

**ECOLE DES HAUTES ETUDES EN SCIENCES SOCIALES**

N° attribué par la bibliothèque

2002

**THÈSE**

Pour obtenir le grade de  
**DOCTEUR DE L'EHESS**

DISCIPLINE

SOCIO-ECONOMIE DU DEVELOPPEMENT

Par

Cédric DURAND  
Le 20 décembre 2002

TITRE

**UNE ANALYSE INSTITUTIONNALISTE DE LA COORDINATION  
INDUSTRIELLE ETUDE DES TRANSFORMATIONS DE LA  
MÉTALLURGIE RUSSE (1992-2001)**

**Directeur de thèse :**  
Jacques SAPIR

**JURY**

M. Bernard CHAVANCE, Professeur à l'Université Paris VII Denis Diderot  
M. Yves COHEN, Directeur d'études à l'EHESS  
M. Pascal PETIT, Directeur de recherche au CNRS, CEPREMAP (Rapporteur)  
M. Jacques-Laurent RAVIX, Professeur à l'Université de Nice - Sophia Antipolis  
(Rapporteur)  
Mme Catherine SAMARY, Maître de conférences à l'Université Paris IX Dauphine  
M. Jacques SAPIR, Directeur d'études à l'EHESS, (Directeur de Thèse)

*A Valcivières,  
A tous ceux et toutes celles qui n'achèvent pas leur thèse.*

Cette thèse est née d'une histoire personnelle. Si je me suis attaché au milieu des années 1990 à la Russie et à la ville de Lipeck, où est établi un des plus importants combinats métallurgiques du pays, c'est grâce à Natacha. Sans elle et sans la bienveillance de Boris Nicolaevitch, Ludmilla Grigorevna, Claude, Vladimir et Boris Solodki, le projet de ce travail n'aurait même pas été formulé. Sans l'aide, le soutien et l'affection qu'ils m'ont portée pendant toutes ces années, il ne se serait pas réalisé.

Je tiens à remercier chaleureusement Jacques Sapir pour l'attention qu'il a porté à mon travail. L'enthousiasme avec lequel il m'a aidé à construire mes problématiques et ses critiques toujours constructives ont rythmé la progression de ma recherche.

Magali, Yogi, Charles et Jeanne me furent d'un secours décisif dans la dernière ligne droite, tout comme le délicat « Oh Yoko » de John L.. Solidaires jusque dans les affres matinales du bouclage, Jeanne et Charles m'offrirent de conclure dans la joie.

Ce travail doit beaucoup aux discussions que j'ai pu avoir avec les enseignant-e-s et les chercheur-se-s de Paris VII et à l'équipe du CEMI. Un merci particulier à Bernard Chavance, Laila Porras, Emmanuelle Paquet, Gaëlle Courtaux, Petia Koleva, Abder Doulazmi, Mathilde Mesnard, Julien Vercueil, Anouk Jourdan et Yves Zlotowski. Merci également aux collègues russes qui m'accueillirent à l'INP-RAN à Moscou et à Karine Clément.

Cette thèse ne se serait pas achevée sans ces multiples coups de pouce amicaux de Thibaut, Marion, Loïc, Jean-Robin, Mélanie, Martin, Olivier-s, Sébastien, Fabien, Cécilia, Faïz. Relectures, remarques, mais aussi discussions, oreilles attentives ou encouragements, il y a un peu de chacun d'eux dans ce volume. Comme il y a un peu de chacun de ces ami-e-s laissé-e-s en Russie : Macha, Slavic, Jenia, Galia et Vadim, dont le vif souvenir m'habite toujours.

La curiosité qui m'a conduit à entreprendre cette recherche et m'a tenu en haleine doit beaucoup aux militants que je n'ai cessé de côtoyer depuis 1995. Sans qu'il soit possible de tous et toutes les citer, camarades et ami-e-s, qu'ils reçoivent ici collectivement l'expression de ma profonde gratitude. Leur refus de toute forme de résignation est une formidable invitation à tenter de comprendre le monde qui nous entoure.

# Sommaire

<b>INTRODUCTION GÉNÉRALE.....</b>	<b>6</b>
PROBLÉMATIQUE.....	7
MÉTHODOLOGIE.....	9
ENQUÊTE DE TERRAIN.....	11
<b>PREMIÈRE PARTIE.....</b>	<b>16</b>
<b>CHAPITRE I - UN PARADIGME INSTITUTIONNALISTE.....</b>	<b>17</b>
I. QUELLE ANALYSE DU COMPORTEMENT ÉCONOMIQUE HUMAIN ?.....	23
A. <i>Les limites de l'individualisme méthodologique.....</i>	<i>24</i>
B. <i>La possibilité de la décision dans un univers décentralisé.....</i>	<i>31</i>
C. <i>Interaction stratégique et comportement d'observation des règles.....</i>	<i>40</i>
II. LES INSTITUTIONS.....	46
A. <i>Pourquoi les institutions ?.....</i>	<i>48</i>
B. <i>Une taxonomie des institutions.....</i>	<i>61</i>
III. LA DYNAMIQUE INSTITUTIONNELLE.....	74
A. <i>Comment émergent les institutions ?.....</i>	<i>75</i>
B. <i>Evolutionnisme et histoire.....</i>	<i>98</i>
<b>CHAPITRE II - LA COORDINATION INDUSTRIELLE.....</b>	<b>119</b>
I. LE PROBLÈME DE LA COORDINATION DANS L'ANALYSE ÉCONOMIQUE.....	120
A. <i>Problématique de l'échange et problématique de la production.....</i>	<i>121</i>
B. <i>Analyse comparative des principaux modes de coordination de l'économie.....</i>	<i>139</i>
II. ENJEUX ET DÉTERMINATIONS DE LA COORDINATION INDUSTRIELLE.....	156
A. <i>Une interprétation institutionnaliste des rapports d'exploitation.....</i>	<i>159</i>
B. <i>La place de la technologie dans les forces productives industrielles.....</i>	<i>173</i>
III. INTERDÉPENDANCE DES NIVEAUX DE LA COORDINATION INDUSTRIELLE .....	199
A. <i>Les deux pôles de l'espace industriel : la firme et le système productif .....</i>	<i>200</i>
B. <i>Quelles catégories pour appréhender l'espace industriel méso-économique ?.....</i>	<i>208</i>
C. <i>La régulation de branche .....</i>	<i>214</i>
<b>CHAPITRE III - CRITIQUE DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE DE LA TRANSITION .....</b>	<b>228</b>
I. LA NATURE ÉCONOMIQUE DU SYSTÈME SOVIÉTIQUE .....	235
A. <i>Le système économique soviétique : une firme géante ?.....</i>	<i>239</i>
B. <i>L'entreprise soviétique existe-t-elle ? .....</i>	<i>258</i>
C. <i>Rapports de propriété et rapports monétaires.....</i>	<i>273</i>
II. LES FONDEMENTS DE LA MARCHANDISATION BRUTALE .....	293
A. <i>La libéralisation des prix, l'ouverture extérieure et la stabilisation macroéconomique étaient-elles des mesures récessionnistes ?.....</i>	<i>298</i>
B. <i>Les privatisations sont-elles un gage de bon gouvernement d'entreprise ?.....</i>	<i>315</i>
<b>CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE.....</b>	<b>347</b>
<b>DEUXIEME PARTIE.....</b>	<b>356</b>
<b>INTRODUCTION DE LA DEUXIÈME PARTIE.....</b>	<b>357</b>
<b>CHAPITRE IV - LE CHOC DE LA DÉPLANIFICATION .....</b>	<b>360</b>
<b>(1992-1998) .....</b>	<b>360</b>

I. ORGANISATION DE LA BRANCHE ET ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION.....	362
<i>A. La production du métal.....</i>	<i>362</i>
<i>B. Le poids des intrants et du transport dans les coûts de production .....</i>	<i>381</i>
<i>C. La demande intérieure de métal : l'industrie métallurgique légère et les autres consommateurs de métaux.....</i>	<i>388</i>
II. UNE CRISE DE COHÉRENCE.....	396
<i>A. Réorganisation des relations industrielles et des finalités de la production.....</i>	<i>398</i>
<i>B. La détérioration de la position des salariés.....</i>	<i>412</i>
III. UNE TRANSFORMATION PRÉDATRICE.....	424
<i>A. Les rapports de propriété issus des privatisations.....</i>	<i>426</i>
<i>B. Des formes prédatrices d'appropriation du surplus.....</i>	<i>437</i>
<i>C. Mode de régulation transformationnel de la branche.....</i>	<i>444</i>
<b>CHAPITRE V - L'AFFIRMATION D'UN MODÈLE PRODUCTIF RENTIER (1999-2001).....</b>	<b>463</b>
I. APRÈS LA CRISE FINANCIÈRE DE 1998, UNE NOUVELLE DONNE POUR LA MÉTALLURGIE RUSSE ?.....	465
<i>A. L'impact favorable de la dévaluation pour les firmes métallurgiques.....</i>	<i>466</i>
<i>B. Un vaste mouvement de concentration sous l'égide des grands combinats et du secteur énergétique.....</i>	<i>474</i>
II. L'AFFIRMATION D'UNE LOGIQUE RENTIÈRE.....	480
<i>A. Des traits communs aux entreprises de la branche .....</i>	<i>482</i>
<i>B. L'appareil de production soviétique, une source de rente.....</i>	<i>488</i>
III. LES FONDEMENTS CORPORATISTES DE LA CONSERVATION DE LA RENTE.....	494
<i>A. L'hypothèse corporatiste.....</i>	<i>495</i>
<i>B. D'un corporatisme local à un corporatisme national .....</i>	<i>502</i>
IV. L'INSERTION DU MODÈLE PRODUCTIF RENTIER DANS LE RÉGIME D'ACCUMULATION ÉMERGENT.....	517
<i>A. L'impact de l'orientation de l'investissement vers les secteurs exportateurs .....</i>	<i>518</i>
<i>B. L'exigence d'un Etat de droit pour les affaires économiques .....</i>	<i>523</i>
<b>CONCLUSION GÉNÉRALE.....</b>	<b>539</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>547</b>
ANNEXE I : CARTE DES PRINCIPAUX SITES DE PRODUCTION CITÉS.....	548
ANNEXE II : ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION MONDIALE D'ACIER ET D'ALUMINIUM (1990-2000).....	550
ANNEXE III. PORTRAIT D'OLEG DERIPASKA PARU DANS BUSINESS WATCH.....	551
<b>SOURCES.....</b>	<b>553</b>
I. BIBLIOGRAPHIE.....	554
II. TITRES DE LA PRESSE ET SITES INTERNET UTILISÉS.....	594
III. LISTE DES ENTRETIENS.....	596
IV. CONVENTIONS DE TRANSLITTÉRATION ET DE TRADUCTION.....	598
<b>TABLE DES ILLUSTRATIONS.....</b>	<b>599</b>
<b>TABLE DES MATIÈRES.....</b>	<b>601</b>

# Introduction Générale

Les interrogations actuelles sur l'impasse des politiques de développement menées sous la direction des institutions financières internationales, les difficultés des transformations dans les pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) et les fragilités nées de la financiarisation des économies, interviennent après une décennie paradoxale pour la discipline. Elle voit parallèlement s'affirmer des convergences extrêmement fortes au niveau mondial en matière de politique économique et un étiolement de la cohérence du paradigme dominant qui se traduit par la multiplication des espaces d'investigation légitimes en son sein : néoinstitutionnalisme, économie expérimentale et économie de l'information, pour n'en citer que quelques-uns.

L'effondrement de l'Union Soviétique joue un rôle primordial dans cette évolution. Au niveau politique d'abord. La disparition de l'un des protagonistes de l'affrontement géopolitique de la seconde moitié du siècle dernier, qui représentait également une alternative systémique au capitalisme occidental, n'est pas sans répercussions sur la teneur des débats entre les économistes. Ensuite, parce que la crise qu'a connue la Russie pendant les années 1990, apparaît comme un phénomène majeur et original dans l'histoire des faits économiques. Par son ampleur notamment, puisque le recul de l'activité qui se prolonge de 1990 à 1998 représente une dépression comparable à celle de 1929. La question du changement systémique donne lieu à un renouveau de la controverse théorique sur la nature de l'économie soviétique, les vertus de la propriété privée et des marchés ainsi que sur les formes d'évolution et de transformation des économies. Analyser l'impact des décisions délibérées qui ont contribué à produire la trajectoire russe peut ainsi apporter des éléments de compréhension des soubresauts que connaît le capitalisme mondial suite à un mouvement global de libéralisation et de privatisation des économies depuis le début des années 1980.

## Problématique

Cette thèse explore deux types de questionnements problématiques. Un premier, théorique, concerne l'analyse des formes d'interdépendance des agents qui sont à l'origine des dynamiques industrielles. Il nous a conduit à construire la coordination industrielle comme objet d'étude dans une perspective institutionnaliste. Un second, propose une lecture de la

transformation post-soviétique en Russie à travers l'analyse de l'évolution d'une branche industrielle : la métallurgie. Ils ne sont à l'évidence pas déconnectés. Le changement systémique en Russie a produit des effets non envisagés par les initiateurs des réformes, ce qui pousse à s'interroger sur les fondements théoriques de leur interprétation de la « transition » en tant que transformation des modalités de coordination économique.

La problématique de la coordination soulève la question des formes de mise en cohérence, toujours précaires et temporaires, des actions décentralisées des agents économiques au niveau global. Elle cherche à établir quels sont les éléments et les configurations qui permettent des agrégations convergentes ou, au contraire, discordantes parmi les différentes formes d'interdépendance, telles que les rapports monétaires, les rapports de propriété ou encore la technologie. Ce point de vue assurément hétérodoxe se situe en rupture par rapport au projet néoclassique sur de nombreux points que nous devons expliciter. Sans engager maintenant la discussion, signalons déjà les principaux éléments de rupture. Dans la démarche suivie, la pluralité des modes de coordination s'oppose à l'universalité du marché comme moyen d'appréhension des transactions ; la rationalité substantive de l'*homo oeconomicus* est rejetée au profit d'une perception des acteurs comme dotés d'une rationalité limitée et située ; enfin, une analyse en terme de processus incertain et conflictuel est préférée à la recherche, en statique, des conditions ou des obstacles permettant ou entravant l'atteinte de l'équilibre. La question des institutions en tant que canevas et instruments de l'action des agents économiques se trouve au centre de notre recherche d'un paradigme qui se démarque du réductionnisme de l'individualisme méthodologique. Ce travail se rattache ainsi à la tradition institutionnaliste mais dans une démarche d'ouverture vis-à-vis des autres hétérodoxies marxistes, keynésiennes, régulationnistes et autrichiennes mais aussi vis-à-vis des autres sciences sociales. Il prend pour objet plus spécifique la coordination dans l'industrie et va chercher à articuler les niveaux micro, méso et macro d'analyse.

