigme fordiste. « Fordisme » est un terme forgé par Antonio Gramsci dans le cadre de sa théorie politique des blocs historiques. Pourtant, la plupart des participants aux débats sur le post-fordisme réduisent celui-ci à un débat sur les nouveaux modèles de production et, contrairement à la plupart des régulationnistes français, considèrent qu'il existe déjà une solution (soit le néo-fordisme, soit le post-fordisme) après le fordisme (5).

Dans cet article, nous commencerons par une brève référence à ce que fut en fait le fordisme. Ensuite nous discuterons de quelques idées fausses ou d'affirmations à courte vue fréquemment rencontrées chez les défenseurs de la thèse du post-fordisme. Nous nous concentrons sur le post-fordisme plutôt que sur le néo-fordisme parce que l'on peut considérer que ce dernier a réellement été mis en œuvre en Grande-Bretagne, aux Etats-Unis (et en France !), qu'il a déjà été bien analysé, et qu'il est maintenant très sérieusement défié par autre chose que l'on peut appeler post-fordisme, et qui est certainement plus intéressante à la fois d'un point de vue théorique et politique. Nous discuterons successivement cinq questions ouvertes et idées fausses à propos du post-fordisme :

1. Un modèle de développement n'est pas seulement un paradigme technologique. Le fordisme n'était pas simplement la production de masse, le post-fordisme ne peut être défini comme la spécialisation flexible ;
2. Il n'existe pas une voie unique de sortie de la crise des relations professionnelles fordistes. Néo-fordisme et post-fordisme sont des solutions en conflit, où flexibilité et qualification ne peuvent pas être mélangées à la carte ;
3. L'organisation industrielle future est elle-même une question ouverte. Il y a encore des oppositions entre

(3) Voir Storper & Scott [1989], Moulaert & Swyngedouw [1989].

(4) Voir Bluestone & Harrison [1989], Amin & Robins [1989], Martinelli & Schoenberger [1989]. Un bon exemple des problèmes avec ce genre de critiques est l'article de Pollert [1988], qui essaie de prouver que, a) le post-fordisme ne marche pas, parce qu'il ne marche pas en Grande Bretagne, b) même s'il marchait, il serait anti-femmes et anti-travailleurs puisque la Grande-Bretagne de Thatcher l'est ! Mais que dire alors si la Grande-Bretagne est néo-fordiste, et si le post-fordisme se développe dans d'autres pays ? La question-clé est que justement la Grande-Bretagne semble être un pays en voie de désindustrialisation, de marginalisation, de sous-traitance. Comme Hudson [1989] le diagnostique correctement à propos de ces vieilles régions industrielles : « il y a peut-être de la flexibilité, mais pas d'accumulation flexible ! ».

(5) Une distinction claire entre néo-fordisme et post-fordisme est présentée dans Badham & Mathews [1989]. En ce qui concerne les positions des régulationnistes français voir par exemple Boyer [1989], Leborgne & Lipietz [1987], Lipietz [1989]. Les économistes radicaux américains organisant leur réflexion en termes de « Social Structures of Accumulation » partagent souvent la même problématique (voir Bowles, Gordon & Weisskopf [1986]).

les grandes entreprises multinationales et les districts industriels, il y a des formes différentes de réseaux industriels ;

4. La macroéconomie compte toujours, et l'écologie de plus en plus. Le laissez-faire ne sera pas le mode de régulation du post-fordisme ;

5. Il n'y a pas de raison pour qu'un modèle de développement unique devienne hégémonique à l'échelle mondiale. L'après-fordisme peut fort bien ne pas voir la victoire de l'un des modèles en conflit, mais une distribution de modèles entre centre et périphérie.

Nous concluerons en explicitant quelques conséquences spatiales de ce débat.

1. Un modèle de développement n'est pas qu'un paradigme technologique

Une grande partie du discours sur le post-fordisme est basée sur l'idée d'un retour à la production spécialisée par rapport à la production de masse. Par production spécialisée on entend souvent à la fois le côté de l'offre (des travailleurs qualifiés s'impliquant avec leur savoir-faire dans le peaufinage d'un appareil de production flexible) et le côté de la demande (des marchandises personnalisées étant désirées par une demande volatile et fragmentée). Ainsi, les nouvelles technologies offriraient à la fois une réponse aux besoins de flexibilité de la demande, et requerraient une force de travail spécialisée (c'est-à-dire qualifiée) pour leur mise en œuvre. Elles encourageraient donc la spécialisation flexible en tant que modèle de développement pour le capitalisme : une définition que l'on emploie souvent comme un équivalent de post-fordisme. Par contraste, on pouvait réduire le fordisme à la production de masse sur des lignes de montage rigides, requerrant peu de qualification et fournissant des marchandises standardisées.

Cette présentation de l'histoire est extrêmement dangereuse, pour autant qu'elle implique un déterminisme technologique. Tout un mode de vie, tout un bloc historique, sont réduits à la logique d'un système de production. Bien entendu, pour que n'importe quel modèle de développement se stabilise, il doit y avoir une cohérence entre organisation de la production, relations professionnelles, structure de la consommation, et même conception sociale du progrès. Mais cette cohérence est une « trouvaille » (Lipietz [1985]), le résultat d'un processus d'apprentissage socio-politique, où se heurtent des solutions en conflit, sur la base de possibilités technologiques identiques ; elle n'est pas le déploiement des implications d'un paradigme technologique. Revenons à l'exemple du fordisme.

En temps que modèle de développement, le fordisme peut être analysé de trois manières :

a) Comme principe général d'organisation du travail, ou paradigme technologique (6), le fordisme n'est rien

(6) « Technologique » doit être compris conformément à son étymologie grecque : structure cognitive (logos) à propos du savoir-faire (technè). L'actuelle révolution paradigmatique en ce qui concerne la technologie oppose moins le « flexible » au « rigide » (ou « production de masse/production diversifiée ») qu'elle ne tourne autour des nouvelles formes de socialisation du savoir productif. Mais ce serait une autre erreur de la restreindre à ses aspects cognitifs. Le procès du travail capitaliste est structuré à la fois par une structure cognitive et par une structure de coordination-subordination. Voir Marglin [1990].

d'autre que le taylorisme plus la mécanisation. Le taylorisme implique une stricte séparation entre conception du processus de production, qui est la tâche du bureau des méthodes, et exécution de tâches standardisées et formellement prescrites au niveau de l'atelier ou du bureau. La mécanisation est la forme de l'incorporation du savoir collectif du bureau des méthodes dans la machinerie. Réduit à ces aspects, le fordisme implique bien production de masse. Pourtant, la mise en œuvre de ce paradigme technologique dans les années vingt souleva une redoutable question. Qui allait acheter la production de masse ? Henri Ford (7) est aujourd'hui renommé pour avoir proposé une réponse : les salariés devaient être les principaux clients. D'où le nom de « fordisme » pour la structure macroéconomique qui fut finalement mise en œuvre vingt ans après la Grande dépression — cette crise de sous-consommation engendrée par la production de masse.

b) En tant que structure macroéconomique ou régime d'accumulation, le fordisme impliquait que les gains de productivité issus de ces principes de production soient accompagnés, d'une part, par la croissance des investissements financés par les profits et, d'autre part, par la croissance du pouvoir d'achat des salariés. Ainsi, la part des salaires dans la valeur ajoutée et le rapport capital-produit restant à peu près constants, le taux de profit restait à peu près stable et les débouchés pour les biens de production et de consommation croissaient de pair avec la productivité. Mais — ici Henri Ford avait moins à dire que Keynes et Beveridge — comment cette croissance régulière du pouvoir d'achat pouvait-elle être obtenue ? Il fallait établir des règles de coordination entre les agents économiques. Le fordisme ne peut exister dans une firme isolée.

c) En tant que système de règles de coordination mode de régulation, le fordisme impliquait une contractualisation à long terme du rapport salarial, avec des limites au droit de licenciement, et une programmation des augmentations de salaires indexées sur les prix et la productivité générale. De plus, une vaste socialisation des revenus à travers l'Etat-providence assurait un revenu permanent aux salariés. La contrepartie en était la reconnaissance par les syndicats de l'autorité patronale. De la sorte, aussi bien les principes d'organisation du travail que la structure macroéconomique étaient respectés.

Les formes de régulation de l'organisation industrielle furent tout aussi importantes pour le déploiement spatial du fordisme. La division taylorienne de travail au sein des grandes entreprises verticalement intégrées permit la spécialisation fonctionnelle des établissements : conception, fabrication qualifiée, fabrication déqualifiée (avec parfois une désintégration verticale à ce troisième niveau). Cette spécialisation put se déployer en « circuits des branches productives » (Lipietz [1977], selon les différences interrégionales de salaire, de qualification et de marché, et cette tendance fut encore renforcée par les politiques fordistes d'aménagement du territoire (8).

La crise du fordisme a fait l'objet de plusieurs explications. A notre avis, les problèmes surgirent de deux

(7) Ce point a été récemment contesté (Boyer, Orlean [1991]). Pourtant, la présence de cet argument macroéconomique dans l'œuvre de H. Ford est éminente (voir Ford [1926]). Ce qui est vrai (et constitue l'apport des régulationnistes), c'est que l'intention affichée de Ford ne peut se réaliser sans institutions régulatrices à l'échelle nationale.