La problématique de la coordination industrielle constitue le prisme à travers lequel nous analyserons le processus de transformation systémique post-soviétique. Nous ne nous limiterons pas à une critique de l'économie politique de la « *transition* »<sup>1</sup> telle qu'elle fut

---

<sup>1</sup> L'idée de transition d'une formation sociale historique à une autre est directement empruntée à la pensée marxiste. Fondamentalement, elle signifie qu'il existe une possibilité pour les êtres humains de transformer consciemment et radicalement les rapports sociaux. Voir Maurice Godelier (ed), *Transitions*

formulée par les équipes réformatrices au début des années 1990. Ce travail nécessaire se doublera d'une tentative d'explication *ex-post* de la trajectoire suivie par la Russie. En effet, au moment où nous concluons cette recherche, il est possible de considérer que l'ensemble des ruptures constituant le changement institutionnel radical a jeté les bases d'une nouvelle formation sociale. L'économie russe n'est plus dans une situation transitoire dominée par une recombinaison des relations sociales à travers la concurrence entre les institutions héritées de l'époque précédente et les normes instituées consciemment par les nouvelles instances dépositaires de la souveraineté. Les rapports socio-économiques dans la Russie d'aujourd'hui font apparaître un certain nombre de régularités qui rendent possible une lecture globale de la transformation post-soviétique et une ébauche de caractérisation du régime d'accumulation qui s'affirme.

Le choix d'aborder cette transformation à travers une branche industrielle, la métallurgie, permet de produire une analyse abordant l'ensemble des aspects de la transformation (privatisation, libéralisation, ouverture extérieure, rapport salarial) tout en se focalisant sur un objet relativement bien délimité. Outre l'intérêt sectoriel d'une telle étude, un examen de la métallurgie importe également du point de vue de l'appréciation de la mutation du système productif russe dans sa globalité. En particulier parce qu'il s'agit d'un secteur emblématique des réussites et des échecs du système soviétique. Son développement a été à la base de l'industrialisation de l'URSS, les grandes entreprises métallurgiques étaient pour la plupart installées dans des villes mono-industrielles dépendant totalement de l'activité de l'usine. En outre, l'hypertrophie de la branche était un des éléments les plus révélateurs du caractère déséquilibré de la croissance soviétique. Or, contrairement au projet de l'économie politique de la transition qui entendait restructurer l'économie russe aux dépens des vieilles industries, on observe que le poids relatif de la métallurgie s'est accru au cours de la décennie de transformation. Il nous faudra tenter d'élucider ce résultat

---

*et subordinations au capitalisme*, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme, Paris, 1991, pp. 7-56 et 401-421. Parmi les ouvrages classiques du marxisme on peut se référer notamment à Karl Marx, « Critique du programme de Gotha », in Karl Marx et Friedrich Engels, *Critiques des programmes de Gotha et d'Erfurt*, Editions sociales, Paris, 1981 (première édition en allemand 1891), pp. 29-33 et Vladimir Lénine, *L'Etat et la Révolution*, Editions de Pékin, Pékin 1978 (première édition en russe 1917), chap. V., pp. 104-12. Pour les travaux universitaires voir par exemple Charles Bettelheim, *La transition vers l'économie socialiste*, Maspero, Paris, 1968, 268 p.

Pour les réformateurs l'adoption du concept de transition s'est fait sous la pression des événements politiques dans les pays de l'Est, sans véritable réflexion sur les problèmes des transformations institutionnelles radicales. Il se résume à une posture pragmatique : c'est une période de transformation des sociétés anciennement de type soviétique qui doit aboutir à la mise en place d'« économies de marché ». Voir par exemple l'introduction d'Olivier J. Blanchard, Kenneth A. Froot et Jeffrey D. Sachs à l'ouvrage collectif, *The Transition in Eastern Europe*, University of Chicago Press, Chicago and London, 1994, pp. 1-2.

paradoxal en mettant en lumière les insuffisances théoriques de l'économie politique de la transition et en mobilisant les outils élaborés lors de la construction de la coordination industrielle comme instrument d'interprétation des dynamiques économiques.

## Méthodologie

Sur le plan méthodologique, notre recherche s'inscrit dans la perspective d'un réalisme critique hérité des travaux de Roy Bhaskar et explicité, en ce qui concerne / dans le domaine de l'économie, par Tony Lawson<sup>2</sup>. Contrairement au positivisme implicite de la plupart des économistes, la réalité n'est pas considérée comme immédiatement accessible mais comprend trois niveaux<sup>3</sup>. Le premier, empirique, est celui que nous percevons directement par notre expérience sensorielle. Le second, factuel, concerne les événements et l'état des contextes au-delà de nos perceptions individuelles immédiates. Il est reconstruit, notamment sur la base de représentations collectives élaborées à partir d'expériences communes. Le dernier niveau concerne les mécanismes et les tendances qui ne sont pas directement observables mais que nous pouvons percevoir par leurs effets et qui existent que nous en ayons conscience ou non. Ce dernier ordre de la réalité est celui que l'activité scientifique vise à comprendre en identifiant les structures et leurs modes d'activité. Face à sa complexité, le processus d'élaboration de la connaissance scientifique aboutit à des résultats toujours partiels et faillibles car susceptibles d'être remis en cause par un approfondissement des recherches.

En sciences sociales, le réalisme critique reconnaît le caractère ouvert des processus étudiés. Les différents domaines de l'activité humaine tels qu'ils se cristallisent dans les différentes disciplines ne sont pas indépendants mais, au contraire, étroitement imbriqués dans la réalité. Il importe par conséquent que l'ouverture sur les autres sciences sociales soit explicitement assumée par les théories. D'autre part, le caractère intrinsèquement dynamique de l'objet de recherche et l'interventionnisme intentionnel humain signifient que les processus étudiés ont toujours une pluralité d'issues possibles. Cela conduit à

---

<sup>2</sup> Tony Lawson, *Economics and Reality*, Routledge, London, 1997, 364 p. Cette approche est discutée du point de vue de la « complexité » par Robert Delorme « Realism in economics : critical or complex ? », article présenté à la XI<sup>ème</sup> conférence de l'association pour une économie politique évolutionnaire, Université Charles, Prague, 4 et 7 novembre 1999, 17 p. Disponible en ligne : <http://www.mcxapc.org/ateliers/12/delorm2.pdf>

<sup>3</sup> Tony Lawson, *Economics and Reality*, op. cit., pp. 20-23.



privilégier le critère d'explication sur celui de prévision.

Enfin, le caractère critique du réalisme adopté assume le pluralisme des approches en sciences sociales sans qu'il ne soit toujours possible d'établir une hiérarchie selon leur degré de vérité. Puisque les structures sociales sont dépendantes de l'action humaine et que l'évolution des objets sociaux est ouverte, la transformation sociale, en changeant les pratiques humaines et les structures qui les sous-tendent, est possible. Cette dépendance de la vie sociale par rapport aux conceptions que les être humains en ont explique en partie le processus de compétition entre différentes théories pour l'explication des pratiques sociales. Il représente en partie l'hétérogénéité, au sein de la communauté des chercheurs, des appréciations critiques des pratiques sociales analysées<sup>4</sup>. Le réalisme critique permet ainsi une conception de la science, de la nature, de la société et de l'économie qui ne se réduise pas au problème de leur compréhension mais préserve l'intuition selon laquelle l'histoire humaine est explicable et activement construite<sup>5</sup>. L'objectif principal de la discipline économique est alors d'expliquer et, si possible, d'éclairer les enjeux des choix qui se présentent mais ni de prévoir, ni de donner une vérité.

Plusieurs exigences méthodologiques découlent de ce positionnement<sup>6</sup>. Dès lors que l'on abandonne le point de vue positiviste et déductiviste selon lequel l'économie recherche des lois universelles du type « *si a alors b* », il n'y a pas de justification pour mobiliser des hypothèses irréalistes. Les hypothèses doivent donc tendre à être réalistes et ne pas être remises en cause lors du développement des raisonnements, ce qui correspond à une exigence de cohérence. Enfin, en dépit de la difficulté à réaliser des tests, il convient d'avancer des argumentaires qui soient décomposables de manière à pouvoir confronter les conjonctures mobilisées aux sources.

## **Enquête de terrain**

La démarche suivie au cours de notre recherche a compris différentes étapes correspondant à de multiples va-et-vient entre notre travail empirique et des temps de lecture et de synthèse de la littérature, alimentés par les questionnements que faisait surgir l'enquête.

<sup>4</sup> Ibid., pp. 157-158.

<sup>5</sup> Ibid., pp. 288-289.

<sup>6</sup> Voir Jacques Sapir, *Les trous noirs de la science économique*, Albin Michel, Paris, 2000, pp. 39-41.

Celle-ci s'inscrit dans la continuité d'une monographie réalisée sur le combinat métallurgique de Novolipeck dans le cadre de notre mémoire de DEA présenté en 1998. Elle a été nourrie par notre participation aux sessions du séminaire Franco-Russe sur les problèmes monétaires et financiers de la transition en Russie<sup>7</sup>.

Notre enquête avait pour objectif principal de comprendre la transformation de l'ensemble de la branche. Pour cela, nous avons centré notre attention sur les grandes entreprises, c'est-à-dire les usines de production d'aluminium et les combinats métallurgiques, qui occupent une place charnière entre les entreprises extractrices et les consommateurs de métaux. Outre la recherche d'informations brutes concernant par exemple le niveau de l'activité, des salaires ou la propriété, nous avons cherché à établir les stratégies des acteurs face au bouleversement institutionnel. Depuis 1997, nous avons eu la possibilité de faire plusieurs séjours en Russie qui représentent au total quatre mois d'enquête de terrain. Nous nous sommes rendus à trois reprises à Lipeck où se trouve l'un des trois plus importants combinats sidérurgiques de Russie, ainsi qu'à Moscou où sont situés le siège de la plupart des grandes entreprises, celui du syndicat de la branche, des instituts de recherche ainsi qu'une usine de travail des métaux non ferreux dans laquelle nous avons eu plusieurs entretiens. En 1999, nous sommes allés à Samara où nous avons visité la plus importante usine de laminage d'aluminium et Avjakor, une usine de construction aéronautique. Ces deux entreprises rejoignaient cette année là le premier groupe intégré verticalement du secteur : Sibirskij Aliminij. Nous nous sommes également rendus dans la petite ville de Kolčugino, dans la région de Moscou, où se situe une usine de transformation de métaux non-ferreux et à Saint-Petersbourg où nous avons eu des entretiens avec des responsables d'une firme de certification de standards de qualité et de sécurité.

Au cours de chacun de ces voyages nous avons effectué un travail en plusieurs directions : un dépouillement de la presse nationale, locale et spécialisée, un travail de recherches de statistiques notamment grâce au soutien de l'Institut de prévision de l'économie nationale de l'Académie des sciences de Russie (INP-RAN), et des entretiens avec des cadres d'entreprise, des financiers, des salariés, des responsables politiques et administratifs, des

---

<sup>7</sup> Ce séminaire semestriel est organisé alternativement en Russie et en France. Y participent notamment des chercheurs du Centre d'Etude des Modes d'Industrialisation (CEMI-EHESS) et de l'Institut de Prévision de l'Economie Nationale de l'Académie des Sciences Russe (INP-RAN).

syndicalistes et des chercheurs<sup>8</sup>. En outre, nous avons procédé à un dépouillement systématique de l'hebdomadaire du syndicat de Novolipeck sur la période 1997-2001 et suivi régulièrement les sites Internet des principales firmes du secteur et les sites spécialisés.

Au cours de l'enquête de terrain, nous avons rencontré différents types de difficultés. En premier lieu, le caractère limité des informations librement disponibles nous a contraint à multiplier les démarches en direction des organismes publics, professionnels et des firmes elles-mêmes. C'est auprès du Comité d'Etat aux Statistiques (GKS), de l'agence financière française à Moscou et par le biais des publications d'agences de consulting privées comme Ekspert que nous avons pu disposer de statistiques concernant la production, les conditions de réalisation des transactions, les exportations, les salaires et l'emploi. Cependant, les données étaient la plupart du temps insuffisamment détaillées ou manquaient de continuité. En outre, leur fiabilité reste sujette à caution. Pour limiter ce biais, nous avons privilégié les données en volume, moins susceptible d'être manipulées, que les indicateurs en valeur. La multiplication des sociétés-écran rend les données officielles au sujet de l'actionnariat peu utilisables. En revanche, un travail de recoupement des informations obtenues dans le cadre des entretiens et des articles de presse nous a permis de saisir les principaux événements. En ce qui concerne les priorités des directions d'entreprise, leurs politiques sociales et leurs alliances, les informations qu'elles publient sur leurs sites Internet ou dans leur presse ainsi que celles obtenues de source syndicale ont rendu le travail moins ardu. De façon générale, nous avons cherché à compenser le caractère difficilement vérifiable des informations obtenues par le recoupement de nos sources.

La seconde difficulté majeure qui a pesé sur notre enquête de terrain fut les invitations à nous détourner des problèmes de la métallurgie qui nous ont été formulées plus ou moins directement. Le climat de grande tension régnant entre les différents groupes en lutte pour le contrôle de la branche jusqu'en 1998-1999 n'y était pas étranger. Beaucoup d'entretiens nous ont été refusés ou furent interrompus prématurément. Si nous fûmes parfois bien accueillis grâce à la bienveillance d'un responsable administratif local, comme à Samara, ce fut loin d'être toujours le cas. Lors de notre séjour à Lipeck, au mois d'octobre 1997, les entretiens que nous avons eus avec des députés de la douma de l'Oblast ainsi qu'avec des

---

<sup>8</sup> Voir liste des entretiens : Sources III. Liste des entretiens (pp. 530-531).

membres du conseil des directeurs ont été relativement peu fructueux. En revanche, nous avons dû faire face à deux interrogatoires policiers. Deux ans plus tard, malgré une lettre de recommandation de l'Institut de prévision économique auprès de l'Académie des sciences, les pressions s'intensifièrent au point de nous contraindre à abandonner nos recherches dans la région.

La méthode d'exposition choisie comprend deux grandes étapes. La première partie, essentiellement théorique, aboutit à l'explicitation de nos hypothèses de recherche. Il s'agit, pour l'essentiel, d'un travail de revue de la littérature et d'élaboration conceptuelle autour de trois grands thèmes : les institutions, la coordination industrielle et l'économie politique de la transition. Le premier chapitre explicite notre positionnement dans le champ de l'analyse économique à travers l'ébauche d'un paradigme institutionnaliste. Après avoir détaillé les points de rupture avec les analyses néoclassiques et les nouvelles théories économiques qui se rattachent à cette tradition, il argumente en faveur de la prise en compte des institutions et définit un noyau d'hypothèses concernant le comportement humain et la manière d'appréhender les grandes régularités économiques. Dans le second chapitre, nous tentons de construire la coordination industrielle comme objet d'étude. L'opposition entre une recherche centrée sur l'échange et une recherche centrée sur la production nous amène à détailler les espaces et les enjeux de la coordination dans le domaine de l'industrie. Le troisième chapitre est centré sur la critique de l'économie politique de la transition en tant que projet constructiviste dérivé du consensus de washington. Après avoir souligné ses insuffisances dans l'analyse du point de départ de la transformation systémique, à savoir le système économique soviétique, les raisonnements théoriques qui justifient les mesures de stabilisation, de libéralisation et de privatisation comme conditions d'un développement de l'économie russe sont discutés.

Notre seconde partie propose une lecture de la transformation systémique de 1992 à 2001 à travers l'étude de la branche des métaux. L'évolution quantitative et qualitative de l'activité, la réorganisation des relations industrielles, l'évolution des rapports monétaires, des rapports de propriété et du rapport salarial sont analysés en deux étapes. Un premier chapitre vise à mettre en évidence l'impact du choc de la déplanification afin d'expliquer la crise de cohérence traversée par la branche. Un second temps, consacré à la période post-1998, décrit le modèle productif qui s'affirme à l'issue de la période de transformation

ainsi que le mode d'accumulation et la structuration sociale qui lui correspondent. Cela nous permettra en conclusion d'envisager l'avenir de la branche et son influence sur l'économie russe dans son ensemble.

# PREMIÈRE PARTIE

# Chapitre I - Un paradigme institutionnaliste

## Introduction

La principale qualité de la théorie néoclassique est de former un paradigme cohérent : un modèle du comportement humain, *l'homo Sconomicus*, trouve une solution agrégée, l'équilibre, à travers un mécanisme unique, le marché<sup>9</sup>. Comme le montre Philip Mirowski, cette rigueur axiomatique provient des emprunts faits par les utilitaristes du XIX<sup>ème</sup> siècle aux physiciens de leur époque. L'enrichissement de la physique newtonienne par des travaux portant sur la thermodynamique fournit la base d'une analogie entre l'énergie et l'utilité<sup>10</sup>.

Le prestige des sciences exactes en raison de leur succès sur le plan théorique et pratique tend à accréditer l'idée que l'importation de leurs méthodes ou l'utilisation de certains de leurs résultats est susceptible de renforcer l'autorité de travaux en sciences sociales. C'est ce qu'espèrent les premiers économistes néoclassiques. En effet, si la métaphore physique permet d'obtenir des résultats probants, l'économie peut prétendre au statut de science et l'activité économique peut être assimilée à un processus naturel.

En réalité, l'importation de méthodes et de notions des sciences exactes par les sciences sociales pose une série de problèmes. Comme l'ont récemment rappelé Alain Sokal et Jean Brickmont, la complexification résultant de la mobilisation de concepts tirés de recherches en physique ou en mathématiques ne garantit nullement un progrès des connaissances. Au contraire, en obscurcissant les démonstrations, elle favorise les arguments d'autorité. En outre, les notions importées ne sont pas toujours maîtrisées ce qui se traduit par la

---

<sup>9</sup> Pour une présentation critique voir Bernard Guerrien, *La théorie économique néoclassique*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1999, 2 vol., 119 p. et 120 p.

<sup>10</sup> Philip Mirowski, *Against Mechanism*, Rowman & Littlefield, Totowa, 1998, 250 p., voir en particulier pp. 16-22.

production de discours incohérents ou dénués de signification<sup>11</sup>. Les néoclassiques n'ont pas échappé à cet écueil. Le caractère superficiel de l'assimilation des travaux des physiciens les a par exemple conduit à sous estimer, aux yeux des physiciens, les problèmes concernant le principe de conservation lorsqu'ils assimilent énergie et utilité<sup>12</sup>.

La volonté de faire de l'économie une véritable science implique une rupture nette avec l'économie politique classique. Les auteurs néoclassiques évacuent le problème de la valeur dont les déterminants sont considérés comme résultant de forces non-économiques au profit d'une analyse limitée aux seuls prix qui se présentent comme des éléments objectifs, naturels, révélés par le marché<sup>13</sup>. Ils s'emploient également à désocialiser et à dépolitiser la discipline. L'épaisseur psychologique des travaux de Marx, de Mandeville ou d'Adam Smith est oublié. Ce basculement théorique passe par un appel aux lois physiques qui n'est pas seulement pédagogique mais constitue un des postulats implicites les plus fondamentaux du programme de recherche néoclassique. L'existence de lois semblables à celles de la mécanique, c'est-à-dire reproductibles et dont le caractère strictement déterministe peut être établi, justifie la mobilisation d'hypothèses fortement simplifiées et réduit l'importance du travail empirique. Léon Walras avance ainsi qu'il est possible de supposer « *un marché parfaitement organisé sous le rapport de la concurrence, comme en mécanique pure on suppose d'abord des machines sans frottement* »<sup>14</sup>.

L'hypothèse ergodique importée de la physique sous-tend cette démarche. L'observation de régularités statistiques reflète l'existence de déterminismes immuables. Même si la formulation exacte de ces lois naturelles est inconnue à l'observateur, elles existent et sont susceptibles d'être totalement intelligibles à terme. Dès lors, il est légitime d'user d'hypothèses non-réalistes qui permettent de formuler une version approximative de ces lois et ainsi d'être prédictif sur le futur<sup>15</sup>. La simplification des hypothèses est considérée comme une étape nécessaire dans un processus de progression de la connaissance. Les hypothèses sont des approximations que des tests évaluant leur pertinence descriptive et

---

<sup>11</sup> Alain Sokal et Jean Brickmont, *Impostures intellectuelles*, Editions Odile Jacob, Paris, 1997, 276 p.

<sup>12</sup> Philip Mirowski, *Against Mechanism*, op. cit., p. 37.

<sup>13</sup> Ibid., p. 101. Léon Walras affirme ainsi que « *la valeur d'échange laissée à elle-même se produit naturellement sur le marché sous l'empire de la concurrence* » in *Eléments d'économie politique pure*, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Paris, 1952 (première édition 1875), p 44. Voir également pp. 28-30.

<sup>14</sup> Léon Walras, *Eléments d'économie politique pure*, op. cit., p. 45.

<sup>15</sup> Jacques Sapir, *Les trous noirs de la science économique*, Albin Michel, Paris, 2000, pp. 83-85.



prédictive permettent de rapprocher progressivement de la réalité. Conformément à la méthodologie instrumentaliste explicitée par Milton Friedman<sup>16</sup>, il est alors possible de considérer que les théories n'ont pas de valeur intrinsèque, seule compte leur capacité prédictive. Le personnage totalement rationnel et omniscient qu'est l'*homo S conomicus* est ainsi accepté comme une première approximation parce qu'il facilite une axiomatisation rigoureuse.

Or, même en physique, la notion de loi ne va pas de soi<sup>17</sup>. En outre, la capacité d'une théorie à prédire n'est pas suffisante, elle doit aussi permettre de comprendre<sup>18</sup>. Sinon, il faudrait considérer que lorsque les physiciens sont incapables de fournir des prédictions en raison de processus chaotiques, l'explication théorique qu'ils formulent en terme de haute sensibilité aux conditions initiales n'est pas scientifique<sup>19</sup>. Ces problèmes sont encore plus aigus en sciences sociales où il est impossible d'établir la clôture d'un système et de définir une position d'extériorité du chercheur par rapport à son objet. La notion de loi et l'hypothèse ergodique avançant l'existence d'un déterminisme strict intelligible par les être humains y sont a fortiori sujettes à caution, ce qui rend la démarche instrumentaliste totalement inadaptée.

Le projet « scientifique » de l'économie néoclassique a deux conséquences majeures. En premier lieu, une définition restrictive de la discipline comme « *science qui étudie le comportement humain comme relation entre des fins et des moyens rares, et susceptibles d'utilisations alternatives* »<sup>20</sup>. En second lieu, une méthodologie orientée vers la recherche de lois ce qui justifie une démarche instrumentaliste. Si la définition donnée semble trop restrictive par rapport aux interrogations que suscite l'activité économique ou si l'abandon de toute prétention à rendre compte des mécanismes empiriques assumé par la méthodologie du « as if » n'est pas accepté, alors le roi est nu. De cette « *Théorie mathématique de la richesse sociale* »<sup>21</sup> ne reste qu'une beauté formelle et une volonté de

---

<sup>16</sup> Milton Friedman, « The methodology of positive economics », in *Essays in positive economics*, University of Chicago Press, Chicago, 1953, pp.3-49.

<sup>17</sup> Philip Mirowski, *Against Mechanism*, op. cit., pp. 1-4.

<sup>18</sup> Alain Sokal et Jean Brickmont, *Impostures intellectuelles*, op. cit., pp. 128-129.

<sup>19</sup> Pour une présentation à destination des non-spécialistes des différents phénomènes rassemblés sous le terme de théorie du chaos voir James Gleick, *La théorie du chaos*, Flammarion, 1991 (première édition en anglais 1987), 431 p.

<sup>20</sup> Lionel Robbins, *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, Librairie Médicis, Paris, 1947 (première édition en anglais 1932), 157 p. Voir section 2 et 3 du chapitre 1.

<sup>21</sup> C'est le titre évocateur d'un ouvrage de Léon Walras, *Théorie mathématique de la richesse sociale*, O.

naturaliser l'ordre social qui est un moyen de le légitimer.

Les hétérodoxies partagent un double refus de la méthodologie et de l'objet de l'économie néoclassique ainsi que la recherche d'une analyse dynamique. Elles constituent un apport théorique extrêmement riche issu des auteurs classiques, marxistes, institutionnalistes, autrichiens ou de l'école de la régulation. Ce chapitre n'a pas vocation à procéder à une comparaison de ces différentes théories. En revanche, la discussion de leurs hypothèses et des critiques de l'économie néoclassiques qu'elles avancent va nourrir notre propos. Il s'agit de présenter un noyau théorique explicite concernant le comportement humain et la manière d'appréhender les grandes régularités économiques. Le point de départ sera la définition de l'activité économique, au sens substantif de Polanyi, comme « *un procès institutionnalisé entre l'homme et son environnement qui se traduit par la fourniture continue des moyens matériels permettant la satisfaction des besoins* »<sup>22</sup>.

L'ampleur des problèmes soulevés est immense et la tâche peut sembler démesurée. Notre travail se limitera à proposer une grille de confrontation afin de former un premier assemblage cohérent d'hypothèses. En dépit du risque d'être parfois lapidaire dans l'exposé, un tel tour d'horizon nous a paru nécessaire au-delà des seuls enjeux théoriques. Notre thème de recherche incite en effet à expliciter un certain nombre de présupposés. L'étude de la transformation de la branche des métaux dans la première période post-soviétique en Russie implique de s'interroger sur le changement social, à moins de laisser implicites des hypothèses pourtant essentielles dans les analyses de la transformation systémique. A un autre niveau, la profonde crise traversée par la Russie et les conséquences des réformes, non prévues par leurs promoteurs, posent la question des comportements économiques et, en particulier, de l'attitude des agents face au changement des règles.

Pour aborder ces problèmes, le prisme retenu est celui des institutions. Les difficultés à articuler les différents niveaux d'analyse et la nécessité de rendre compte du caractère évolutionniste des transformations des sociétés sont des préoccupations partagées par de nombreuses disciplines en sciences sociales. C'est pourquoi la formation d'un nouveau

---

Zeller, Osnabrück, 1964, (première édition 1883), 256 p.

<sup>22</sup> Karl Polanyi, « L'économie en tant que procès institutionnalisé » in Karl Polanyi et Conrad Arensberg (eds), *Les systèmes économiques dans l'histoire et la théorie*, Larousse, Paris, 1975, p. 242.

paradigme de l'économie au sens substantif doit être ouverte sur d'autres domaines de recherche et, autant que possible, proposer des fondements conceptuels qui puissent favoriser un dialogue inter-disciplinaire. De ce point de vue, la démarche institutionnaliste semble satisfaisante. Outre le caractère transdisciplinaire du concept d'institution, le problème de départ est cognitif et ne se limite pas à l'économie : comment, dans les sociétés humaines marquées par des relations inégalitaires et conflictuelles, se forment et disparaissent des cohérences temporaires et localisées ?

Quatre axes problématiques peuvent être dégagés. En premier lieu, face à l'instrumentalisme néoclassique, il convient d'établir si oui ou non les institutions importent. Peut-on se contenter d'une démarche fondée sur la vérification des capacités prédictives des théories ? Ou bien une recherche théorique dont les hypothèses sont fondées sur des prémisses empiriques et qui cherche à comprendre le rôle des institutions est-elle pertinente ? En second lieu, il nous faut répondre à la proposition des auteurs qui, tout en admettant l'importance des institutions, considèrent qu'il est possible d'en rendre compte en se fondant exclusivement sur les actes individuels. Les institutions sont-elles indéfiniment décomposables jusqu'au niveau des atomes individuels ou au contraire constituent-elles des objets sociaux dotés d'une substance propre ? Cette question doit nous conduire à discuter de la manière dont les institutions interviennent dans la réalité sociale. Quelles relations permettent-elles d'établir entre les stratégies individuelles et la structuration d'un espace collectif non homogène ? Il semble enfin nécessaire de spécifier l'origine des institutions en tentant d'appréhender les processus qui leur donnent naissance et conduisent à leur disparition.

Pour répondre à ces questions, deux ensembles de propositions théoriques vont être présentés. Les premières concernent le comportement humain. La question du réductionnisme qu'impliquent l'individualisme méthodologique et le postulat de l'agent optimisateur réagissant mécaniquement au signal-prix sera discutée. Nous tenterons ensuite de formuler des hypothèses comportementales ouvertes. Au niveau interne, le subjectivisme explicité notamment dans le cadre de la tradition autrichienne reconnaît la pluralité des représentations en fonction des états mentaux des individus. « *Les intentions et les anticipations de l'individu permettent de comprendre ses comportements ou « actions »*. Elles reflètent l'évaluation subjective des conditions présentes qui est, bien

*entendu, incertaine et faillible* »<sup>23</sup>. Cette interprétation se différencie radicalement des modèles néo-classiques dans lesquels l'individu optimisateur choisit, en fonction de ses préférences, des éléments dans un ensemble d'opportunités dont le contenu peut être évalué objectivement. Au niveau externe, les règles sont étudiées en tant que modes de détermination des comportements. Les secondes propositions portent sur les institutions. Quel est leur rôle dans les relations entre les individus ? De quelle manière influent-elles sur les anticipations des agents ? Pour répondre à ces interrogations, il nous faudra non seulement montrer comment les institutions contribuent à structurer un espace social non homogène, mais aussi expliciter leur origine en tant que fruit inintentionnel de l'agrégation des actions décentralisées et/ou résultat de la confrontation de stratégies collectives et individuelles.

La première section est consacrée aux déterminations du comportement économique individuel ; elle plaide en faveur d'une analyse non-réductionniste articulant calcul stratégique et comportement d'observation de règles. Une solution au problème cognitif que pose l'interdépendance des comportements individuels est explorée à travers l'analyse des institutions dans la deuxième section. Elle débouche sur l'élaboration d'une taxonomie des différents types d'institutions. La troisième section traite du problème de la dynamique institutionnelle. Le rôle et la place des mécanismes spontanés et délibérés d'émergence des institutions sont examinés ; ils permettent de définir une vision évolutionniste et historique du changement social.