(8) Voir par exemple Lipietz [1977] pour la France et Leborgne [1991] pour l'Italie du Sud.

côtés (Glyn et al. [1988], Lipietz [1985, 1989b]). La raison la plus évidente apparut du côté de la concurrence. La compétitivité s'égalisa entre les Etats-Unis, l'Europe et le Japon. La recherche d'économies d'échelle induisit une internationalisation des circuits productifs et des marchés. La croissance du prix des matières premières importées du Sud (en particulier du pétrole) attisa la bataille de l'exportation dans les années soixante-dix. La régulation de la croissance des marchés intérieurs à travers la croissance du pouvoir d'achat fut dès lors entravée par la nécessité d'équilibrer le commerce extérieur. Face à cette crise de la demande, la réaction des élites internationales resta keynésienne jusqu'à la fin des années soixante-dix. Alors, l'état d'esprit changea chez ces élites. La gestion de la crise par le côté de la demande avait certainement évité une grande dépression, mais elle avait révélé une limite plus grave et plus profonde : la chute de la profitabilité.

Celle-ci était due à une pluralité de causes du côté de l'offre : ralentissement des gains de productivité avec croissance du coût salarial, croissance du rapport capital-produit, croissance du prix relatif des matières premières. Dans de telles conditions, les recettes keynésiennes telles que la croissance du salaire réel (pour limitée qu'elle fut) et le laxisme monétaire ne pouvaient conduire qu'à l'inflation. D'où résulta le monétarisme, c'est-à-dire une attaque généralisée contre les politiques expansionnistes du côté de la demande, et l'évolution vers les politiques de l'offre... c'est-à-dire vers les problèmes de relations professionnelles, un champ qui comprend des aspects du paradigme industriel et du mode de régulation.

Au sein même de l'approche de la régulation, les problèmes du fordisme du côté de l'offre sont sujets à deux interprétations. D'abord, conformément à une tradition kaleckienne, la croissance du coût relatif du travail et des matières premières serait le résultat du long boom de l'Age d'or (Itoh [1980], Armstrong, Glyn, Harrison [1984]). En un sens, cette analyse de l'étranglement des profits par le plein emploi devint l'explication officielle dans les rapports de l'OCDE à la fin des années soixante-dix. Les profits étaient trop bas parce que les travailleurs étaient trop forts ; il en était ainsi parce que les règles du jeu étaient trop rigides. La politique de « flexibilité libérale » fut promue par les gouvernements de Grande-Bretagne, puis des Etats-Unis, et fut ultérieurement mise en œuvre par de nombreux pays de l'OCDE, y compris le gouvernement français en 1981 (Lipietz [1991]).

Pourtant, une autre explication insiste plutôt sur l'érosion de l'efficacité des principes tayloriens. L'élimination de toute initiative chez les travailleurs de base, dans le réglage du procès de travail, est d'une rationalité contestable. L'autonomie responsable (Friedman [1977]) apparaît comme un meilleur principe, surtout quand la mise en œuvre de nouvelles techniques, ou l'évolution vers la « gestion en flux tendus » des processus productifs, requiert l'implication des opérateurs directs et leur coopération bienveillante avec les cadres et les ingénieurs (9). Et telle était précisément la voie alternative choisie par des firmes importantes, au Japon, en Allemagne et en Scandinavie.

Face à ces évolutions, les théorisations du néo-fordisme et du post-fordisme ne sont pas dans la même situa-

(9) Voir Aoki [1987, 1988]. Il y a déjà longtemps, Andrew Friedman [1977] avait opposé « autonomie responsable » à « contrôle direct » comme deux tendances en conflit permanent dans l'organisation capitaliste du travail.

tion. D'un côté, la théorisation du néo-fordisme rend compte des tendances principales des dernières années soixante-dix et des premières années quatre-vingt : la remise en cause progressive des règles du jeu fordiste, le développement du segment secondaire du marché du travail, le recul de l'Etat-providence, ensuite les transformations brutales dans la même direction avec les chocs monétaristes de 1979 et 1981, qui induisirent une transformation spectaculaire vers un nouveau régime d'accumulation, avec polarisation des revenus et évolution de la demande sociale vers l'exportation et/ou vers la surconsommation des couches supérieures de la société (Davis [1986]). Il y a peu à dire, en revanche, des changements dans le paradigme technologique, si ce n'est une évolution vers un « taylorisme assisté par ordinateur » (Mathews [1989]). En ce sens, le néo-fordisme était une interprétation correcte de la manière dont, par exemple, les Etats-Unis géraient leur propre crise du côté de l'offre.

En face, les premières théorisations de la spécialisation flexible essayaient de rendre compte du fait que quelques firmes, quelques régions ou pays, tiraient leur épingle du jeu dans la nouvelle configuration mondiale entraînée par le choc monétariste (perçu comme un abandon du keynésianisme). Dans un mode de volatilité des marchés, où des marchandises personnalisées étaient recherchées par les nouvelles couches moyennes supérieures, la flexibilité de l'offre était requise, et des savoir-faire spécialisés apparaissaient comme la meilleure manière de répondre à la demande de petites séries. Assez curieusement, puisque le post-fordisme apparaîtra plus tard comme une nouvelle solution à la crise du côté de l'offre, les premières théorisations insistaient principalement sur le côté demande de la crise (caractérisé incorrectement comme une crise de sous-consommation par saturation des marchés centraux des biens de consommation de masse [10]). Ainsi, le changement dans les relations professionnelles apparut comme une adaptation au changement dans le régime d'accumulation : le post-fordisme dans les établissements fut présenté comme une adaptation au néo-fordisme dans l'économie mondiale. D'où l'insouciant dédain pour les conditions de compatibilité entre spécialisation et savoir-faire d'un côté, flexibilité sur le marché du travail et des produits d'un autre côté. De plus, la spécialisation flexible en tant que nouvelle forme d'organisation du travail se vit attribuer une sorte de neutralité vis-à-vis de la cohérence macroéconomique : il n'y aurait plus de problème de la demande effective, il n'y aurait plus de problème de cohérence macroéconomique.

Pourtant les relations professionnelles doivent être cohérentes. D'abord elles doivent être cohérentes en elles-mêmes, c'est-à-dire quant à leurs différents aspects : contrat salarial, organisation du travail, reproduction sociale d'une force de travail convenablement qualifiée. Ensuite, elles doivent être cohérentes avec le tissu de la vie sociale dans un territoire concret : avec les buts généraux et les règles acceptées de vie en société. Troisièmement, elles doivent être compatibles avec la macroéconomie d'un régime d'accumulation quelconque, aussi bien au niveau national qu'international. Enfin (et ce n'est pas la moindre des conditions) la situation écologique impose maintenant de lourdes contraintes interdisant la généralisation de certains modèles.

(10) Voir Piore & Sabel [1984, p. 252].

Nous reviendrons plus tard sur les problèmes de macro-cohérence. Commençons par étudier la cohérence entre flexibilité et qualification dans les relations professionnelles.

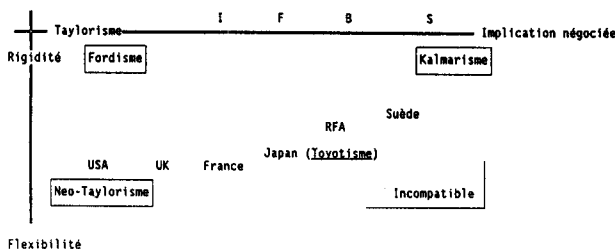
2. Deux doctrines de sortie de crise

Quand ils étudient les évolutions réelles dans les relations professionnelles, les chercheurs remarquent avec raison qu'il y a des tendances à flexibiliser le contrat salarial (de façon à réduire les coûts directs et indirects du travail) et des tendances à mobiliser les savoir-faire, le métier et l'activité intellectuelle de la force de travail, de façon à accroître la productivité, à adapter continuellement le produit à la demande, à accroître l'efficacité d'un capital fixe coûteux. Evidemment, s'il est sûr qu'une meilleure adaptation de l'offre à une demande volatile est un sous-produit commun à ces deux évolutions, elles représentent deux doctrines différentes quant à la voie de sortie de la crise du fordisme du côté de l'offre. Mais sont-elles mutuellement compatibles, comme il est quelques fois écrit dans les théorisations à la Moulart et Swingedouw qui mélangent néo-fordisme et post-fordisme ?

En fait les deux doctrines de sortie de la crise peuvent être conçues comme deux axes s'éloignant des caractéristiques des relations professionnelles fordistes : taylorisme comme une forme de contrôle direct de l'encadrement sur l'activité des travailleurs, et rigidité dans le contrat salarial (voir figure 1). La première doctrine met en avant l'évolution de la rigidité vers la flexibilité, la seconde doctrine du contrôle direct vers l'autonomie responsable. Conformément à un autre vocabulaire, le premier axe (vertical sur la figure 1) renvoie au « marché du travail externe », aux liens entre les firmes et la force de travail prétendant être embauchée et en recevoir un revenu. Le second axe (horizontal) renvoie au marché interne du travail, aux formes d'organisation de la « coopération hiérarchisée » à l'intérieur du procès de travail (11). Il faut souligner que les compromis sur le second aspect ne sont pas nécessairement négociés et garantis « à l'intérieur » de la firme.