## **I. Quelle analyse du comportement économique humain ?**

L'importance pour les analyses économiques de disposer de fondements micro ne va pas de soi. Dans la plupart des modèles macroéconomiques – y compris hétérodoxes, un principe d'agrégation simple est retenu à partir de l'artifice de l'agent représentatif. Si cette technique est justifiée par la réduction qu'implique nécessairement l'exercice de modélisation, elle ne saurait être satisfaisante. D'abord, parce que saisir des régularités

<sup>23</sup> Ulrich Witt, « Le subjectivisme en sciences économiques. Proposition de réorientation », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol. 1, n° 2, Juin 1990. Disponible en ligne : <http://www.libres.org/francais/articles/method/witt12c.htm>

macro ne signifie pas comprendre les interactions micro qui les sous-tendent. Ce premier point est une source d'inexactitude, voir d'erreur, dans la compréhension des mécanismes économiques. Néanmoins, dans les périodes de relative stabilité, tant que les relations entre les variables agrégées restent peu changeantes, ces inconvénients peuvent être considérés comme mineurs. Dans les périodes de brutale transformation des sociétés, en revanche, les grandes relations quantitatives ne sont que d'un piètre secours pour saisir les métamorphoses en cours. Il s'agit en effet d'un changement avant tout qualitatif, dont il semble très difficile de comprendre la logique en l'absence d'hypothèses de travail explicites sur les comportements économiques micro.

Après avoir présenté les limites de l'individualisme méthodologique, d'autres éléments susceptibles de doter l'économie de fondements micros seront présentés. D'abord, à travers une discussion des hypothèses d'information, de rationalité et d'incertitude, nous examinerons à quelles conditions le concept de décision a un sens. Ensuite, deux modèles du comportement humain seront présentés : l'un centré sur l'exclusivité du choix et du calcul rationnel ; l'autre, sur le déterminisme externe total. Cette confrontation va permettre d'explicitier des hypothèses combinant la place des règles et la dimension stratégique dans le comportement humain.

## **A. Les limites de l'individualisme méthodologique**

Le champ économique est aujourd'hui largement dominé par des approches se réclamant de l'individualisme méthodologique. C'est le cas notamment de l'économie néoclassique dans ses versions traditionnelle et amendée<sup>24</sup>, des néo-institutionnalistes, y compris le courant autrichien représenté par Friedrich Hayek, mais également d'une partie de l'économie des conventions<sup>25</sup>. Pourtant, une opposition binaire holisme/individualisme ne permet pas de rendre compte des attitudes des différents courants et il faut constater que

---

<sup>24</sup> Olivier Favereau, « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, vol. 40, n° 2, mars 1989, p. 276-278.

<sup>25</sup> Jean-Pierre Dupuy et alii, « Introduction », *Revue économique*, vol. 40, n° 2, mars 1989, pp. 141-145.

sur, cette question, règne une certaine confusion. Par exemple, Friedrich Hayek a développé une théorie de l'évolution culturelle qui fait appel à la notion de groupe social et Oliver E. Williamson explique les caractéristiques des structures de gouvernance par leurs effets fonctionnels et non en terme d'interactions individuelles. Pourtant leurs projets de recherche s'inscrivent plutôt dans une démarche individualiste. Certains auteurs comme Winter ont d'ailleurs explicité la contradiction entre, d'un côté la prétention de l'individualisme méthodologique de tout expliquer en terme de relations inter-individuelles, et, de l'autre, le fait d'utiliser le concept de connaissance collective dans le cadre de la théorie de la firme<sup>26</sup>. D'autres, comme Bernard Walliser, se réfèrent à un individualisme sophistiqué mais reconnaissent que des structures originales résultent du couplage de l'évolution sociale et des apprentissages individuels<sup>27</sup>. Symétriquement, les anciens institutionnalistes, censés être purement holistes, ont des approches sensiblement différentes de la place des individus<sup>28</sup>. En fin de compte, l'enjeu de la discussion autour de l'individualisme méthodologique porte sur la pertinence de l'utilisation d'entités autres que les individus pour comprendre et analyser les sociétés humaines<sup>29</sup>.

Malcom Rutherford propose la définition suivante de l'individualisme méthodologique : « *Seuls les individus ont des buts et des intérêts ; le système social et ses changements résultent des actions individuelles ; tout phénomène social à une large échelle doit en fin de compte être expliqué en terme de théories qui réfèrent seulement aux individus, leurs dispositions, leurs croyances, leurs ressources, et leurs interrelations* »<sup>30</sup>. Dans l'économie néoclassique, une telle posture implique l'adhésion à une théorie ascendante de l'agrégation simple et l'acceptation de trois hypothèses qui la fondent. D'abord, concernant la nature des préférences, il faut reconnaître leurs caractères de monotonie dans le temps, de transitivité et leur indépendance vis-à-vis du contexte<sup>31</sup>. Ensuite, les agents sont dotés d'une même rationalité substantielle. Enfin, il n'y a pas d'effets collatéraux des actions individuelles qui ne soient immédiatement prévisibles. Ces hypothèses signifient qu'il existe une action

<sup>26</sup> Richard R. Nelson et Sydney G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, Cambridge, 1982, pp. 96-136 et Richard Nelson, « Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change », *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIII, n° 1, mars 1995, pp. 48-90 et particulièrement p. 68.

<sup>27</sup> Bernard Walliser, *L'économie cognitive*, Editions Odile Jacob, Paris, 2000, p. 240.

<sup>28</sup> Voir Uskali Mäki, « Economics with Institutions : Agenda for Methodological Enquiry », in Uskali Mäki, Bo Gustafsson et Christian Knudsen, *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, Routledge, London, 1993, pp. 25-27.

<sup>29</sup> Pour une défense de l'individualisme méthodologique voir Joseph Agassi, « Institutional Individualism », *The british Journal of Sociology*, vol. 26, n° 2, juin 1975, pp. 144-155.

<sup>30</sup> Malcom Rutherford, *Institutions in economics, The old and the new institutionalism*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994, pp. 31-32.

<sup>31</sup> Sur une présentation des arguments critiques d'une telle conception de la formation des préférences voir Jacques Sapir, *Les trous noirs de la science économique*, Albin Michel, Paris, 2000, pp. 54-60

ascendante des comportements individuels sur le niveau agrégé mais, par contre, qu'aucun effet de retour du contexte sur le niveau individuel ne peut être envisagé. Un tel postulat de départ empêche de développer une conceptualisation plus complexe et plus réaliste du comportement économique.

Les faits sociaux sont-ils réductibles aux actions et interactions des individus ? Vis-à-vis de l'économie néoclassique, la critique de l'individualisme méthodologique peut-être menée à deux niveaux. D'abord, l'attachement formel de la théorie à ce principe conduit à un réductionnisme qui limite les possibilités de conceptualisation. Ensuite, il existe un problème d'incohérences : d'une part, les auteurs néoclassiques qui défendent l'individualisme ne l'appliquent pas dans leurs propres modèles et, d'autre part, la justification épistémologique d'inspiration popperienne qui la sous-tend semble non fondée à différents titres.

### **1. L'impasse du réductionnisme et l'impossible clôture**

Harold Kincaid<sup>32</sup> a identifié une série de problèmes que pose le réductionnisme des thèses individualistes. Elles affirment que les théories sociales sont réductibles à un cadre d'analyse individualiste : leurs concepts, leurs lois peuvent être réduits à des concepts et des lois relevant uniquement des individus et de leurs interactions. Kincaid avance trois arguments contre une telle démarche<sup>33</sup>.

Tout d'abord, des événements sociaux peuvent avoir lieu à plusieurs reprises, ce qui signifie que des configurations interindividuelles différentes peuvent entraîner la réalisation d'événements sociaux de type identique. Le réductionnisme conduirait donc à

---

<sup>32</sup> Harold Kincaid, « Reduction, Explanation and Individualism », *Philosophy of Science*, vol. 53, n°4, décembre 1986, pp. 492-513.

<sup>33</sup> Ibid., p. 493-503.

un appauvrissement du langage scientifique et à l'incapacité d'identifier certains phénomènes tels que révolution , élite dirigeante , et bureaucratie qui se répètent dans l'histoire selon des configurations différentes. Deuxièmement, les actions individuelles ont de multiples significations possibles si l'on prend en compte leur contexte social. Ainsi, un ouvrier qui tue son patron pourra être, selon le contexte, un fou, un fanatique religieux ou un militant engagé dans la lutte des classes. Dans ces deux arguments l'on constate l'impossibilité de faire correspondre les concepts de niveau social à ceux du niveau individuel ; une telle traduction implique une perte de signification très coûteuse. Le troisième argument montre que même si une telle correspondance était atteinte, le réductionnisme conduirait néanmoins à une impasse scientifique. Dans la plupart des analyses des comportements individuels, il est nécessaire de faire référence au statut social des participants, à leur positionnement au sein de telle ou telle institution (l'entreprise, le mariage, la police, etc..). Cela revient, de fait, à valider la pertinence de catégories sociales dépassant les individus.

Une autre prétention de certaines versions de l'individualisme méthodologique est également discutée par Harold Kincaid. Elle consiste à affirmer que les phénomènes sociaux peuvent être expliqués complètement par les théories individualistes en les traitant au cas par cas<sup>34</sup>. Le problème est que sans outils pour spécifier des événements sociaux types, il est impossible de les insérer dans un ensemble de connections causales de niveau social. D'autre part, une telle démarche empêche tout comparatisme au niveau des événements sociaux ; puisque chaque événement est expliqué au cas par cas, aucun appui ne peut être recherché dans les événements de même type passés. En fin de compte, il est vrai que chaque événement est constitué d'actions individuelles, mais cela implique seulement qu'il existe toujours des explications de type individualiste. En aucun cas cela ne justifie de considérer que ces explications sont complètes.

Plus généralement, Geoffrey M. Hodgson critique le réductionnisme entendu comme la possibilité de réduire l'explication de phénomènes complexes à un niveau unique d'analyse quel qu'il soit<sup>35</sup>. Si l'individu est pris pour entité d'analyse de base pourquoi ne pas préférer des explications prenant comme unité le gène ou la molécule ? Un tel raisonnement ne

---

<sup>34</sup> Ibid., pp. 503-511.

<sup>35</sup> Geoffrey M. Hodgson, *Evolution and Institutions*, Edward Elgar, Cheltenham, 1999, p. 132.



conduit nulle part car les différents niveaux d'analyses sont irréductibles les uns aux autres : comme le tout ne peut-être réduit à ses parties, les parties ne peuvent être réduites à leur tout<sup>36</sup>. Cette critique signifie également qu'il est inadéquat de penser les systèmes économiques comme des systèmes clos, isolés. La clôture des systèmes peut être justifiable pour mener à bien une démonstration située à un niveau précis. En revanche, elle ne peut être posée d'emblée comme le fondement d'une approche d'ensemble du système économique : que ce soit au niveau externe, c'est-à-dire au-delà des éléments étudiés, ou bien au niveau interne, c'est-à-dire dans les constituants mêmes de ces éléments, il existe toujours des interactions dont on ne peut postuler qu'elles ne soient sans incidence sur le niveau analysé<sup>37</sup>.

Outre les impasses théoriques que constituent le réductionnisme et les hypothèses de clôture, l'utilisation de l'individualisme méthodologique dans l'économie néoclassique comporte des incohérences.

## **2. Les incohérences de l'économie néoclassique**

Deux principales incohérences peuvent être relevées dans l'adoption du principe méthodologique individualiste par la théorie standard. D'abord, des acteurs collectifs sont analysés comme des individus. A un autre niveau, l'appel à l'épistémologie de Karl Popper semble inadapté à l'économie comme aux autres sciences sociales.

La théorie standard comporte en son sein une violation flagrante du principe de l'individualisme méthodologique : alors que les notions de groupe social, d'organisation ou d'institution sont exclues, les entreprises et les ménages sont considérés comme des agents individuels. Implicitement, une pure coopération des individus au sein des ménages et des entreprises est supposée ; elle est la condition du comportement purement maximisateur de ces entités<sup>38</sup>. L'incohérence de cette position est aujourd'hui très largement reconnue et les

---

<sup>36</sup> Ibid., pp. 136-139.

<sup>37</sup> Tony Lawson, *Economics and Reality*, Routledge, London, 1997, pp. 77-79.

<sup>38</sup> Sidney G. Winter, « On Coase, Competence and the Corporation », in Olivier E. Williamson, et Sidney G. Winter (eds), *The Nature of the Firm*, Oxford University Press, Oxford, 1993 (première édition 1991), pp. 181-182.

travaux d'inspiration néoclassique s'emploient depuis plusieurs années à la surmonter. C'est le cas notamment des travaux des auteurs néo-institutionnalistes sur l'entreprise<sup>39</sup> mais également des travaux portant sur les ménages<sup>40</sup>.

Une seconde incohérence de l'économie néoclassique tient dans sa référence à l'individualisme méthodologique en tant que condition d'une pratique véritablement scientifique car respectant les exigences de l'épistémologie popperienne<sup>41</sup>. La réfutabilité des propositions est le critère fondamental qui distingue science et non-science pour Popper. En sciences sociales, seules les théories basées sur l'individualisme méthodologique sont censées être scientifiques en raison de l'impossibilité de mener des tests portant sur d'autres entités que les individus<sup>42</sup>. Pourtant la méthodologie popperienne est largement reconnue comme inapplicable en économie. D'abord, l'hypothèse sous-jacente selon laquelle il est toujours possible de faire des tests neutres en théorie n'est pas valide<sup>43</sup>. Ensuite, la possibilité de mener des tests sur le comportement des individus en suivant un protocole satisfaisant exige le contrôle de nombreuses conditions initiales qui semble hors d'atteinte<sup>44</sup>. Enfin, une telle démarche est insuffisante pour détecter la présence d'hypothèses ad hoc dans le raisonnement et ne pose pas la question du réalisme des hypothèses de base.

Le réductionnisme et les hypothèses de clôture qu'impose l'individualisme méthodologique

---

<sup>39</sup> Par exemple Sidney G. Winter et Richard R. Nelson, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, op. cit., XI-437 p. et Oliver E. Williamson et Sidney G. Winter (eds), *The Nature of the Firm*, op. cit., 244 p.

<sup>40</sup> Gary Becker, « A theory of the allocation of time », *Economic Journal*, vol. 75, 1965, pp. 493-517. Pour une revue sur le sujet voir Stéphane Meignel, « Ménages, crise et bien-être dans les pays en développement : quelques enseignements de la littérature récente », Centre d'économie du développement, Université Montesquieu-Bordeaux IV, document de travail n° 19, 1997, 15 p. Disponible en ligne : <http://ced.montesquieu.u-bordeaux.fr/ceddt19.pdf>

<sup>41</sup> Pour une présentation critique de l'utilisation du falsificationisme popperien en économie voir Daniel M. Hausman, *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992, pp. 172-191 et D. Wade Hands, « Popper and Lakatos in Economic Methodology », in Uskali Mäki, Bo Gustafsson et Christian Knudsen, *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, op. cit., pp. 61-75.

<sup>42</sup> Uskali Mäki, « Economics with Institutions : Agenda for Methodological Enquiry », in Uskali Mäki, Bo Gustafsson et Christian Knudsen, *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, op.cit., p.26.

<sup>43</sup> Les limites de la testabilité constituent un débat majeur en épistémologie et pas seulement en physique. Le contenu théorique de toute forme d'agrégat est ainsi souligné dans le cadre du théorème de Duhem-Quine. Pierre Duhem, *La Théorie physique, son objet et sa structure*, Chevalier et Rivière, Paris, 1906, 450 p. et Willard Quine, « Two Dogmas of Empiricism » in Willard Quine, *From a Logical Point of View*, Harvard University Press, Cambridge, 1953, pp. 20-46.

<sup>44</sup> <sup>23</sup>D. Wade Hands, « Popper and Lakatos in Economic Methodology », in Uskali Mäki, Bo Gustafsson et Christian Knudsen, *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, op. cit., pp. 63-64.

impliquent un appauvrissement du raisonnement scientifique en économie. De plus, l'absence de rigueur dans le recours à l'individualisme méthodologique et la limitation de la scientificité à une méthodologie popperienne inadéquate montrent la difficulté pratique à mettre en oeuvre ce principe. Quels peuvent être les fondements d'une théorie du comportement humain qui évite ces écueils ? Une première discussion porte sur le concept de décision face aux problèmes de rationalité et d'incertitude. Une seconde concerne la distinction entre interaction stratégique et comportement d'observation de règles. Elles tendent à présenter des hypothèses micro réalistes qui définissent le comportement humain sans réductionnisme et de façon ouverte par rapport au contexte.

## ***B. La possibilité de la décision dans un univers décentralisé***

Le concept d'économie décentralisée rend compte du fait que les actions présentes des agents ne sont pas concertées<sup>45</sup>. Dans ce cadre, si l'on reconnaît que les états futurs des économies sont déterminés par les actions présentes des agents actions dont ils ne peuvent prendre connaissance instantanément -, les états futurs du monde sont nécessairement incertains<sup>46</sup>. Le caractère décentralisé de l'économie implique l'incertitude. A partir du cadre néoclassique tel que formulé classiquement par Kenneth Arrow et Gérard Debreu<sup>47</sup>, le problème de l'incertitude surgit également si l'on prend en compte l'incomplétude des marchés qui résulte d'asymétries d'information et de coûts de transaction : si certains marchés contingents n'existent pas, les agents ne disposent plus des informations que devraient leur révéler ces marchés pour constituer leurs anticipations. Ils

---

<sup>45</sup> Pour une présentation de la notion d'économie décentralisée, de ses origines autrichiennes et de ses implications voir M. De Vroey, « La possibilité d'une économie décentralisée : esquisse d'une alternative à la théorie de l'équilibre général », *Revue économique*, vol. 38, n° 3, mai 1987, pp. 773-805 ; Jacques Sapir, « Théorie de la régulation, conventions, institutions et approches hétérodoxes de l'interdépendance des niveaux de décision », in Annie Vinokur (ed), *Décisions économiques*, Economica, Paris, 1998, p. 175.

<sup>46</sup> Franck Hahn, *Equilibrium and Macroeconomics*, Blackwell, Oxford, 1984, p. 53.

<sup>47</sup> Kenneth J. Arrow et Gérard Debreu, « Existence of an equilibrium for a competitive economy », *Econometrica*, 1954, vol. 22, pp. 265-290.

sont donc contraints de formuler leurs anticipations sur la base de leurs croyances, ce qui implique l'incertitude des futurs états du monde<sup>48</sup>.

Comment prendre en compte et caractériser cette incertitude ? Quelles sont les conséquences de l'incertitude sur la manière dont les agents prennent leurs décisions ? Qu'est ce que la rationalité dans un tel contexte ? A travers ces questions, il s'agit de procéder à une critique des hypothèses qui fondent l'homo S conomicus et de souligner les conditions qui font de la décision un concept non vide.

### **1. L'incertitude en économie**

Un point de départ désormais classique pour penser le futur en économie est la distinction entre risque et incertitude opérée par Frank N. Knight en 1921 : le risque recouvre les situations où la distribution des résultats parmi un groupe de possibles peut être connue *ex ante* grâce aux probabilités statistiques calculées à partir de l'expérience passée ; l'incertitude apparaît dans les situations uniques, c'est-à-dire radicalement nouvelles. Cette distinction est reprise, mais de manière sensiblement différente par John Maynard Keynes et les économistes post-keynesiens : l'incertitude caractérise les situations où aucune probabilité ne peut être élaborée scientifiquement : ces probabilités n'existent pas.

Cette conception du futur est logiquement incompatible avec celle des auteurs classiques, néoclassiques, néokeynesiens et de certains autrichiens comme Von Mises. Alors que Keynes et les post-keynesiens considèrent que les hommes peuvent par leurs libres décisions engendrer des résultats futurs (de futurs états du monde), les économistes des standards pensent que des probabilités objectives existent et constituent une réalité extérieure que la société ne peut altérer. Dans la plupart des modèles néoclassiques et néokeynesiens les agents sont supposés connaître les probabilités objectives déterminant

---

<sup>48</sup> Franck Hahn, *Equilibrium and Macroeconomics*, pp. 81-82.

les futurs états du monde<sup>49</sup>.

De nouvelles théories sont venues affiner cette hypothèse : les agents n'ont pas les capacités mentales permettant de connaître les probabilités objectives, ils élaborent des probabilités subjectives autorisant un comportement maximisateur comme si ils connaissaient les probabilités objectives. Avec la théorie des marchés contingents, le modèle néoclassique formalisé s'efforce d'éliminer le problème du futur : « à chaque bien physique [est associé] autant de biens contingents qu'il y a d'états de la nature »<sup>50</sup> ; les agents peuvent ainsi effectuer des calculs de maximisation inter-temporelle. Pour les auteurs autrichiens, les probabilités objectives existent aussi, mais les agents ne peuvent les atteindre par leur seule rationalité. Le marché a une fonction d'apprentissage, c'est le médium qui apporte aux agents la connaissance de cette réalité extérieure en sélectionnant les meilleures décisions et en sanctionnant les autres. Certains des auteurs néoclassiques reconnaissent, cependant, qu'il existe une incertitude radicale, non-probabilisable, mais ils considèrent qu'elle ne concerne pas l'économie. Robert Lucas affirme ainsi que « dans les cas d'incertitude le raisonnement économique n'aura aucune valeur »<sup>51</sup>.

André Orléans explicite les conséquences pour les agents de la distinction faite par Frank N. Knight entre risque et incertitude : « Les situations de risques sont caractérisées par le fait que n'y sont pris en compte que les aléas de type conjoncturel. L'incertitude s'identifie à la possibilité d'apparition des aléas structurels [&] Si l'aléa est conjoncturel, et donc conforme aux éventualités prévues ex ante, il ne réclame pas de réponse spécifique. Si, au contraire, l'aléa observé est structurel, il demande impérativement à être analysé et peut contraindre les individus à modifier leur stratégie. »<sup>52</sup>. Mais les agents n'ont pas les moyens de déterminer à coup sûr s'il s'agit de l'un ou de l'autre type d'aléa. Ils vont devoir interpréter subjectivement<sup>53</sup> l'aléa et s'ils considèrent qu'il peut s'agir d'un aléa structurel,

---

<sup>49</sup> Paul Davidson, « Some misunderstanding on uncertainty in modern classical economics », in Christian Schmidt (ed), *Uncertainty in Economic Thought*, Edwar Elgar, Cheltenham, 1996, pp. 21-37.

<sup>50</sup> Jean-Jacques Laffont, *Cours de théorie microéconomique*, vol. 2, Economica, Paris, 1991, p. 71.

<sup>51</sup> Robert E. Lucas, « Understanding Business Cycle » in Robert E. Lucas, *Studies in Business Cycle Theory*, MIT Press, Cambridge, 1982, pp. 215-239.

<sup>52</sup> André Orléan, « Pour une approche cognitive des conventions économiques », *La Revue économique*, n° 2, mars 1989, p. 249

<sup>53</sup> Le subjectivisme suppose qu'on a de contact avec la réalité que par notre subjectivité. Voir, par exemple, Jean Piaget, *Les mécanismes perceptifs*, coll. « Psychologie d'aujourd'hui », PUF, Paris, 1975, 457 p.

adopter un comportement spécifique pour faire face à cette incertitude<sup>54</sup>.

## **2. Ce que décider veut dire dans un monde incertain**

Prolongeant les réflexions de John Maynard Keynes, Georges L. S. Shackle entreprend de donner un contenu à la décision humaine, comme élément déterminant pour les futurs états du monde<sup>55</sup>. Spécifiant l'incertitude, il récuse toute théorie réduisant les choix à des calculs probabilistes sur le futur. George L. S. Shackle, comme John Maynard Keynes, affirme que risque et incertitude sont exclusifs l'un de l'autre. Jean-Marc Ponsonnet souligne ainsi que chez Shackle : « *si les probabilités sont objectives, cela consiste en des fréquences relatives. Celles-ci sont de la connaissance. Et la connaissance et l'incertitude s'excluent mutuellement* »<sup>56</sup>. Cette incertitude, appelée « *épistémique* » par André Orléans, se distingue de la définition knightienne de l'incertitude en substituant au critère d'unicité un critère de nouveauté : « *Le nouveau qualifie alors des événements pour lesquels il n'existe, à l'intérieur du corps de connaissance constitué, aucune base permettant d'en évaluer la plausibilité.* »<sup>57</sup>.

Georges L. S. Shackle pose trois hypothèses réalistes pour cadrer le problème de l'incertitude et de la décision :

1. L'histoire humaine est non-déterminée à l'échelle de la connaissance humaine concevable. Cette première hypothèse exclut que les agents puissent prendre connaissance d'éventuelles probabilités objectives immanentes.
2. Il n'y a pas de parfaite prévoyance, sinon le concept de décision serait vide et se limiterait au calcul.
3. L'incertitude n'est pas illimitée sinon tout processus de décision serait impossible.

---

<sup>54</sup> André Orléans, « Pour une approche cognitive des conventions économiques », op. cit., pp. 248-253.

<sup>55</sup> Chez Karl Marx aussi la décision humaine a un contenu, bien que limité. Il écrit : « *Les hommes font leur propre histoire, mais ils ne la font pas de leur propre mouvement ni dans des conditions choisies par eux seuls mais bien dans des conditions qu'ils trouvent directement et qui leur sont données et transmises* ». *Le 18 brumaire de Napoléon Bonaparte*, Editions Mille et une nuits, Paris, 1997, p. 13.

<sup>56</sup> Jean-Marc Ponsonnet, « The Best and the Worst in G.L.S. Schackle's Decision Theory », in Christian Schmidt (ed), *Uncertainty in Economic Thought*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, 1996, p. 170.

<sup>57</sup> André Orléans, « Pour une approche cognitive des conventions économiques », *La Revue économique*, n° 2, mars 1989, pp. 245-246.

Ces hypothèses répondent au paradoxe suivant : la connaissance des lois historiques n'importe que dans la mesure où la décision est réelle, mais il ne peut y avoir de théorie prédictive de l'histoire car cela impliquerait l'existence de lois immanentes de cause et d'effet historique et, par conséquent, le terme de décision n'aurait plus aucun contenu. La décision a un sens car il n'y a pas de certitude relative au futur et, cependant, l'incertitude est limitée. L'agent est en mesure d'effectuer des choix car les résultats de ces choix sont bornés par les régularités sociales<sup>58</sup>. Dans la sphère des activités humaines, les institutions fondent ces régularités et jouent le rôle de réductrices d'incertitude.

### **3. Quelle rationalité ?**

La notion de rationalité substantive est au cœur de la théorie standard. Elle suppose que les agents maximisent leur utilité sous contrainte dans un monde où l'information est pure et parfaite. Dès que les problèmes d'incertitude sont pris en compte, les limites de cette hypothèse sont patentes ; une analyse en terme de rationalité procédurale est alors susceptible de constituer une alternative.

#### **a. Information imparfaite et vacuité de l'hypothèse de rationalité substantive**

Un premier élément doit être introduit concernant la question de l'information. Dans l'économie néoclassique, l'information est une information en terme de prix relatifs qui permet aux agents de s'ajuster afin de maximiser leur utilité. Pour intervenir sur le marché de façon optimale, les agents ont également besoin d'une information en terme de qualité qui, si elle est explicite, peut être achetée sur un marché. Mais, le paradoxe de Grossman et Stiglitz démontre que le marché ne fournit aucune trajectoire spontanée pour parvenir à l'équilibre et que, si celui-ci est atteint, c'est un équilibre instable<sup>59</sup>. Cette conclusion est lourde de conséquences : soit le modèle néoclassique fait l'hypothèse hautement héroïque

<sup>58</sup> Georges L.S. Shackle, *Decision, Order and Time in Human Affairs*, Cambridge University Press, Cambridge, 1961, Chap XXIX, pp. 271-274.

<sup>59</sup> Sanford J. Grossman et Joseph E. Stiglitz, « On the impossibility of informationally Efficient Markets », *American Economic Review*, vol. 70, juin 1980, pp. 393-408.

que cette information est explicite et gratuite ; soit il est nécessaire qu'un agent extérieur, l'Etat, fournisse cette information gratuitement ou contraigne les agents à en acquitter le prix.

Le marché ne peut donc pas par lui-même satisfaire l'hypothèse d'information parfaite. De plus, comme on l'a montré précédemment, le problème de l'incertitude rend impossible la connaissance parfaite de l'état futur du monde, ce qui invalide l'hypothèse de rationalité substantive : les agents ne peuvent faire des choix optimaux inter-temporels.

#### b. Une rationalité procédurale orientée par la satisfaction

Dans la théorie standard, l'information est considérée comme un signal (les prix relatifs) auquel réagissent les agents. Une telle définition réductrice de l'information ne suffit pas. S'il y a bien signal, il faut aussi qu'il y ait interprétation de ce signal. L'information doit donc être conçue comme « *la combinaison d'un signal et des conditions matérielles et psychologiques de sa perception.* »<sup>60</sup>. L'analyse du jeu d'échec, qui est une représentation très simplifiée de la vie réelle, montre que les joueurs ne cherchent pas à évaluer l'ensemble des interprétations alternatives correspondant au signal que constitue un coup de l'adversaire<sup>61</sup>. Cela serait de toute façon impossible car la mémoire humaine n'a pas les capacités d'effectuer un tel calcul et de le retenir. Pour palier à ces limites cognitives, les joueurs interprètent le signal à partir de règles heuristiques.

L'introduction de la notion de *règles d'arrêt* par Herbert Simon<sup>62</sup> traduit l'impossibilité pour les agents de calculer exhaustivement l'ensemble des possibles et le fait que la pertinence de l'interprétation du signal soit inversement proportionnelle au temps nécessaire pour y arriver. Les agents sont donc contraints d'effectuer un choix avant que l'ensemble des possibles n'ait été étudié. Dans ces conditions, le choix optimal que devrait

---

<sup>60</sup> Jacques Sapir, « Information, décision, coordination, enseignements de l'histoire militaire pour l'économiste », contribution à la journée d'étude *Histoire militaire et sciences sociales*, CEMI (EHESS) et IRSES (MSH), Paris, mercredi 4 février 1998, p. 4.

<sup>61</sup> Adrianus D. de Groot, *Thought and Choice in Chess*, Mouton, La Haye, 1965, XVI-463 p.

<sup>62</sup> Herbert A. Simon, « Théories of bounded rationality », in C.B. Radner et R. Radner (eds), *Decision and organization*, North Holland, Amsterdam, 1972, p. 169.



effectuer un agent doté d'une *rationalité substantive* doit être remplacé par un choix lui apportant satisfaction. La notion de *satisficing* proposée par Herbert Simon permet de prendre en compte les limites cognitives des agents<sup>63</sup>.