Sur le premier axe (externe), il y a plusieurs dimensions quant à la rigidité et la flexibilité. Les règles du jeu peu-

Figure 1. Les relations professionnelles de l'après-fordisme



(11) Voir Doeringer & Piore [1971]. Le terme « marché » peut prêter à confusion : même le marché du travail externe n'est pas un vrai marché, et le « marché interne du travail » n'est pas un marché du tout. Mais cette opposition « interne/externe » (ou « hiérarchie/marché » à la Williamson [1985]) s'enracine dans une longue tradition établie par K. Marx [Das Kapital, chap. XIV] : « division manufacturière/division sociale du travail ». Comme il est montré dans Lipietz [1979], le fordisme tend à projeter vers le marché les caractères organisés des rapports internes aux firmes, mais la tendance inverse existe aussi : et c'est de cela dont il s'agit dans le débat sur la flexibilité.

vent inclure des règles sur la formation du salaire direct, le droit d'embaucher et de licencier, l'allocation du salaire indirect : le marché externe est plus ou moins organisé. Cet axe est donc un axe *synthétique*. De plus les règles peuvent être fixées au niveau des individus, des professions, des firmes, des branches, de la société. Nous ne considérerons pas ici ces détails, parce qu'ils sont surdéterminés par ce qui se passe sur l'autre axe.

Sur ce second axe (interne), il y a aussi plusieurs dimensions. **Implication** signifie : qualification, coopération horizontale, participation à la définition et à la surveillance des tâches, et ainsi de suite. Encore une fois, il s'agit d'un axe synthétique. Mais ici, pour des raisons qui vont apparaître tout de suite, nous allons tenir le plus grand compte du *niveau* de la négociation des contreparties à l'implication des travailleurs :

a) Cette implication peut être *négociée individuellement* et récompensée par des bonus, une promotion, ou autre. Cette solution est limitée par le caractère collectif de l'implication requis par la plupart des processus de production coopératifs. Aussi, l'implication individuellement négociée (I sur la figure 1) tend vite à être étendue à une équipe ou à un atelier. Mais cela reste compatible avec une grande flexibilité externe.

b) L'implication peut être *négociée firme par firme* entre l'encadrement et les syndicats (F sur la figure 1). Ici l'entreprise et sa force de travail se partagent les bénéfices des savoir-faire spécifiques accumulés au cours du processus d'apprentissage. Cela implique une rigidité externe du contrat salarial qui peut aller jusqu'à l'emploi à vie (12).

c) L'implication peut être *négociée au niveau de la branche* (B sur la figure 1) ce qui limite pour les firmes le risque de concurrence à travers le « dumping social », et qui les induit à partager les institutions de formation professionnelle, etc. Alors, le marché du travail externe a de fortes chances d'être plus organisé, c'est-à-dire plus rigide, avec des négociations collectives de branche et une plus grande socialisation des revenus du travail.

d) L'implication peut être *négociée au niveau de toute la société* (S sur la figure 1), les syndicats patronaux et de salariés négociant au niveau régional ou national l'orientation sociale et la répartition de la production, étant bien entendu que les syndicats salariés veillent à ce que « leurs gens » fassent de leur mieux au niveau des ateliers... Ici le marché du travail externe sera vraisemblablement au moins aussi bien organisé que dans les cas les plus avancés de fordisme social-démocrate (13).

Au contraire, il est peu probable que l'implication collective des salariés se développe s'il n'existe pas de solidarité de destin entre l'entreprise et sa force de travail, c'est-à-dire dans un contexte de flexibilité externe, et cela, à quelque niveau que ce soit. Donc, **la frontière de cohérence entre flexibilité et implication** se présente comme un arc de cercle entre nos deux axes, avec un « triangle d'incohérence » (implication collective +

(12) Dans le contrat de travail standard des principales firmes japonaises, la rigidité du contrat salarial inclut aussi le niveau du salaire (salaire à l'ancienneté). Aujourd'hui la composante individuelle méritocratique du salaire se développe légèrement, bien qu'elle n'interfère pas encore avec la flexibilité interne (Lecler [1989]).

(13) Cela peut aller si loin (comme en Suède en janvier 1990) qu'un gouvernement social-démocrate, avec le soutien de la confédération syndicale nationale (LO), essaie d'imposer un gel des salaires contre le pouvoir de négociation de certaines fractions de la population salariée, dans un contexte de plein emploi.

flexibilité, c'est-à-dire là où l'on confond parfois néo-fordisme et post-fordisme) et deux lignes privilégiées d'évolution, c'est-à-dire **deux véritables paradigmes** (figure 1) :

— flexibilité externe associée avec un contrôle direct et hiérarchique. Nous sommes là revenus à une sorte de taylorisme, sans les contreparties sociales de l'Age d'or fordien. Appelons ce paradigme *néo-taylorisme* ;

— rigidité externe du marché du travail associée avec l'implication négociée des opérateurs. Appelons ce paradigme *kalmarien* en l'honneur de la première usine automobile réorganisée selon le principe de l'implication dans un pays social-démocrate : la Suède en 1974.

Quand on regarde l'expérience récente des pays de l'OCDE, ces pays semblent se ranger en arc de cercle, avec les Etats-Unis et le Royaume-Uni privilégiant la flexibilité et ignorant l'implication ou introduisant l'implication négociée individuellement (France), le Japon qui pratique l'implication négociée au niveau de la firme, l'Allemagne qui la pratique au niveau de la branche, et la Suède qui est le plus près... de l'axe kalmarien (14). L'implication négociée au niveau de l'entreprise (typique du cas japonais) permet une coexistence *dualiste* des deux paradigmes à l'intérieur d'un marché du travail lui-même dualiste (par exemple selon le sexe) (15). Cette situation mixte peut être appelée *toyotisme*.

L'expérience des Etats-Unis montre qu'il est difficile de négocier l'implication au niveau de l'atelier ou même de l'établissement dans un contexte plus général de flexibilité externe. Toutefois, l'implication individuellement négociée peut s'y développer (16).

(14) Une analyse systématique au niveau mondial de l'évolution des rapports capital/travail est menée dans le cadre d'un projet Wider/Unu coordonné par Stephen Marglin et Juliet Schor : voir Lipietz [1990].

(15) La coexistence de l'implication négociée et du néo-taylorisme à l'intérieur de la même société doit être distinguée de la combinaison de la flexibilité externe et de l'implication sur le même segment de la force de travail à la Moulart & Swyngedouw [1989]. La possibilité sociale et les résultats macroéconomiques d'une telle coexistence sont discutés plus tard. Il faut ici souligner que cette coexistence est la base de quelques polémiques (dont la revue japonaise *Mado* s'est récemment fait l'écho) à propos de l'après-fordisme japonais. D'une part, Kenney et Florida [1988] insistent avec raison sur le caractère progressiste des nouveaux compromis capital/travail dans les principales firmes japonaises (ce qu'ils appellent le « fujitsisme », et sur les racines de ce compromis dans le pouvoir de négociation de la classe ouvrière japonaise. Mais ils oublient l'autre face du Japon : les conditions de travail et de vie du segment secondaire du marché du travail, la concurrence entre travailleurs pour l'accès au segment primaire, l'absence d'Etat-providence systématique, etc. A l'opposé, Kato & Steven [1989] mobilisent abusivement ces aspects plus sombres pour prouver qu'il n'existe pas d'aspect éclairé dans le capitalisme japonais, que le toyotisme n'est rien d'autre que le tatcherisme, et que le Japon représente le « système de domination capitaliste sur le travail le plus cruel et le plus oppressif » (*sic*). Une appréciation qui est presque une insulte pour la grande majorité de la classe ouvrière mondiale ! De plus, ils prétendent que la position de Florida et de Kenney serait « le résultat de l'ignorance par la théorie de la régulation du caractère ouvert de la lutte des classes, et de son préjugé inconscient selon lequel un nouveau mode de régulation doit représenter un stade de développement plus élevé que le précédent ». Nous espérons que le présent article (voir aussi Lipietz [1985, chap. 1]) réfutera ce jugement sans fondement. Kato et Steven opposent la situation cruelle des travailleurs japonais à la solidarité nationale des relations de travail en Nouvelle-Zélande. Nous ne sommes pas qualifiés pour discuter si la Nouvelle-Zélande évolue vers le kalmarisme, mais nous sommes tout à fait prêts à admettre que le kalmarisme est socialement supérieur au toyotisme !