Herbert Simon propose la *rationalité procédurale* comme alternative à la *rationalité substantive*<sup>64</sup>. Dans cette perspective, le traitement du signal est considéré comme un processus subjectif soumis à des règles d'évaluation et d'arrêt et à des routines propres à chaque individu. C'est un processus séquentiel puisque l'individu choisi d'abord d'avoir recours à telle ou telle procédure qu'il applique ensuite pour effectuer son choix. En outre, à la différence de la *rationalité substantive*, la *rationalité procédurale* permet de ne pas considérer uniquement la décision pour porter un jugement de rationalité. Elle prend en compte l'ensemble du processus séquentiel de décision à savoir d'une part le choix des règles et des routines et d'autre part la décision en elle-même<sup>65</sup>.

Cette rationalité que propose Herbert Simon est une rationalité efficace, cohérente avec l'analyse de la décision dans un monde non bayésien proposée par G.L.S. Shackle<sup>66</sup> avant lui. Pour ce dernier, ce qui commande une décision c'est un vecteur d'anticipation composé de deux éléments : d'une part, la variable de valeur nominale (ou désir) associée à l'événement espéré, au moment de la prise de décision et, d'autre part, le degré de « *surprise potentielle* » anticipé en cas de réalisation de l'événement. Le degré de « *surprise potentielle* » correspond aux obstacles à la réalisation des conséquences espérées qu'envisage l'individu au moment de la décision ; un degré minimum de potentielle surprise signifiant une possibilité parfaite de l'événement attendu, c'est-à-dire l'absence d'obstacles connus de l'acteur qui soient susceptibles de l'entraver. Il existe dans ce cadre deux types de surprises, celles qui sont intégrées au champ des possibles envisagés par l'agent et celles qui ne le sont pas. Ce dernier type entraîne une remise en cause des cadres de représentations qui guident le comportement routinier. C'est ce que l'on observe notamment dans les cas de grandes crises : face à un événement inattendu et non envisagé, l'ensemble des agents révisent leurs comportements et provoquent ainsi une dynamique de crise auto-renforçante.

---

<sup>63</sup> Ibid., p. 170

<sup>64</sup> Herbert A. Simon, « From Substantive to Procedural Rationality », in S.J. Latis (ed), *Methods and Appraisal in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1976, pp. 139-148.

<sup>65</sup> Olivier Favereau, « Marchés internes, marchés externes », op. cit., p. 278.

<sup>66</sup> Georges L.S. Shackle, *Decision, Order and Time in Human Affairs*, op. cit., chap XXIII.

Dans un monde incertain, la rationalité n'existe pas de façon substantive mais, au contraire, elle est limitée par les capacités cognitives des agents et relative à leur expérience. C'est en fonction de leur expérience que les agents prennent des décisions qui visent à obtenir une satisfaction anticipée. Comme nous allons maintenant le voir, cette rationalité ne se limite pas à un simple calcul ; elle permet de combiner, selon les situations, observation de règles et calculs stratégiques.

### ***C. Interaction stratégique et comportement d'observation des règles***

A travers la notion de *règles*, il s'agit de prendre en compte une dimension essentielle du comportement humain en économie qui est totalement éludée par les approches standards centrées exclusivement sur les problèmes de choix. Après avoir mis en évidence la rationalité du comportement d'observation de règles dans certains contextes, un ensemble d'hypothèses portant sur la hiérarchisation des niveaux de décision et la combinaison du choix et de l'observation de règles dans la détermination des actions humaines seront proposées.

#### **1. La rationalité du comportement d'observation de règles**

Deux représentations opposées du comportement humain peuvent être distinguées en sciences sociales. La première, héritée de la sociologie dans la tradition de Durkheim et Parsons, tend à expliquer les conduites humaines en tant que comportement guidé par des normes sociales. Cette approche s'oppose à la vision utilitariste dans laquelle l'individu s'adapte au cas par cas en choisissant rationnellement les meilleurs moyens de satisfaire ses désirs. Pour Viktor J. Vanberg, il est possible de dépasser cette opposition en prenant en

compte la rationalité du comportement d'observation des règles<sup>67</sup>.

Dans la première démarche les individus sont censés se conformer à des règles, ce qui suppose un déterminisme externe strict des comportements. Durkheim affirme ainsi que « *puisque'elle dépasse infiniment les individus dans le temps comme dans l'espace, & [la société est] & en état de lui imposer les manières d'agir et de penser qu'elle a consacrées de son autorité* »<sup>68</sup>. Mais, il n'est pas défini si cette observation de règles résulte d'un mécanisme incitatif impliquant des sanctions ou s'il s'agit d'un mécanisme de type internalisation dans lequel il n'y a pas de réactivité des individus aux variations de contexte. Ce flou laisse largement inexplicé les modes de détermination des comportements individuels.

A l'opposé du modèle de déterminisme externe strict, le modèle économique de choix rationnel suppose que dans chaque situation l'agent va choisir parmi différentes actions alternatives celle qui lui permet de mieux servir ses intérêts, à partir de ses préférences et de sa perception des contraintes pertinentes. Le comportement humain est ainsi vu comme séquentiel : l'agent effectue pas à pas une série de choix qui lui sont à chaque fois les plus avantageux. Les règles sont des contraintes extérieures qui produisent incitations et opportunités. Un tel modèle d'*act-individualism*<sup>69</sup> rejette hors du champ économique le problème de formation des préférences et des contraintes. Il correspond à une stricte détermination interne des comportements.

Dans le cadre de la théorie du choix rationnel, un même pattern de comportement peut se répéter s'il y a une structure d'incitations relativement stable qui va amener l'individu maximisateur à faire plusieurs fois le même choix. La notion de règles de comportement implique en revanche que l'agent ne va pas choisir mais appliquer un pré-programme.

Choisir une règle plutôt que d'effectuer un calcul à chaque fois que le problème se présente peut être considéré comme rationnel, même si cela implique que l'agent va manquer des

---

<sup>67</sup> Viktor J. Vanberg, *Rules and Choice in Economics*, Routledge, Londres, 1994, pp. 11-38.

<sup>68</sup> Emile Durkheim, *Les règles de la méthode sociologique*, PUF, Paris, 1963, pp. 101-102.

<sup>69</sup> Ce type de comportement correspond au modèle développé par Gary S. Becker, *The economic way of looking at behavior : The Nobel Lecture*, Hoover Institution, Stanford, 1996, 31 p. ; Gary S. Becker, *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago, 1976, 314 p.

opportunités. En effet, adopter une règle est avantageux si les bénéfices sur une période de temps donnée pour l'agent sont supérieurs à ceux qu'ils obtiendraient par un comportement de choix au cas par cas. Ces bénéfices peuvent résulter soit des avantages cognitifs que produit le comportement d'observation de règles pour des agents dont les capacités de calcul sont limitées (coûts d'information, de prise de décision et risque d'erreur), soit du fait que le comportement est répété régulièrement et l'agent connu pour avoir tel ou tel type de comportement<sup>70</sup>.

Pour Vanberg, il faut distinguer les actes observés des règles qui les sous-tendent. La notion d'internalisation des règles peut être intégrée à condition qu'il soit reconnu que l'acceptation d'une règle ne va pas de soi et peut être remise en cause. A la différence de l'*act-individualism*, il s'agit de prendre en compte notamment le problème des théories et croyances qui sous-tendent les actions en tant que règles qui sont évaluées et révisées au cours de l'expérience des agents. Les comportements résultent dans ce cadre d'une détermination interactive et relative au contexte.

Figure 1. Trois représentations du comportement humain

	Déterminisme externe strict	Déterminisme interne strict	Déterminisme relatif et interactif
Modèle comportemental	Comportement dirigé par des règles	Comportement de choix rationnel	Comportement rationnel d'observation des règles
Forme de comportement	Holisme strict, Exécution de pré-programmes	Dans tous les contextes, le comportement est basé sur des choix maximisateurs pas à pas guidés par l'intérêt individuel.  Les règles sont des contraintes qui participent de la définition d'un contexte	Situations dans lesquelles il est plus avantageux de suivre la même règle plutôt que d'adopter un comportement maximisateur pas à pas : lorsque les conséquences attendues sont suffisamment bénéfiques et/ou que les conséquences positives résultent de la régularité des comportements  Pose le problème de l'apprentissage des règles

Le résultat de cette confrontation de différents modèles de comportement humain montrent l'importance des règles. Cependant, l'idée selon laquelle les agents seraient en mesure de

<sup>70</sup> Viktor J. Vanberg, op. cit., pp. 16-19.

choisir des règles de la même manière qu'ils sont censés choisir leurs actions dans la théorie standard n'est pas acceptable<sup>71</sup>. Pour aller plus loin, il convient d'avancer une approche faisant apparaître la diversité et la hiérarchisation des modes de détermination du comportement.

## **2. La hiérarchisation des modes de détermination des comportements**

La conception rationaliste de l'action, dominante dans les travaux des économistes, ne peut résumer le comportement humain<sup>72</sup>. La reconnaissance de l'existence de différents niveaux de détermination des actions dont certains ne sont ni rationnels ni conscients est communément admise dans les travaux de la psychologie post-freudienne. Les réticences des économistes sur ce point sont aisément compréhensibles, il s'agit de préserver la discipline d'une remise en cause de l'inviolabilité du jugement humain qui est au cœur des hypothèses microéconomiques standards : en effet, comment un agent n'exerçant pas complètement sa souveraineté sur lui-même est-il susceptible de conclure des contrats correspondant à ses besoins ?

Pourtant, les exemples contredisant l'hypothèse d'une détermination avant tout rationnelle des comportements humains abondent. Les développements des techniques publicitaires faisant appel à des symboliques très éloignées de l'utilité du produit témoignent au quotidien de la puissance des processus psychiques inconscients dans la détermination des choix économiques.

Dépasser la conception rationaliste de l'action implique d'adopter une représentation des processus cognitifs des agents économiques faisant place à différents niveaux de conscience<sup>73</sup>. Ainsi, la perception d'un objet ou la compréhension d'une situation relèvent de processus constructifs extrêmement complexes et pour une très large part inconsciente. Face au double problème de la suraccumulation de l'information pour nos capacités cognitives et de son insuffisance en ce qui concerne les éléments nécessaires à la prise de

---

<sup>71</sup> Ibid., pp.32-35.

<sup>72</sup> Geoffrey M. Hodgson, *Economics and Institutions*, Polity Press, Cambridge, 1988, pp. 106-107.

<sup>73</sup> Voir par exemple la discussion entre Friedrich Hayek et Arthur Koestler in Arthur Koestler et J.R. Smythies (ed), *Beyond reductionism*, Hutchinson, London, 1969, p. 326.

décision, nous utilisons des concepts : ce sont des routines cognitives qui donnent une signification à des données sensorielles qui en elles-mêmes en sont dépourvues. Une telle conception subjectiviste de la connaissance comme une construction<sup>74</sup> implique un rejet de l'empirisme qui suppose que la perception de la réalité peut être réduite à ses figures observables<sup>75</sup>. Outre le fait que la réalité n'est pas directement accessible, cela implique également qu'il existe différents niveaux de détermination des actions humaines. Les processus de mobilisation de la connaissance au cours de la délibération consciente restent en effet largement inconscients.

L'hypothèse de la rationalité, au sens d'une conscience permanente et continue de ce que seraient les objectifs et intérêts d'un individu, soulève des objections insurmontables si elle est censée représenter l'ensemble de modes de déterminations du comportement humain. Dans son acception limitée, elle peut cependant être utilisée pour représenter le comportement des agents dans les situations d'interaction stratégique. Elle est alors une règle, une grille de lecture de la situation mobilisée par l'agent pour déterminer son comportement.

La conscience ne peut pas être abordée comme un processus continu et homogène. De façon sommaire, il est possible de distinguer trois espaces mentaux dans la détermination des actions : un niveau où les actes ou leurs mobiles sont inconscients et/ou autonomes de la volonté de l'individu ; un second qui concerne les actes conscients et volontaires mais dont les modalités d'exécution sont routinières et largement inconscientes ; un troisième niveau correspondant aux situations d'interaction stratégique dans lesquelles les agents mobilisent pleinement des capacités de calculs qui reposent sur des règles heuristiques inconscientes. Ces différents niveaux se complètent et interfèrent ; ils sont chacun constitués de règles de natures différentes dont l'explication ne se réduit pas au niveau individuel. Par exemple, dans le cadre de la délibération consciente, les structures de préférences qui orientent la rationalité peuvent être partiellement envisagées comme des ensembles de normes intériorisées par les individus et diffusées par les instances de socialisation et de production idéologique.

La double nécessité, d'une part, de refuser de considérer les actes comme des événements

---

<sup>74</sup> Jean Piaget, *Les mécanismes perceptifs*, coll. « Psychologie d'aujourd'hui », PUF, Paris, 1975, 457 p.

<sup>75</sup> Jean Piaget et Bärbel Inhelder, « The gaps in empiricism » in Arthur Koestler et J.R. Smythies (ed), *Beyond reductionism*, op. cit., pp. 118-148.

isolés mais d'étudier les règles qui les sous-tendent et, d'autre part, de reconnaître que les modalités de détermination des actions humaines ne sont pas entièrement conscientes disqualifie les approches rationalistes de l'action et nous conduit à prendre au sérieux la notion de règle en tant que catégorie micro d'étude des comportements humains. Les travaux qui mettent en évidence les avantages du comportement d'observation de règles en comparaison d'un comportement de choix pas à pas comme les apports de la sociologie tendent à indiquer qu'il s'agit là des supports du comportement humain.

## **Conclusion**

Partis du refus de l'individualisme méthodologique et du réductionnisme qu'il implique, nous avons tenté de présenter des hypothèses relatives au comportement économique humain qui soient à la fois alternatives à l'irréalisme de *l'homo S conomicus* et ouvertes sur les niveaux non individuels de détermination des comportements. La reconnaissance du caractère irréductible de l'incertitude et la prise en compte des limites cognitives des individus disqualifient les hypothèses de rationalité substantive et d'information parfaite au profit d'une approche en terme de rationalité procédurale. Cette dernière est orientée par la satisfaction des agents et non la maximisation ; elle est fondée non seulement sur les capacités de calcul des agents mais également sur des comportements d'observation des règles.

Les comportements des agents ne sont alors pas considérés comme des données exogènes et stables mais au contraire comme des configurations de règles évolutives. L'analyse du comportement économique humain ainsi esquissée s'éloigne d'une conception rationaliste restreinte de l'action et est ouverte sur d'autres niveaux d'analyse. En particulier, les règles en tant qu'institutions insèrent les comportements individuels dans des déterminations collectives qui sont en même des ressources pour leur action.

## **II. Les institutions**

Ce paragraphe vise à expliciter les raisons de centrer un programme de recherche sur les institutions et à proposer une définition des grands types primaires d'institutions.

Trois principaux usages du terme institutions sont en vigueur dans les sciences sociales : le premier, le plus restreint et le plus ancien, fait référence à une réalité juridico-politique ; le second définit comme institution toute organisation fonctionnant de manière régulière dans la société. Le troisième, considère que toute forme sociale qui présente une certaine régularité peut relever d'une analyse institutionnelle<sup>76</sup>. C'est dans ce dernier cadre que s'inscrit notre démarche institutionnaliste : les institutions constituent le canevas qui modèle l'interaction humaine<sup>77</sup>.

Le besoin de s'interroger sur les institutions provient d'un double refus : d'une part, celui d'un point de vue atomiste qui considère les sociétés comme le résultat exclusif de l'agrégation d'actions déterminées au niveau individuel ; d'autre part, celui qui restreint les actions individuelles à la simple exécution de pré-programmes obéissant aveuglément à la construction d'une cohérence globale prédéterminée. Sur un autre plan, il s'agit également d'apporter des éléments de réponse au théorème de Shackle : les individus ne peuvent prendre des décisions que s'ils sont en mesure d'élaborer des anticipations - c'est à dire si l'avenir n'est pas totalement indéterminé, mais ces décisions n'existent véritablement qu'à condition qu'il y ait une certaine indétermination des états futurs du monde. Sous ces deux aspects, les institutions peuvent être définies comme des régularités collectives et relationnelles sur lesquelles s'appuient la décision et l'action individuelle.

Pourquoi centrer un paradigme sur les institutions ? Ce sera l'objet d'un premier paragraphe qui comprend également une rapide revue des principaux courants qui se réclament de l'économie institutionnelle. Afin de limiter les risques d'éclectisme et d'imprécision conceptuelle que fait courir le foisonnement de recherches, le second paragraphe précisera le concept d'institutions à travers une taxonomie fondée sur la

---

<sup>76</sup> Jacques Revel, « L'institution et le social », in Bernard Lepetit (ed), *Les formes de l'expérience, une autre histoire sociale*, Albin Michel, Paris, 1995, pp. 63-64.

<sup>77</sup> C'est le cas, par exemple, chez des auteurs aussi différents que Douglass C. North et William M. Dugger : Douglass C. North, « Institutions and Economic Performance », in U Mäki, B. Gustafsson et C. Knudsen, *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, Routledge, London, 1993, p. 245 ; William M. Dugger, « Radical institutionalism : basic concepts » in William M. Dugger (ed), *Radical Institutionalism : Contemporary Voices*, Greenwood, New-York, 1989, pp. 1-20.



dichotomie règles / action collective organisée.

## ***A. Pourquoi les institutions ?***

Pourquoi s'interroger sur les institutions ? L'absence de relation directe des individus au monde et entre eux mais, également, la nécessité de rendre compte des discordances de temporalités et des expériences pose un problème cognitif : sur la base de quelles représentations s'engagent les actions des agents ? Comment des formes de mise en cohérence des anticipations et des résultats des actions des agents sont-elles possibles, alors que les agents agissent de façon indépendante ? Après avoir explicité le rôle cognitif et la dimension collective des institutions, les différentes démarches se réclamant de l'analyse institutionnelle seront présentées.

### **1. Rôle cognitif et dimension collective des institutions**

Les institutions permettent de résoudre le problème cognitif de la coordination ; elles sont également un moyen de dépasser le réductionnisme des analyses centrées sur les individus en définissant des entités collectives construites dans le cadre des relations qu'ils entretiennent.

#### **a. Le rôle cognitif des institutions**

A l'origine de la prise en compte des institutions se trouve un problème cognitif : comment les actions autonomes d'agents individuels interdépendants produisent-elle des cohérences locales ou globales temporaires ?

Les agents engagent leurs actions sur la base d'anticipations qui elles-mêmes résultent de leurs représentations. Ces croyances sont des modèles subjectifs du monde qui reposent sur des expériences et apprentissages et sont révisés au cours du temps. Elles peuvent être l'exclusivité de l'agent, communes ou encore partagées par plusieurs agents, ce qui n'est pas sans incidence sur les comportements adoptés<sup>78</sup>. Cette hypothèse fondamentale quant à la place des croyances signifie que les transactions entre agents économiques ne se limitent pas à des négociations bilatérales mais sont médiatisées par des institutions<sup>79</sup>. Ce point, ignoré par l'économie néoclassique, a pourtant été mis en évidence de longue date. Ainsi, à propos des contrats, Emile Durkheim montrait la nécessité d'une garantie légale pour que ces transactions aient lieu mais il soulignait également qu'« *il ne suffit pas que l'autorité publique veille à ce que les engagements contractés soient tenus ; il faut encore que, du moins dans la grande moyenne des cas, ils soient spontanément tenus. Si les contrats n'étaient observés que par force ou par peur de la force, la solidarité contractuelle serait singulièrement précaire.* »<sup>80</sup>. Cette citation souligne le caractère incomplet de tous les contrats ; ils s'enracinent dans des contextes où la conformation aux termes de l'échange est anticipée et constitue une norme qui permet la mise en œuvre de la transaction.

C'est également ce que montre l'analyse de la séquentialité des transactions et du problème d'asymétrie entre le joueur en premier et le joueur en second<sup>81</sup>. Par exemple, dans le cas de l'achat d'un bien, l'acheteur dispose de moins d'information sur la qualité du bien qu'il acquière que le vendeur, tandis que le vendeur obtient immédiatement une contrepartie très liquide. Si le paiement s'effectue à terme, la situation est renversée. Dans tous les cas, il existe une forte asymétrie et le premier joueur encourt un risque susceptible de le dissuader d'effectuer la transaction. Pourtant, en fonction de la connaissance qu'il a du contexte (routines, réputation, rétorsions possibles, alternatives disponibles, etc.), il existe de nombreuses situations où le joueur en premier accepte de s'engager dans la transaction.

Les transactions ne se résument jamais à la confrontation et à la mise en accord spontanée et immédiate d'une offre et d'une demande isolées. Au contraire, elles sont profondément

---

<sup>78</sup> Bernard Walliser, *L'économie cognitive*, Editions Odile Jacob, Paris, 2000, p. 138.

<sup>79</sup> Ibid, p. 183.

<sup>80</sup> Emile Durkheim, *De la division du travail social*, PUF, coll. « Quadrige », Paris, 1998 ( première édition 1930), p. 375.

<sup>81</sup> William M. Dugger, « Transaction Cost Economics and the State », in Christos Pitelis, *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*, Blackwell, Oxford, 1993, p. 197.

ancrées dans un contexte institutionnel qui modèle les préférences, définit des routines, limite les alternatives accessibles et diffuse des effets de réputation. Les institutions sociales jouent ainsi un rôle cognitif en permettant la constitution d'anticipations et en répondant au problème de la densité. Le concept de densité d'une société rend compte de l'accroissement du nombre d'individus mis en relation et dont les actions sont susceptibles d'avoir des conséquences intentionnelles ou inintentionnelles réciproques<sup>82</sup>. La multiplication des interdépendances résulte de l'extension des capacités d'action humaine sur des espaces et des temporalités de plus en plus vastes ; elle s'accompagne d'une complexification de la trame institutionnelle des sociétés qui donne aux agents la possibilité de faire des anticipations et ainsi, d'agir avec les autres et/ou en fonction des autres.

#### b. La dimension collective et relationnelle des institutions

Outre le problème de la coordination d'individus dans des sociétés denses, la prise en compte des institutions permet de proposer des hypothèses dépassant les réductionnismes qu'impliquent l'individualisme méthodologique et le holisme strict : les institutions sont des entités de nature collective, mais elles existent dans le cadre dynamique des relations interindividuelles ; elles correspondent ainsi à la cristallisation de rapports sociaux.

Durkheim met en évidence un premier caractère des institutions à propos des faits sociaux dans *Les règles de la méthode sociologique*. Les institutions sont extérieures aux individus : elles se réalisent au-delà de chacun ; leur espace-temps d'existence n'est pas lié à celui d'un individu<sup>83</sup>. Tout comme Hegel, il considère qu'elles ont également un caractère aliénant/contraignant, dans le sens où les individus ne peuvent s'y soustraire<sup>84</sup>. Cependant, les institutions ne peuvent être considérées comme des objets autonomes ; elles n'existent que par leur rôle d'intermédiaire, de lien entre les êtres humains<sup>85</sup>. Pour Norbert Elias, il

<sup>82</sup> Emile Durkheim, *De la division du travail social*, op. cit., pp. 237-245 et pp. 236-242. Voir la discussion du concept de densité économique par Jacques Sapir, *Les trous noirs de la science économique*, Albin Michel, Paris, 2000, pp. 245-249.

<sup>83</sup> Emile Durkheim, *Les règles de la méthode sociologique*, PUF, Paris, 1963, pp. 3-4.

<sup>84</sup> Henri Denis, *Histoire de la pensée économique*, PUF, coll. « Thémis économie », 1990, p. 402.

<sup>85</sup> On retrouve la théorie du fétichisme énoncée par Karl Marx notamment à propos de la monnaie, *Le Capital*, Livre 1, Flammarion, coll. « Champs », Paris 1985 (première édition 1867), pp. 81-82 ; voir également Bernard Chavance, *Marx et le capitalisme*, Nathan, coll. « CIRCA », Paris, 1996, pp. 61-62 et, sur la critique du fétichisme des formes de la répartition du produit, pp. 135-136.

convient d'étudier « *les relations intersubjectives, non pas avec des catégories psychologiques qui les supposent invariables et consubstantielles à la nature humaine, mais dans leurs modalités historiquement variables, directement dépendantes des exigences propres à chaque formation sociale* »<sup>86</sup>.

L'extériorité par rapport aux individus et la nature relationnelle sont cohérentes avec une conception des institutions comme cristallisation de rapports sociaux. La notion de rapport social permet de passer des agents individuels aux institutions : un rapport social « *socialise des êtres humains en les faisant appartenir à un groupement en fonction de leur situation commune dans ce rapport vis-à-vis des autres qui sont au pôle opposé et non en fonction de leurs caractéristiques physiques et intellectuelles particulières.* »<sup>87</sup> ; par nature, la notion de rapport social contredit l'hypothèse d'homogénéité des agents et implique des asymétries et des oppositions, sources de pouvoir et enjeux de luttes. Un tel rapport se manifeste sous la forme d'institutions qui régulent les interactions entre les êtres humains<sup>88</sup> mais il est également inscrit dans les interactions entre les êtres humains et la nature.

La prise en compte des institutions provient donc de deux types de préoccupations : d'une part, il s'agit de proposer une solution au problème cognitif que pose la question de l'interdépendance d'individus agissant de façon autonome ; d'autre part, il s'agit de rendre compte d'une classe spécifique de phénomènes qui sont collectifs et relationnels en même temps. Les institutions sont ainsi susceptibles de rendre intelligibles les comportements des agents individuels, mais aussi de comprendre les mécanismes agrégatifs interactifs qui entraînent, notamment, la structuration de groupes polarisés par des rapports sociaux.

Les approches institutionnalistes en économie se traduisent cependant par des programmes de recherches fortement divergents.

---

<sup>86</sup> Robert Chartier, in Norbert Elias, *La société de cour*, Flammarion, Paris, 1985, p. 11. Cité par Bruno Théret, *Régimes économiques de l'ordre politique*, op. cit., p. 27.

<sup>87</sup> Bruno Théret, *Régimes économiques de l'ordre politique : esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'Etat*, PUF, Paris, 1991, p. 35.

<sup>88</sup> Michel Aglietta, « Avant-propos à la deuxième édition » (1982), in Michel Aglietta, *Régulation et crise du capitalisme*, Odile Jacob, Paris, 1997 (première édition 1976), p. 15.

## 2. Deux institutionnalismes

Les institutions sont devenues le point focal des discussions entre différents programmes de recherches au sein de l'économie mais aussi d'autres disciplines comme la sociologie, l'histoire, la science politique ou la psychologie<sup>89</sup>. Cette préoccupation croissante pour les institutions s'effectue dans le cadre d'une très grande variété d'approches ; nous nous limiterons à une rapide revue des deux principales mouvances en économie qui se revendiquent d'une analyse institutionnelle. D'un côté, un pôle est constitué, autour de l'Ancienne Economie Institutionnaliste (AEI), des radicaux américains ou encore de l'école de la régulation. De l'autre, une mouvance comprend la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI), les autrichiens mais également l'économie des conventions. Sur le plan méthodologique, en ce qui concerne les objets d'études, sur le caractère critique ou non des travaux, ces pôles non-homogènes constituent des projets de recherche fortement dissemblables.

### a. L'Ancienne Economie Institutionnaliste et les radicaux

C'est avec Thornstein Veblen et John R. Commons que se forme le projet d'une science sociale institutionnaliste qui soit à la fois anti-réductionniste et relationnelle. Thornstein Veblen analyse les institutions comme les éléments persistants de la culture d'un groupe organisé dans leur inscription individuelle. « *Les institutions (&) ne sont pas seulement les résultats d'un processus sélectif et adaptatif, qui façonne les types prédominants d'attitude et d'aptitude spirituelle ; elles sont en même temps des méthodes particulières de vie et de relations humaines, et à ce titre, sont à leur tour de puissants facteurs de sélection.* »<sup>90</sup>. Dans le champ économique tel qu'il s'est développé avec le capitalisme, la nature pécuniaire des institutions est dérivée de l'ancienne culture prédatrice<sup>91</sup>. La distinction individuelle reflète la recherche de statut et d'estime, raison pour laquelle le système

---

<sup>89</sup> Bruno Théret, « Institutions et institutionnalismes : vers une convergence intra et extradisciplinaire des conceptions de l'institution ? », colloque *Organisations et Institutions ; règles, coordination et évolution*, ERSI-CRIISEA et GERME, Amiens, 25-26 mai 2000, 28 p.

<sup>90</sup> Thornstein Veblen, *Théorie de la classe de loisir*, Gallimard, coll. « Tel », Paris, 1970 (première édition en anglais 1899), p. 124.

<sup>91</sup> Ibid., p. 137.

économique est orienté vers autre chose que la seule et nécessaire satisfaction des besoins matériels<sup>92</sup>.

Pour John R. Commons, l'institution peut être définie comme « *l'action collective qui contrôle, libère et favorise l'expansion de l'action individuelle* »<sup>93</sup> ; elle est un cadre collectif qui permet à l'individu d'agir et d'interagir. Les institutions<sup>94</sup> contribuent à produire un certain degré d'ordre permettant à la communauté de perdurer. Elles donnent la possibilité de faire des anticipations car elles produisent des incitations indiquant ce que les individus peuvent ou ne peuvent pas faire. Cette action collective que constituent les institutions est fondée sur la répétition des transactions. Commons distingue deux types d'institutions majeures : les règles inorganisées de la coutume et les règles organisées qu'il appelle les *going concern*<sup>95</sup>.

Le pouvoir régulateur des institutions permet de se situer à un niveau intermédiaire entre les analyses qui donnent la suprématie aux individus et celles, à l'opposé, où l'ordre repose seulement sur l'Etat. Elles se diffusent dans le cadre du procès de socialisation et se différencient en fonction des positions sociales qu'occupent les individus. En revanche, les institutions organisées renvoient à l'idée d'action associée et de sa dimension autoritaire<sup>96</sup>. Les travaux de Commons ont été rapprochés de certaines thèses keynésiennes. Concernant le rôle de l'incertitude dans les économies capitalistes modernes, la nécessité de stabilisateurs institutionnels pour permettre au capitalisme de perdurer ou encore les liens entre les formes de propriété et les rapports monétaires les analyses des deux auteurs sont convergentes<sup>97</sup> ; le courant post-keynésien qui reprend ces problématiques est ainsi relié aux recherches institutionnalistes. En particulier, celles de l'économie néo-institutionnaliste

<sup>92</sup> Douglas Brown, « Introduction », in Douglas Brown (ed), *Thornstein Veblen in the Twenty-First Century*, Edward Elgar, Cheltenham (UK), 1998, p. XVII.