(16) Dans une tentative antérieure de taxinomie (Leborgne et Lipietz [1987], nous avions appelé, en suivant Messine [1987], *californien* le menu : flexibilité + implication négociée individuellement. En fait, le modèle californien semble être une forme d'incitation, dans un contexte néo-taylorien, chaque fois que l'implication du salarié est requise, comme pour le travail de haute qualification ou pour les fonctions d'interface avec la clientèle. Messine [1987] avait proposé le terme « saturnien » pour le menu « contrat de travail rigide + négociation collective de l'implication », mais les difficultés du projet Saturne de Général Motors ont montré la difficulté de sa mise en œuvre dans une entreprise isolée. C'est pourquoi, conformément à une suggestion de Rianne Mahon, nous avons adopté l'étiquette « kalmarien ». En réalité l'implication des travailleurs a été négociée avec succès par Toyota avec le syndicat UAW dans l'usine NUMMI à Fremont (Californie) et sans succès par Général Motors à Van Nuys (Brown & Reich [1987]). Ailleurs aux Etats-Unis, les dirigeants japonais ont préféré éviter les négociations avec les syndicats (Mair, Florida, Kenney [1988]).

3. L'organisation industrielle : encore à la croisée des chemins

S'il est une tendance empirique évidente dans les années quatre-vingt, c'est bien que *Big is Beautiful*. Jamais dans l'histoire du capitalisme ne s'est produit une centralisation du capital aussi spectaculaire. Il n'y a plus que cinq constructeurs automobiles importants en Europe et seulement des grandes alliances de fabricants de moteurs d'avion dans le monde. Et pourtant, le produit industriel mondial s'est accru de façon impressionnante depuis les années soixante-dix, au crépuscule du fordisme !

Les avocats du post-fordisme insistent pourtant sur l'importance des formes d'organisation industrielle non intégrées verticalement. C'est le grand retour du **district industriel**. La nouvelle structure de la propriété économique serait ainsi le rassemblement d'entreprises de taille petite ou moyenne, plus ou moins spécialisées, basé sur une offre territoriale de travail qualifié pour une branche spécifique, et orienté avec flexibilité vers la demande finale... L'exemple de réussite caractéristique d'une telle tendance serait les aires productives spécialisées de la « Troisième Italie » (17), la Silicon Valley, et ainsi de suite.

Comment peut-on concilier des diagnostics aussi différents ? Une première explication peut être cherchée dans les spécificités sectorielles. On trouve des exemples de districts industriels surtout dans l'habillement, la chaussure, la céramique, la confection de produits de software ou de hardware électroniques spécialisés, c'est-à-dire dans les industries intensives en travail. Au contraire, la concentration capitaliste prévaudrait dans les industries intensives en capital parce que, même quand les **économies de variété** sont importantes, elles sont toujours basées sur une machinerie flexible mais coûteuse. Les **économies d'échelle** gardent leur importance dès que l'on considère le produit *total*. Pourtant, même dans les secteurs hautement centralisés, il est vrai que se dessinent de fortes tendances à la désintégration verticale, y compris au sein des groupes financiers. D'où l'**idée d'une convergence naturelle entre les grandes firmes en voie de désintégration et les districts industriels en voie de quasi-intégration** [Sabel 1989], avec priorité à la **régulation locale sur la régulation nationale**. Derrière cette stylisation impressionniste des faits, il faut proposer des explications. Et là, des divergences entre diverses formes de quasi-intégration doivent être soulignées (18).

D'abord, qu'est-ce que nous voulons dire par **quasi-intégration**, et quelles forces poussent l'organisation industrielle vers ce caractère ? La plupart des partisans du post-fordisme se contentent de dériver la supériorité des firmes petites et moyennes des vertus de la spécialisation résultant des nouvelles technologies. Dans le paradigme de Coase-Williamson, il y aurait pour chaque firme et vis-à-vis de chaque produit intermédiaire une alternative : l'acheter ou le produire, « le marché ou l'organisation ». Il serait plus intéressant d'acheter quand le prix d'une production indépendante plus le coût de transaction serait inférieur au coût de

production et d'organisation à l'intérieur de la firme. Puisque la spécialisation flexible est basée sur les systèmes productifs flexibles avec d'importantes économies de variété et des coûts importants d'organisation, l'intégration verticale gâcherait les avantages des économies de variété (à cause de la rigidité et de la spécificité des productions intermédiaires) et accroîtraient spectaculairement les coûts d'organisation. D'où la victoire du marché sur l'organisation, c'est-à-dire sur l'intégration des productions intermédiaires au sein de la firme.

Il y a un gain de vérité dans cette analyse. Comme Leborgne [1987] l'a montré, la machinerie flexible entraîne un nouveau point d'équilibre entre intégration et désintégration, du strict point de vue de la production et des coûts d'organisation. Ce point d'équilibre, où la *firme spécialisée* minimise les coûts d'organisation et maximise les économies de variété à travers l'intégration modulaire, permet un contrôle plus strict de la qualité tout en encourageant la mise en œuvre des innovations. Toutefois, selon son argument, la minimisation des coûts n'est pas le principal problème de la production capitaliste. C'est la maximisation des profits ou plus précisément du *taux de profit* qui est le grand impératif oublié dans le paradigme de Coase-Williamson. De ce point de vue, il existe d'importantes différences entre fabriquer et acheter. Dans le premier cas, la firme donneuse d'ordre investit le capital fixe et s'approprie la valeur ajoutée par ses propres travailleurs. Dans le second cas, elle partage avec le fournisseur le coût du capital fixe, mais elle doit lui abandonner une partie de la valeur ajoutée par les travailleurs de sous-traitant.

C'est ici que nous voyons la spécificité de la quasi-intégration. Comme Leborgne [1987] et Laigle [1989] l'ont montré, « quasi » renvoie au procès de production et au procès de valorisation du capital engagé. Dans le procès de valorisation, la validation des investissements et du travail engagé dans la production par le fournisseur est garantie *ex ante* par l'interdépendance routinisée entre les deux firmes (l'une étant fournisseur/cliente de l'autre). Aussi, toutes les deux sont intériorisées à la complémentarité productive de leurs immobilisations et de leur savoir-faire. La quasi-intégration minimise à la fois les coûts de coordination (à cause de l'autonomie de l'entreprise ou de l'établissement spécialisé), et le coût d'information/transaction (à cause des transactions à flux rendu routinisées entre les deux firmes). De plus, les risques financiers de recherche et développement et celui des investissements sont mutualisés à l'intérieur du réseau quasi intégré (19).

Toutefois, évidemment, il y a **d'importantes différences à l'intérieur de la quasi-intégration**. Dans une première position extrême, le client dispose du savoir-faire du sous-traitant (parce que c'est un savoir-faire banalisé, ou parce que la quasi-intégration est le résultat d'une désintégration *antérieure* de la firme principale). Elle est donc en position d'induire son fournisseur à investir sans garantir ses débouchés, elle est en position de passer contrat à un prix représentant un transfert de la valeur ajoutée produite par le sous-traitant.

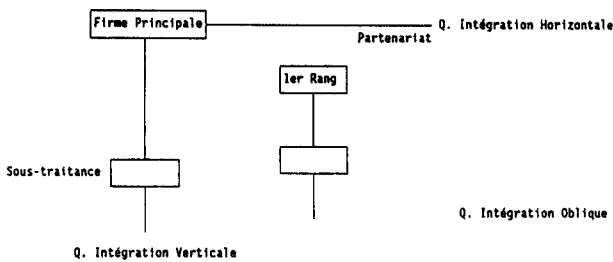
(17) La « Troisième Italie » est un ensemble de régions hétérogène, entre le Triangle Milan-Turin-Gènes et le Mezzogiorno, dont il convient de nuancer les perspectives d'avenir (Leborgne [1991]).

(18) Le débat international sur le district industriel est présenté dans Benko et Lipietz [1991].

(19) Ces deux aspects (investissement et coût) sont bien mis en lumière dans la procédure « Make or Buy » de Renault cité par Laigle [1989]). Deux conditions sont requises pour choisir automatiquement une des deux solutions : la différence des prix entre les deux solutions doit être au moins de 10 % ; la solution qui minimise les coûts ne doit pas impliquer un supplément d'investissement de plus de 20 % ou d'un million de francs par comparaison à l'autre solution.

Ce cas de sous-traitance peut être appelé proprement *quasi-intégration verticale*. Au contraire, quand le partenariat ou l'alliance stratégique lie un fournisseur disposant d'une technologie spécifique à un client régulier d'un autre secteur de la division du travail (par exemple Mercedes et Bosh, ou Aérospatiale et SNECMA) nous sommes dans un cas de *quasi-intégration horizontale* ou *partenariat*. Le cas général, bien sûr, est intermédiaire : la *quasi-intégration oblique*. Comme Laigle l'a montré, dans le cas de l'industrie automobile française, le réseau concret de quasi-intégration est un graphe mixte de liens horizontaux, verticaux et obliques. Plus horizontal est le lien, meilleur est le pouvoir de négociation du fournisseur, mais aussi plus grande peut être la part de recherche et de développement dans son produit (ceci étant à la fois la cause et l'effet de cela), et donc plus grande est la quasi-rente revenant au réseau complet (figure 2).

Figure 2. Organisation Industrielle dans l'après-fordisme



Il y a une similarité frappante entre les figures 1 et 2. Dans les deux cas, l'axe vertical représente une forme de « flexibilité » qui accroît certainement la part de plus-value revenant à l'agent principal, sur la base d'un contrôle direct sur l'agent dominé. Dans les deux cas, l'axe horizontal représente une forme d'autonomie de ce second agent, impliquant une efficacité plus grande du couple « principal-agent » et une négociation plus équitable de la quasi-rente (ou de la plus-value relative) à l'intérieur du couple.

Notre thèse, développée dans Leborgne & Lipietz [1987, 1989], est que :

— cette homologie est réelle. Il y a des territoires où des formes de quasi-intégration, denses et plutôt horizontales entre les firmes, se développent de concert avec une implication négociée à l'intérieur des firmes, et il y a des territoires où la désintégration verticale (la plupart du temps vers d'autres régions à bas salaires) se développe de pair avec le néo-taylorisme (20) ;

— ces deux combinaisons correspondent à deux modèles de développement différents, et le premier est actuellement en train de surclasser le second.

Aussi, on devrait être prudent quand on célèbre les avantages des districts industriels (Benko & Lipietz [1991], Liborgne [1991]). Dans de nombreux cas, une

(20) Voir les différences entre les Etats-Unis et l'Italie dans le secteur des biens d'équipement industriels (Leborgne [1987]). Au Japon l'implication négociée au niveau de la firme permet une hiérarchie entre les firmes principales, le premier rang de sous-traitant, et les rangs suivants. Alors que le noyau et le premier rang s'adaptent aux difficultés à travers une flexibilité interne élargie (les travailleurs surnuméraires des firmes principales étant embauchés par les sous-traitants), les sous-traitants de rang supérieur doivent s'adapter à travers la flexibilité externe (Leclerc et Mercier [1989]). Cette mobilité des travailleurs hautement qualifiés entre donneurs d'ordre et sous-traitant est le principal caractère et la base du partenariat au Japon. Par comparaison, le partenariat à flux tendus semble difficile à mettre en œuvre aux Etats-Unis (Mair, Florida, Kenney [1988]).

subordination cachée de la plupart des firmes à une firme principale a de fortes chances d'émerger (par exemple : de la « Troisième Italie » à la première Italie), mais cette quasi-intégration peut être oblique ou verticale, territorialement dense ou territorialement désintégrée, une progression ou une régression à partir de l'organisation industrielle pyramidale du fordisme. La régulation d'un système productif ou d'une région (21) ne se limite pas au local, elle inclut l'interdépendance interrégionale ou internationale.

4. La macroéconomie compte toujours... et l'écologie de plus en plus

Les diagnostics euphoriques de certains tenants du post-fordisme au sujet des « chemins de la prospérité » ont été vivement critiqués, à cause de leur désinvolture à l'égard de certains aspects sociaux de la spécialisation flexible réellement existante. Evidemment, comme Jenson [1989] et Pollert [1988] l'ont montré, il y a un réel danger que l'implication négociée dans la « démocratie des hommes libres » (*yeomen democracy* selon Piore et Sabel) se restreigne à une « démocratie des mâles libres », une aristocratie masculine de travailleurs qualifiés. Etant nous-mêmes partisans de l'implication négociée, nous sommes conscients du problème. Mais là, il faut faire une claire distinction entre l'analyse de la réalité et de ses problèmes, et une option politique en faveur de l'égalité sexuelle et raciale. L'implication négociée des travailleurs n'implique en elle-même ni la polarisation ni l'égalisation des conditions.

C'est le *champ de la négociation* qui sera déterminant et qui sera l'objet d'une grande lutte politique et culturelle (22). Dans la situation actuelle où le mot flexibilité est utilisé de manière confuse pour mettre en valeur des caractères du néo-taylorisme, du toyotisme ou du kalmariisme, il faut d'abord une clarification conceptuelle. Certainement, la première classe de modèles, qui inclut l'implication négociée individuellement, sera privilégiée là où prévaut une vision individualiste de la société, et elle induira une polarisation sociale. Au contraire, les modèles kalmariens seront favorisés dans les pays où ces conséquences sociales anti-égalitaires sont rejetées. Le toyotisme (c'est-à-dire l'implication négociée au niveau de la firme, dans les « bonnes firmes » et, ailleurs, le néo-taylorisme) sera accepté dans les sociétés hiérarchiques reconnaissant des différences « naturelles » entre les individus et entre les sexes. La spécialisation flexible, en tant que paradigme technologique, a peu d'influence là-dessus !

Il faut pourtant critiquer les théorisations économiques de la spécialisation flexible quand elles professent une négligence dédaigneuse envers les problèmes de macrocohérence : « Une évolution s'écartant de la production de masse restaurerait les mécanismes de régulation néoclassiques qui prévalaient probablement dans l'économie américaine du début du XIX^e siècle... Il serait possible de maintenir le plein emploi sans recourir à une politique salariale liant le pouvoir d'achat au

(21) Les formes de cette « méso-régulation » sont souvent désignées par « *governance* » dans la littérature anglophone, terme que Benko et Lipietz [1991] proposent de traduire par « *gouvernance* ».

(22) Elle ne concernera pas seulement les relations de travail, mais plus largement les paradigmes sociétaux (Lipietz [1989]), la définition des valeurs partagées par la société.

taux de croissance des capacités productives » (Piore & Sabel [1984], p. 276).

Proposition stupéfiante fondée sur des hypothèses complètement irréalistes quant à l'évanouissement des économies d'échelle dans un paradigme hautement économe en capital ! En fait, la spécialisation flexible, comme nous l'avons déjà remarqué, a plus de chance d'être basée sur des immobilisations coûteuses, résultant d'investissements énormes et risqués en recherche et développement. Si une demande massive (même segmentée) n'est pas garantie, à travers quelque forme de régulation du partage des gains de productivité, la vieille instabilité des économies capitalistes pré-fordistes a de forte chance de s'imposer à nouveau. La macroéconomie n'est donc pas morte.

La régulation macroéconomique internationale est le domaine où l'issue à la crise a le moins progressé. Dans ces conditions, la tentation est grande de se replier sur des formes de régulation locales. Mais celles-ci dépendent encore des formes de régulation nationales (normes salariales, système d'éducation, formes d'administration, politiques économiques, etc.) qui peuvent fournir un terrain favorable ou non à l'efficacité des régulations locales.

Les contraintes macroéconomiques sont bien connues des économistes ; de plus elles représentent l'aspect le plus logique dans l'analyse prospective. Nous pouvons donc être très bref. D'abord, tout modèle de développement doit être profitable. Ensuite, il doit être compétitif. Enfin, la demande doit rejoindre l'offre.

Admettons que l'implication négociée est plus productive que le néo-taylorisme. Il résulte de la première contrainte que, quand une grande partie du surplus doit être réservée au paiement de la dette, il reste peu de place pour négocier l'implication, car le salaire doit être le plus bas possible. L'existence d'une contrainte de la dette conduit donc au néo-taylorisme. Pour la seconde raison, les pays qui se sont déjà engagés dans le néo-taylorisme, et qui, pour cette raison, sont moins productifs que ceux ayant joué l'implication, sont eux aussi handicapés dans la recherche d'un meilleur compromis capital/travail. Cela n'implique pas que les dés soient jetés, d'autres contreparties peuvent être proposées aux travailleurs (tels que des contrats de travail stables). Il n'en est pas moins vrai que les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, la France, le Brésil, l'Europe de l'Est auront de grosses difficultés à évoluer vers le paradigme kalmarien. Au contraire, la Scandinavie, l'Allemagne de l'Ouest, l'Italie du Nord, le Japon et même la Corée (qui développe des formes spécifiques d'implication dans le secteur masculin de sa force de travail), peuvent être considérés comme entrant dans le XXI^e siècle en bonne position.

En ce qui concerne la demande sociale, le paradigme kalmarien offre beaucoup plus de possibilités de régulation que le néo-taylorisme (23). Au contraire, ce dernier sera associé avec un cycle de périodes d'expansion (avec croissance des profits et des revenus des couches sociales favorisées) et de périodes de dépression (dues au surinvestissement, ou à des politiques de refroidissement) : c'est le retour du cycle des affaires contrastant avec le sentier de croissance plus régulier du fordisme.

(23) Il va de soi que les salaires ne sont pas la seule composante de la demande effective. Les dépenses militaires peuvent tirer la demande (comme les Etats-Unis dans les années 80), mais avec une contrainte sur la balance extérieure.

Ici, nous retrouvons, sur le terrain économique, le problème de la démocratie des hommes libres, même quand l'implication des travailleurs est négociée firme par firme. C'est ce qu'Aoki [1988] a appelé le dilemme de la démocratie salariale. Dans ce cas, en effet, les surplus de productivité sont spécifiques à la firme, et la quasi-rente qui en résulte pour la firme ne se maintient que pour autant qu'une productivité différentielle est assurée vis-à-vis des autres concurrents. Les contreparties négociées (en termes de salaire plus élevé, de réduction du temps de travail, ou d'emploi à vie) sont limitées par cette quasi-rente. Dans ces conditions, quand on peut prévoir une récession cyclique sur le marché, ceux qui sont déjà en place ainsi la direction apparaissent comme alliés vis-à-vis des nouveaux venus, des sous-traitants et des concurrents. Cela tend à consolider une aristocratie salariale au sommet d'une hiérarchie méritocratique, généralisée quoique pragmatique, dans toute la société (24). Cette hiérarchie peut se développer en une structure complètement dualiste (implication négociée/néo-taylorisme), surtout quand des différences ethniques ou de sexe entrent en jeu. Dans ce cas, la croissance de la demande sociale est limitée par les conditions de compétitivité de cette structure dualiste, puisqu'elle doit chercher ses débouchés à l'extérieur (25). Les choses sont différentes quand une croissance générale et globale du coût horaire du travail est une règle qui s'impose à chaque concurrent. Alors la question n'est pas de partager des quasi-rentes spécifiques (plus-value extra en termes marxistes), mais il s'agit d'une redistribution générale des gains de la productivité sociale (plus-value relative).

Ainsi, non seulement les problèmes macroéconomiques comptent, mais ils ont un effet important sur les caractères sociaux du post-fordisme. De plus, jusqu'à présent, on n'a encore rien dit sur la nature de la redistribution des gains de productivité résultant de l'implication négociée : croissance du pouvoir d'achat ? du temps libre ? Ici une nouvelle et immense contrainte apparaît à l'aube du XXI^e siècle : la soutenabilité écologique.

Le développement capitaliste n'a pas seulement dégradé le travail jusqu'au point culminant du taylorisme (Braverman [1974]). Nous percevons aujourd'hui à quel point il a également épuisé la terre, conformément à la prophétie de Marx (et c'est également vrai à propos du capitalisme d'Etat des pays de l'Est). En fait, les compromis capital/travail ont été réglés jusqu'à maintenant sur le dos de la nature, et donc sur le dos des générations futures. Le trou dans la couche d'ozone, l'effet de serre sont la conséquence du grand boom industriel des modèles fordiste et soviétique. La relance des années quatre-vingt a accru la fréquence des catastrophes industrielles, et elle est en train d'aggraver la crise écologique mondiale. On perçoit aujourd'hui les limites de tout modèle productiviste, que ce soit au niveau local ou global, et la nécessité pour les futurs modèles de développement d'être « soutenables », c'est-à-dire cohérents écologiquement, et de mieux en mieux admis (26).

(24) Voir Leclerc [1989], Leclerc & Mercier [1989].

(25) Cette macroéconomie du modèle toyotiste est soulignée par Itoh [1990] : Les quasi-rentes revenant aux firmes japonaises du fait de leur paradigme technologique plus efficace sont transformées en surplus externe et sont diffusées avec de grandes difficultés à travers la société japonaise.

(26) « Soutenable » est le terme actuellement adopté pour cohérent écologiquement à long terme dans le rapport à la commission des Nations unies sur l'environnement coordonné par Mme Gro Brundtland [1987].

Si nous supposons qu'il y aura développement des préoccupations écologiques dans le monde entier (c'est déjà le cas à l'Ouest, à l'Est mais moins au Sud), la soutenabilité deviendra un nouveau facteur de légitimation des futurs compromis sociaux capital/travail. Il en résultera que les contreparties des gains de productivité, pour autant qu'elles seront négociées, auront tendance à être accordées sous la forme d'une croissance du temps libre plutôt que sous la forme d'une croissance du salaire réel (comme c'était le cas avec le fordisme). Une telle solution peut prévaloir dans les formes les plus socialisées de compromis kalmarien (27). Une autre solution, qui consisterait à soigner les dégâts faits à l'environnement grâce à des industries écologiques, aurait plutôt la faveur des couches supérieures surconsommatrices attachées au néo-taylorisme ou au toyotisme, ce qui accroîtrait la valeur des biens de consommation au détriment des couches inférieures de la société.

5. Vers une distribution centre-périphérie pour l'après-fordisme ?

Nous avons pris l'habitude de considérer qu'un modèle capitaliste devrait être hégémonique pour une période historique donnée. C'était vrai à l'époque de l'hégémonie britannique (celle du capitalisme concurrentiel avec accumulation extensive). C'était vrai à l'époque du fordisme. En ces temps-là, les pays qui échouaient à adopter le modèle dominant restaient exclus de la compétition industrielle mondiale. Dans son âge d'or (1950-1970), le fordisme a défait et marginalisé le soviétisme et les formes corporatistes de substitution aux importations dans le Tiers monde. En ce qui concerne le commerce international de biens manufacturés, la loi d'Adam Smith des avantages absolus semblait prévaloir : les modèles fordistes de production ont surpassé tous les concurrents. Dès lors, les pays non fordistes furent relégués dans les exportations primaires, et ne purent développer d'industries que sous protectionnisme.

Les choses changèrent avec la crise des années soixante-dix. De nouvelles puissances industrielles émergèrent du Sud, avec des nouveaux modèles de développement (28) combinant taylorisme et forme flexible de contrat salarial. Aujourd'hui le protectionnisme industriel se renverse : les pays développés à haut salaire se protègent eux-mêmes contre la compétition « déloyale » de ces pays ayant une productivité légèrement inférieure mais avec des salaires beaucoup plus bas.

Dans la première moitié des années quatre-vingt, les politiques de l'offre néo-tayloristes ambitionnèrent de réagir à cette concurrence en taillant dans le coût du travail. Mais, comme nous l'avons déjà remarqué, des

(27) Quand de puissants syndicats prennent en compte les « nouveaux venus », alors ils incluent la réduction du temps de travail dans leurs objectifs de façon à combattre le chômage et à améliorer la qualité de vie. Voir la stratégie de l'IG Metal l'Ouest allemande, et l'accord textile 1983 sur le partage de l'emploi en Italie.

(28) Ces modèles sont appelés taylorisation primitive et fordisme périphérique dans Lipietz [1985]. L'analogie entre la macroéconomie du toyotisme voir ci-dessus et le fordisme périphérique proclamé par Kato & Steven [1989] est complètement illusoire. Le Japon n'est certainement pas périphérique (mais central), son régime d'accumulation est centré sur la demande intérieure, et son cœur industriel n'est plus fordiste. Les fordismes périphériques comme la Corée et le Brésil dans les années quatre-vingt furent des régimes basés sur le paradigme technologique fordien, important des biens de production et exportant des produits vers des marchés de masse et étrangers.

formes de compromis sociaux plus avancés se révélèrent capables de résister dans les pays post-fordistes, soit à travers le toyotisme et le dualisme, soit à travers le kalmarisme. De plus, les déficits des pays les plus néo-tayloriens (Etats-Unis et Royaume-Uni) ouvrirent d'immenses débouchés pour la production plus compétitive du Japon et de l'Allemagne de l'Ouest (Lipietz [1989]). Une telle situation macroéconomique mondiale n'est pas stable. Trop de pays ont une dette à payer : les Etats-Unis, le Royaume-Uni, le Tiers monde, les Pays de l'Est. Tenteraient-ils de le faire à travers une nouvelle offensive de la flexibilité externe, avec encore plus de chômage et des salaires encore plus bas, une nouvelle dépression mondiale pourrait menacer même la prospérité des pays à implication négociée.

Bien sûr le protectionnisme peut être une solution, mais ce n'est pas la tendance principale. Au contraire, les tentatives désespérées du Tiers monde pour payer sa dette, la nécessité pour les Etats-Unis d'équilibrer leurs comptes extérieurs, et l'intégration de l'ex-monde socialiste dans l'économie mondiale vont accroître la concurrence internationale. L'expérience des années soixante-dix et quatre-vingt montre qu'il est douteux que le néo-fordisme ou le post-fordisme puissent complètement s'éliminer l'un l'autre. Dès lors, la grande question ouverte est celle de la combinaison des deux modèles dans un même espace de libre-échange, tel que la Communauté européenne (et ses satellites de l'Est). On peut supposer que, dans les branches routinisées ou intensives en travail, le néo-taylorisme pourrait dominer l'implication négociée à un niveau de salaire suffisamment bas. Alors, par transposition du théorème de Ricardo sur les avantages comparatifs, le pays ou les régions tenderont à se spécialiser dans les branches où ils sont comparativement les mieux « dotés », soit en flexibilité (et en bas salaires), soit en implication négociée. Dans ce cas, le niveau total de la demande agrégée sera limité par la concurrence sur les salaires due à la coexistence des régions « bas salaires-basse implication » et des régions « hauts salaires-haute implication ». Plus grande sera la possibilité de pratiquer un dumping social dans les régions néo-tayloristes, plus petits seront les flots de démocratie des hommes libres à la Piore & Sabel, et moindre sera la prospérité globale (29).

Ainsi, le scénario le plus crédible est la formation d'une nouvelle économie-monde hiérarchisée. Elle n'opposera plus un centre industriel fordiste à une périphérie exportatrice de biens primaires, mais se présentera de fait comme une nouvelle division industrielle du travail. Les économies du centre seront celles qui auront adopté un compromis kalmarien dans la plus grande partie de leur appareil productif, avec la possibilité d'un dualisme interne (kalmarisme/néo-taylorisme), par exemple suivant le sexe. Elles se consacreront aux productions de haute technologie très qualifiées. La périphérie sera composée d'économies organisées selon le paradigme néo-taylorien, et dédiées aux activités routinisées et intensives en travail.

Dans cette nouvelle hiérarchie industrielle mondiale, quelques anciennes économies centrales pourront devenir semi-périphériques, y compris la Grande-Bretagne, la France et bien des Etats des Etats-Unis. Inversement, le Japon et l'Allemagne consolideront leur place au centre, en compagnie de quelques autres économies centrales anciennes comme la Suède et de quelques

(29) Sur le cas de la CEE, voir Leborgne et Lipietz [1990].

anciennes économies périphériques qui les rattraperont, comme la Corée renouvelant la trajectoire de la Finlande. Une partie de l'Europe de l'Est pourra être impliquée dans ce processus tandis que le reste sera intégré en tant que périphérie disputée entre l'Allemagne et le Japon. Quant au Tiers monde, une partie sera marginalisée et une autre partie s'intégrera d'une façon néo-tayloriste comme zone de sous-traitance autour des pôles de croissance plus avancés.

En conclusion : quelques implications spatiales

Oui, l'Histoire est à nouveau en marche. Sur les ruines du fordisme et du stalinisme, l'humanité est à la croisée des chemins. Aucun déterminisme technologique ne lui montre le chemin. L'actuelle bifurcation industrielle est avant tout une bifurcation politique. La recherche de compromis sociaux, les contraintes écologiques, la cohérence macroéconomique, la résistance féministe, la mobilisation politique décideront.

Dans le champ des relations industrielles, la flexibilité externe entre en conflit avec l'implication négociée. Dans le champ de l'organisation industrielle, les relations de sous-traitance à l'échelle mondiale entrent en conflit avec le partenariat basé sur des réseaux territoriaux denses. La macroéconomie de l'avenir peut résulter d'une concurrence mondiale, écologique et sociale, conduisant à des crises récurrentes, des affaires, de la finance et de l'environnement ; ou, au contraire, des formes de régulation transnationales sauront assurer un modèle écologiquement soutenable de macroéconomie stable. En fait, comme toujours, la réalité se présentera comme un résultat mixte, avec une opposition centre/périphérie, à travers des divisions géographiques, ethniques, et de sexes.

En réalité, deux axes de sortie de la crise se dessinent. Le premier axe, qui inspire depuis la fin des années soixante-dix les modèles que l'on peut qualifier de néo-fordiens vise à rétablir la flexibilité des relations marchandes, non seulement entre les unités de production économique, mais au cœur des rapports capital-travail eux-mêmes. Il s'agit de refaire du travail une simple marchandise susceptible d'être louée et répudiée à volonté par l'employeur.

La forme spatiale (de *régulation* et pas seulement de déploiement spatial) de tels modèles implique un retour à la concentration urbaine. La régulation sociale prend en effet la forme universelle du marchandage direct (entre employeurs et main-d'œuvre, entre donneurs d'ordres et sous-traitants). La *proximité* devient alors la condition des interactions économiques et sociales, alors que la hiérarchie fordiste pouvait se déployer sur une topologie maîtrisée. Il en résulte une « remétropolisation » tendancielle des formes urbaines. La post-modernité privilégie les interactions erratiques dans une société désorganisée, seulement rassemblée en mégapoles déchirées par une forte polarisation sociale.

Le second axe d'évolution socio-économique, qui structure les modèles que l'on peut valablement qualifier de post-fordistes, vise au contraire à dépasser l'opposition concepteur-exécutant. Il vise à une coopération négociée des agents dominés dans les processus éco-

nomiques, les travailleurs et les sous-traitants. Qualification, implication de la ressource humaine, organisation en juste-à-temps des flux, coopération stratégique entre firmes, tels sont ses mots d'ordre.

A première vue, la forme spatiale de ces modèles est la même. La coopération explicite, la négociation, supposent des rapports de face à face, donc encore la proximité, donc encore le rassemblement urbain : c'est la fin des usines de sous-traitance à la campagne. Mais cette fois, il s'agit d'un rassemblement négocié, d'interactions contractuellement stabilisées, avec toutes les institutions correspondantes (appareils de formation professionnelle, de recherche et de développement, instances locales d'arbitrage et de coopération, etc.). L'urbanité post-fordiste repose en somme sur la **mobilisation organisée du territoire** (30). Elle peut prendre la forme d'une métropolisation, mais surtout de réseaux articulés de systèmes locaux de production plus petits, eux-mêmes bien organisés.

Cette divergence des modèles de sortie de fordisme traverse verticalement le monde capitaliste. Elle ne passe pas entre l'ancien centre fordiste et sa périphérie. Elle divise les anciennes économies centrales. La Grande Bretagne, les Etats-Unis, la France, se sont ralliés au néo-fordisme. L'Allemagne, l'Arc alpin (Suisse, Autriche, Italie du Nord) se rallient au post-fordisme. Le Japon parvient à combiner les deux modèles sur son territoire (31). Los Angeles est emportée par une mégapolisation qui la rapproche de Sao Paulo. Au contraire, les capitales du post-fordisme européen (Francfort, Munich, Milan, Bologne) restent des métropoles. Il n'y a que deux mégapoles en Europe de l'Ouest : Paris et Londres. Dans des pays néo-fordiens.

Cet espace déjà donné joue comme une redoutable contrainte. De même que la nature (plus ou moins « sociale », explicitement régulée) du fordisme des années soixante a pesé d'un poids très lourd sur l'orientation des différents pays au cours des années quatre-vingt, de même l'espace urbain légué par les années quatre-vingt imposera des limites de plus en plus rigides aux choix des années quatre-vingt-dix. D'ores et déjà, l'environnement urbain déjà donné (c'est-à-dire résultant de la gestion de la crise dans les années soixante-dix - quatre-vingt) s'impose comme problème insurmontable (et non plus comme espace pour une solution) pour les mégapoles les plus engagées dans les modèles flexibles. Encombrement, pollutions, ghettos urbains ne favorisent guère la mobilisation autour d'un projet collectif et soutenable.

Quel que soit l'état des lieux, si dégradé soit-il, la reconstitution d'un d'espace maîtrisé comme forme spatiale de compromis sociaux négociés, reste le seul objectif valable pour les forces progressistes dans le domaine urbain. Les formes de régulation de la transition entre de tels espaces « projetés » et les espaces « hérités » sont, d'une part, la *démocratie communautaire* et, d'autre part, la *solidarité interspatiale*.

La démocratie communautaire désigne un ensemble de formes politiques ou infra-politiques (coopération et négociation professionnelles ou de voisinage) de régulation (32) d'un territoire visant à obtenir une mobili-

(30) Voir Leborgne et Lipietz [1987, 1989].

(31) Voir Lipietz [1990].

(32) Le terme anglais « governance » est bien adapté à ces formes de régulation ne reposant ni sur le marché, ni sur l'Etat central.

tion collective des ressources humaines locales sans nier pour autant les divergences d'intérêt. La démocratie communautaire combine intrinsèquement les aspects « substantiels » et « procéduraux » (quel est le champ de la négociation ? Quelles sont les procédures de la négociation ?). Elle implique entre autres :

— la négociation entre syndicats, appareils d'Etat locaux, firmes pour élever le niveau de qualification et définir les buts et l'organisation de la production ;

— l'évolution de l'Etat-providence (qui dans le fordisme n'est qu'un appareil bureaucratique de redistribution du pouvoir d'achat) vers le financement d'un troisième secteur de production sociale (à côté des secteurs public et privé), autogéré, négocié contractuellement entre ses employés et ses usagers, et dédié aux tâches d'utilité sociale (amélioration du cadre de vie, animation culturelle, services à domicile, etc.) ;

— la croissance du temps libre en temps que mesure du progrès humain, en tant que condition pour l'accès à la civilisation urbaine, avec toutes les promesses de variété et de liberté du post-modernisme. Il s'agit du temps libre de gens qui, quoique « normalement » insérés dans la société, ne réduisent pas leur vie à leur activité rémunératrice.

Mais la démocratie communautaire ne serait qu'un vain mot si la pression de la concurrence entre les territoires (entre villes, entre régions, entre nations) amenait chaque société locale à gérer sa contrainte extérieure en acceptant des conditions de vie et de travail de plus en plus dures et précaires, sous prétexte de compétitivité. La démocratie communautaire ne peut trouver son plein épanouissement en tout lieu que si chaque lieu est relativement abrité d'une concurrence déloyale, d'un dumping écologico-social, de la part des autres lieux (en particulier de territoires ayant opté pour un modèle néo-taylorien). Des règles du jeu communes doivent donc être adoptées dans les échanges (de marchandises, de capitaux) entre les territoires. Cette évidence est depuis longtemps admise dans les rapports interrégionaux et (intranationaux). Elle devient urgente dans les rapports intracontinentaux (c'est le fameux débat sur l'espace social européen) et même internationaux (c'est le débat sur la conditionnalité écologique et sociale dans le libre-échange).

Mais ces règles du jeu interterritoriales pourraient être insoutenables pour certains territoires, compte tenu de leur pauvreté, de leur faible compétitivité ou de leur endettement actuel. Elles aboutiraient en fait à leur marginalisation, à leur dislocation, à des flux migratoires incontrôlés (comme l'a brutalement rappelé l'unification allemande). Ces règles ne sont tenables que si elles s'accompagnent d'une solidarité massive interterritoriale, d'une aide avec transferts technologiques et financiers permanents des territoires les plus performants aux territoires les moins performants.

Aujourd'hui, la crise économique, écologique, démographique, qui ravage la plus grande partie du monde, au Sud et à l'Est, pousse à la déstabilisation de toute communauté par les flux migratoires. De la part des territoires s'orientant vers la démocratie communautaire, il serait aussi chimérique que monstrueux de prétendre se défendre policièrement contre ces flux. La réponse adéquate est la mise en place négociée de règles du jeu communes, avec une aide permanente aux territoires en difficulté permettant à tous les peuples de vivre et travailler au pays.

Les économistes et les géographes progressistes peuvent aider à désigner le meilleur point d'équilibre, à la fois en proclamant les possibilités de progrès et en critiquant l'optimisme cynique de ceux qui tiennent la flexibilité pour une panacée.

Danièle Leborgne, Alain Lipietz

Bibliographie

Amin A., Robins K. [1989]. « Industrial Districts and the Regional Development », Colloque *Les nouveaux espaces industriels*, Paris, 21-22 mars. Traduction dans Benko et Lipietz [1991] (eds).

Armstrong P., Glyn A., Harrison J. [1984]. *Capitalism since World War II*, Fontana, Londres.

Aoki M. [1986]. « Horizontal vs Vertical Structures of the Firm », *American Economic Review*, décembre.

Aoki M. [1988]. « A New Paradigm of Work Organization and Coordination : Lessons from Japanese Experiences », in Marglin & Schor (eds) [1990].

Badham R., Mathews J. [1989]. « The New Production Systems Debate », *Labour & Industry*, vol. 2, n° 2, pp. 194-246, juin.

Benko G., Lipietz A. [1991]. *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie industrielle*, PUF, Paris.

Bianchi P. [1985]. « Nuova concorrenza dinamica e potere di mercato », Conference *Restrukturazini industriali degli anni '80*, Trieste, septembre.

Bluestone B., Harrison B. [1982]. *The Deindustrialization of America*, Basic Books, New York.

Bluestone B., Harrison B. [1989]. *The great U-Turn : corporate restructuring and the polarizing of America*, Basic Books, New York.

Bowles S., Gordon D., Weisskopf [1983]. *Beyond the Waste Land : A Democratic Alternative to Economic Decline*, Doubleday, Garden City (NY).

Bowles S., Gordon D., Weisskopf [1986]. « Power and Profits : The Social Structure of Accumulation and the Profitability of the Postwar US Economy », *Review of Radical Political Economics*, vol. 18, p. 132-167.

Boyer R. [1989]. *New Directions in Management Practices and Work Organization*, Rapport à l'OCDE, Conférence d'Helsinki, décembre.

Boyer R., Orlean A. [1991]. « Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire : d'Henry Ford au fordisme », *Revue Economique*, vol. 42, n° 2.

Braverman H. [1974]. *Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the XXth Century*, Monthly Review Press, New York.

Brown C., Reich M. [1987]. « When Does Union-Management Cooperation Works ? A look at NUMMI and GM-Van Nuys », *California Management Review*, vol. 31, n° 4.

Bundland G. [1987]. *Our Common Future*, Oxford Univ. Press, Oxford.

Davis M. [1986]. *Prisoners of the American Dream : politics and economy in the history of the US Working class*, Verso, Londres.

Doeringer P.B., Piore M.J. [1971]. *International Labor Markets and Manpower Analysis*, Sharpe, New York (révisé en 1985).

Ford H. [1926]. *Aujourd'hui et demain*, Payot, Paris, 1926.

Friedman A. [1977]. *Industry and Labour*, MacMillan, Londres.

Glyn A., Hugues A., Lipietz A., Singh A. [1988]. « The Rise and Fall of the Golden Age », in Marglin & Schor (eds) [1990].

Hudson R. [1989]. « Labour-market changes and new forms of work in old industrial regions : maybe flexibility but not flexible accumulation », *Society and Space*, vol 7, n° 1, p. 5-30.

Itoh M. [1990]. « The Japanese Model of post-fordism », Conferences. *Pathways to Industrialization & Regional Development in the 1990's*, Lake Arrowhead-UCLA, 14-18 mars.

Jenson J. [1989]. « The Talents of Women, the Skills of Men : Flexible Specialization and Women », in Wood (ed), *Transformation of Work ?*, Hutchinson, Londres.

Kato T., Steven R. [1989]. « Is Japanese Capitalism Post-Fordist ? », présenté à la 8^e Conférence des *New Zealand Asian Studies Conference*, Christchurch, 17-19 août.

Kenney M., Florida R. [1988]. « Beyond Mass Production : Production and the Labour Process in Japan », *Politics and Society*, vol 16, n° 1 (mars).

Laigle L. [1989]. *La réorganisation du réseau des équipementiers de l'industrie automobile : de la sous-traitance au partenariat*, DEA Univ. Paris VII, mimeo.

Leborgne D. [1987]. *Equipements flexibles et organisation productive : les relations industrielles au cœur de la modernisation. Eléments de comparaison internationale*. Mimeo CEPREMAP.

Leborgne D. [1991]. *Les déterminants du développement régional en Italie*. Rapport CEPREMAP/OSI - Mimeo CEPREMAP.

Leborgne D., Lipietz A. [1987]. « New Technologies, New Modes of Regulation : Some Spatial Implications », International Seminar *Changing Labour Processes and New Forms of Urbanization*, Samos, septembre. En français : *Les temps modernes*, avril 1988.

**Problèmes
économique
n° 2.260
29 janvier 1991**

Science
économique

23

Leborgne D., Lipietz A. [1989]. « Flexibilité défensive, flexibilité offensive », *Couverture orange CEPREMAP*, n° 8911. A paraître dans Benko & Lipietz (eds) [1991].

Leborgne D., Lipietz A. [1990]. « Pour éviter l'Europe à deux vitesses », *Travail et société*, vol. 15, n° 2, avril.

Lecler Y. [1989]. « Le méritocratie pragmatique. Vers une nouvelle politique salariale au Japon ? », *Annales des Mines - Gérer et Comprendre*, septembre.

Lecler Y., Mercier C. [1989]. « Vers une gestion globale ? Le partenariat dans l'industrie japonaise », *Annales des Mines-Gérer et comprendre*, n° 17, décembre.

Lipietz A. [1979]. *Crise et inflation : pourquoi ?*, F. Maspéro, Paris.

Lipietz A. [1985]. *Mirages et miracles. Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers monde*. La Découverte, Paris.

Lipietz A. [1989]. *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXI^e siècle*, La Découverte, Paris.

Lipietz A. [1990]. *Capital-Labour relations at the Dawn of XXIst Century*, rapport au World Institute for Development Economics Research. En français : *Couverture orange CEPREMAP* n° 9016.

Lipietz A. [1991]. « The French Economy : Waiting for New Methods of Regulation » in Hollifield and Ross (eds) *In Search of the New France*, Routledge, N.Y.

Mahon R. [1987]. « From Fordism to ? New Technologies, Labor Market and Unions », *Economic and Industrial Democracy*, vol. 8, pp. 5-60.

Mair A., Florida R., Kenney M. [1988]. « The New Geography of Automobile Production : Japanese Transplants in North America », *Economic Geography*, vol. 64, n° 4, octobre.

Marglin S. and Schor J. (ed) [1990]. *The Golden Age of Capitalism : Reinterpreting the Postwar Experience*, Clarendon Press, Oxford.

Marglin S. (ed) [1990]. *Dominating Knowledge*, Clarendon Press, Oxford.

Martinelli F., Schoenberger E. [1989]. « Oligopoly Alive and Well. Notes for a Broader Discussion on Flexible Accumulation », Colloque *Les Nouveaux espaces industriels*, Paris, 21-22 mars, traduction dans Benko & Lipietz [1991].

Mathews J. [1989]. « New production concepts », *Prometheus*, vol. 7, n° 1, juin, pp. 129-48.

Mathews J. [1989]. *Age of democracy. The politics of post-fordism*, Oxford Univ. Press, Melbourne-Oxford.

Messine F. [1987]. *Les Saturniens*, La Découverte, Paris.

Moulaert F., Swyngedouw E. [1989]. « A regulation approach to the geography of flexible production systems », *Society and Space*, vol. 7, n° 3, pp. 327-345.

Piore M.J., Sabel C.F. [1989]. *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York.

Pollert A. [1988]. « Dismantling Flexibility », *Capital and Class*, n° 34.

Sabel C. [1989]. « Flexible Specialisation and Re-emergence of Regional Economics » in Hirst & Zeitlin (eds) *Reversing industrial decline ?* Berg, Oxford.

Storper M., Scott A. [1989]. « Work organization and local Labour Markets in an Era of Flexible Production », ILO, *World Employment Program Research Working Paper* n° 30, Genève.

Williamson O.E. [1985]. *The Economic Institutions of Capitalism : Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press - MacMillan, New York.

(Espaces et sociétés, n° 66-67, 1991)