<sup>93</sup> John R. Commons, *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, Transaction Publishers, London, 1990, vol. 1., pp. 73-74 ; Marie-Claire Villeval, « Une théorie économique des institutions », in Robert Boyer et Yves Saillard (eds), *Théorie de la régulation l'état des savoirs*, La Découverte, Paris, 1995, pp. 479-489.

<sup>94</sup> Pour une présentation synthétique de l'approche de John R. Commons se référer à Laure Bazzoli, *L'économie politique de John R. Commons*, L'Harmattan, Paris, 1999, 234 p.

<sup>95</sup> Ibid., pp. 101-106.

<sup>96</sup> John R. Commons, *Legal Foundations of Capitalism*, University of Wisconsin Press, (première édition 1924), Madison, 1957, pp. 359-388 ; Laure Bazzoli, *L'économie politique de John R. Commons*, op. cit., pp. 104-106.

<sup>97</sup> Hyman P. Minsky, « Uncertainty and the Institutional Structure of Capitalist Economies », *Journal of Economic Issues*, vol. XXX, n° 2, juin 1996, pp. 357-368 ; Glen Atkinson et Theodore Oleson Jr, « Commons and Keynes ; Their Assault on Laissez Faire », *Journal of Economic Issues*, vol. XXXII, n° 4, décembre 1998, pp. 1019-1030.

représentée par des auteurs comme Geoffrey M. Hodgson, John Kenneth Galbraith, Malcom Rutherford ou Warren J. Samuels qui se réfèrent aux travaux des pères fondateurs de l'A.E.I..

Les institutionnalistes radicaux américains s'inscrivent dans une posture d'analyse critique du capitalisme dans la filiation de Thornstein Veblen. L'institutionnalisme qu'ils défendent est un proche cousin du marxisme non-stalinien<sup>98</sup> avec qui ils partagent une démarche évolutionniste, ouverte et non-réductionniste<sup>99</sup>. Le concept de *pouvoir* est mobilisé afin de mettre en évidence le caractère asymétrique et contraignant des rapports sociaux que structurent les institutions et de poursuivre l'analyse des conflits de classe, de genre et de race ; le concept de *mythe* apporte des éléments d'analyse des mécanismes idéologiques performatifs qui assurent la perpétuation des formes de dominations. Mettant en avant la possibilité et la nécessité d'une rupture radicale vis-à-vis d'une économie structurée par l'idéologie du libre marché et de la propriété privée, ce courant se positionne en faveur de l'égalité et de la démocratie participative de façon instrumentale. L'égalité - contre l'inégalité sociale, le sexisme et le racisme<sup>100</sup> - est un bienfait pour l'ensemble de la communauté en raison de son caractère intégrateur. La démocratie participative favorise un développement efficace ; en tant qu'exercice déconcentré de la souveraineté, elle mobilise la connaissance décentralisée et permet une remise en cause rapide des mauvaises décisions<sup>101</sup>.

En Europe, d'autres courants adoptent également des problématiques institutionnalistes<sup>102</sup>. L'école de la régulation se rapproche ainsi davantage de la tradition ouverte par l'AEI que des travaux de la NEI ; elle adopte un point de vue macro-social qui la différencie

---

<sup>98</sup> Douglas Brown fait le parallèle entre la démarche de Marx inscrite dans le contexte européen et celle de Veblen élaborée dans l'Amérique de la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle : « Introduction », in Douglas Brown (ed), *Thornstein Veblen in the Twenty-First Century*, op. cit., p. XIII.

<sup>99</sup> William M. Dugger et Howard J. Sherman, « Institutionalism and Marxist Theories of Evolution », *Journal of Economic Issues*, vol. XXXI, n° 4, décembre 1997, pp. 991-1009 ; William M. Dugger et Howard J. Sherman, « Comparison of Marxism and Institutionalism », *Journal of Economic Issues*, vol. XXVIII, n° 1, mars 1994, pp. 101-127.

<sup>100</sup> William M. Dugger, « Against Inequality », *Journal of Economic Issues*, vol. XXXII, n° 2, juin 1998, pp. 287-303 ; Janice Peterson et Douglas Brown (eds), *The economic Status of Women under Capitalism*, Edward Elgar, 1994, 187 p. ; William M. Dugger, « Four Modes of Inequality » et Howard J. Sherman, « A Holistic-Evolutionary View of Racism, Sexism, and Class Inequality », in William M. Dugger.(ed) *Inequality*, Greenwood Press, London, 1996, pp. 21-38 et pp. 39-52.

<sup>101</sup> William M. Dugger, « Radical Institutionalism : basic concepts » in William M. Dugger (ed), *Radical Institutionalism : Contemporary Voices*, Greenwood, New-York, 1989, pp. 1-20.

<sup>102</sup> Agnès Labrousse et Jean-Daniel Weisz, (ed) *Institutional Economics in France and Germany*, Springer, Berlin, 2001, IX-384 p.

fortement des approches exclusivement micro et prend en compte des phénomènes de pouvoir, de conflit et de légitimation dans ses analyses<sup>103</sup>. Le parallélisme entre le programme de recherche régulationniste et celui de certains secteurs de l'économie radicale comme la théorie de la *Social Structure of Accumulation* témoigne de convergences et complémentarités potentielles<sup>104</sup>.

En dépit de leurs importantes divergences, ces différentes approches peuvent être rassemblées autour de l'héritage de l'A.E.I. Elles partagent en effet un même refus du réductionnisme individualiste, une conception dynamique de l'analyse économique et la prise en compte des institutions. Enfin, leur positionnement vis-à-vis de la T.E.G les classe toutes parmi les courants hétérodoxes. Ces différents points ne sont pas tous partagés par la mouvance constituée de la NEI, des autrichiens et de l'économie des conventions.

#### b. La Nouvelle Economie Institutionnelle et les Autrichiens

Les auteurs de la Nouvelle Economie Institutionnelle ne se reconnaissent pas dans l'héritage de l'A.E.I. à qui est reproché un manque de rigueur théorique<sup>105</sup> et le rejet de l'individualisme méthodologique. Sur ces deux points, il existe des convergences avec le courant autrichien et l'économie des conventions. Cependant, ce qui fait l'identité de la NEI, c'est une filiation assumée avec la théorie néoclassique tandis que les autrichiens et l'économie des conventions sont des projets de recherche hétérodoxes. Ils se sont constitués notamment sur la base d'un refus de l'homo *S* conomicus et de l'équilibre.

Les travaux de Hayek et de Menger tendent à constituer un paradigme alternatif à la démarche néoclassique à partir d'une théorie de la connaissance spécifique, d'une reconnaissance du rôle des règles comme modes de coordination et de la prise en compte d'un ordre pragmatique<sup>106</sup>. Le rapprochement actuel entre la NEI et des auteurs se

---

<sup>103</sup> Marie-Claire Villeval, « Une théorie économique des institutions », op. cit., pp. 484-485.

<sup>104</sup> Allan Coban, « La régulation et l'école radicale américaine », in Robert Boyer et Yves Saillard (eds), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, op. cit, pp. 490-498.

<sup>105</sup> Richard N. Langlois, « What was wrong with the « Old » Institutional Economics (And what is still wrong with the « New ») », *Review of Political Economy*, vol. 1, n° 3., novembre 1989, pp. 272-300.

<sup>106</sup> L'apport des autrichiens est développé dans les paragraphes traitant des règles (I.C.1. et II. B.1.) et de l'émergence des institutions (III.A.1.). Sur l'histoire intellectuelle de Hayek, sa rupture vis-à-vis de



réclamant de l'école autrichienne s'effectue autour d'un même positionnement favorable aux politiques libérales et d'une volonté commune d'expliquer que le capitalisme réellement existant et non celui fictif de la TEG est efficient<sup>7</sup>.

Le caractère micro-économique de l'économie des conventions et sa méthodologie individualiste la rapproche fortement de la NEI dont elle se distingue principalement par la rationalité limitée et la reconnaissance du rôle des règles dans le comportement<sup>108</sup>.

Dans le cadre de la NEI, les institutions sont considérées comme des mécanismes d'allocation qui interviennent pour faire face aux déficiences des marchés. Elle conserve ainsi les outils de l'analyse néoclassique concernant les hypothèses de rationalité ou le critère de maximisation<sup>109</sup>. Leur objet d'étude est toujours le problème de l'allocation de ressources rares et ils adaptent le principe d'efficience à l'évolution des institutions.

L'article de Ronald H. Coase de 1937 est un acte fondateur. La mise en évidence de coûts de transaction renouvelle profondément la théorie de la firme<sup>110</sup> et Oliver E. Williamson, devenu un éminent représentant de la NEI, en fait le cœur de ses problématiques de recherche. Il oppose la hiérarchie au marché et considère que sa principale fonction est la coordination des actions des agents lorsque le marché n'est pas efficient. Une autre branche de la Nouvelle économie institutionnelle (NEI) s'est développée autour du problème des droits de propriété avec notamment les travaux d'Armen Alchian et d'Harold Demsetz : les institutions sont alors définies par leur fonction de résolution des conflits qui surviennent dans l'usage des ressources rares ou par leur fonction d'internalisation des externalités<sup>111</sup>. Douglas C. North a plus spécifiquement travaillé sur le changement institutionnel. Selon

---

l'économie néoclassique et son apport concernant les problèmes de connaissance et de coordination voir Mohamed Bensaid, *Connaissance et coordination dans les systèmes économiques complexes : une relecture critique de Hayek*, Thèse de doctorat, sous la direction d'Olivier Favereau, EHESS, Paris, 2000.

<sup>107</sup> Giulio Palermo, « The Convergence of Austrian Economics and New Institutionalism : Methodological Inconsistency and Political Motivations », *Journal of Economic Issues*, vol. XXXIII, n° 2, juin 1999, pp. 277-286.

<sup>108</sup> Olivier Favereau, « Conventions et régulation », in Robert Boyer et Yves Saillard, *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, op. cit, pp. 511-520.

<sup>109</sup> Warren J. Samuels, « The present state of institutional economics », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19, p. 579.

<sup>110</sup> Ronald H. Coase, « The new institutional economics », in Claude Ménard, *Institutions, Contracts and Organisations*, Edward Elgar, Aldershot, 2000, pp. 3-6 ; Ronald H. Coase, « The Nature of the Firm », *Economica*, n° 4, 1937, pp. 386-405.

<sup>111</sup> Malcom Rutherford, *Institutions in economics, The old and the new institutionalism*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994, p. 43.

lui, les institutions jouent - avec la technologie - le rôle de déterminant des coûts de transaction et de production. Il les définit comme des contraintes que les êtres humains choisissent de s'imposer : « *Les institutions consistent en des contraintes informelles et des règles formelles et en leurs caractéristiques d'imposition. Ensemble, elles donnent les règles du jeu de l'interaction humaine* »<sup>112</sup>. Les institutions sont les règles du jeu tandis que les organisations sont les joueurs créés pour tirer profit des incitations que produisent les institutions<sup>113</sup>.

Ces approches qui s'inscrivent dans une démarche d'amendement de la théorie néoclassique impliquent un réductionnisme incompatible avec l'économie de l'AEI. Un travail de comparaison entre l'économie politique institutionnaliste de John R. Commons et celle d'Oliver E. Williamson montre qu'il s'agit de deux projets non seulement divergents mais antagonistes. La conception de la décision chez Commons ne se retrouve aucunement dans une détermination individuelle des actions des agents par la minimisation des coûts telle qu'elle est présente chez Williamson. L'analyse de l'évolution du premier ne correspond pas davantage au mécanisme de sélection des institutions les plus performantes repris par le second<sup>114</sup>. Les divergences, qui portent en outre sur les présupposés méthodologiques (holisme versus individualisme), conduisent à des prescriptions positives contradictoires concernant la politique économique : tandis que Williamson défend les droits de propriété privée des puissants, Commons défend la nécessité d'une intervention publique et de l'action syndicale<sup>115</sup>. Enfin, l'appréciation des coûts de transaction divergent entre ces deux auteurs. Alors que pour Williamson ceux-ci sont calculables, ce n'est pas le cas chez Commons. Cette position de Williamson réduit fortement la portée de sa prise en compte de l'incertitude et donc de sa justification des organisations. Si les coûts de transaction sont calculables, il doit être possible à terme aux agents de les prendre en compte dans leurs stratégies afin de les minimiser. Cela signifie que des arrangements contractuels conduisant à la disparition des organisations sont susceptibles d'émerger. Inversement, dans la filiation de Commons on peut considérer que le caractère non-

---

<sup>112</sup> Douglass C. North, « Institutions and Economic Performance », in Uskali Mäki, Bo Gustafsson et Christian Knudsen, *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, op. cit., p. 245.

<sup>113</sup> Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990, chap I « An Introduction to Institution and Institutional Change », pp. 3-10.

<sup>114</sup> Yves Ramstad, « Is Transaction a Transaction? », *Journal of economic Issues*, vol. XXX., n° 2, juin 1996, pp. 413-425.

<sup>115</sup> William M. Dugger, « Sovereignty in Transaction Cost Economics », *Journal of economic Issues*, vol. XXX, n° 2, juin 1996, pp.427-432.

calculable des coûts de transaction est lié à l'irréductible incertitude propre à l'activité économique, ce qui explique la permanence des organisations.

## **Conclusion**

L'importance accordée aux institutions provient de la nécessité de proposer des hypothèses répondant au problème cognitif de la coordination d'individus autonomes et interdépendants ainsi que la volonté de rendre compte du caractère collectif et relationnel du canevas qui socialise les individus et guide leurs actions.

La diversité des approches institutionnalistes témoigne de la vitalité de ce champ de recherche et du renouveau de ces problématiques. Mais ce dynamisme risque d'être affaibli par la cohabitation d'usages parallèles, divergents, mais surtout non clairement délimités du concept d'institution. Le danger est renforcé par le fait que, sur certains points, les apports de différents courants sont complémentaires tandis que sur d'autres, les postulats sont contradictoires. La diversité des objets et des méthodes de recherches renforce l'impression de désordre ; nous pensons qu'il est plus juste de retenir l'idée d'un foisonnement, à condition de redoubler d'effort dans l'établissement des catégories et l'articulation des niveaux d'analyses. C'est dans ce but qu'un exposé spécifique concernant la définition et l'articulation des concepts rassemblés sous le terme d'institutions est entrepris.

## ***B. Une taxonomie des institutions***

Le terme d'institution est un concept qui répond à une interrogation particulière : quels sont les liens qui unissent les individus à la collectivité dans laquelle ils s'insèrent ? Une acception aussi large, quelle que soit sa pertinence, doit être sérieusement précisée sous peine de rester au stade de concept fourre-tout, faiblement fondé théoriquement et avec

peu de portée opératoire.

La taxonomie des institutions qui va être construite s'appuie sur la distinction entre règles et action collective organisée que l'on doit à John R. Commons. Elle vise à se déplacer du point de vue de la détermination des comportements – les règles, à celui de la dynamique sociale – l'action collective organisée et les configurations institutionnelles.

Un premier point est consacré à la double nature contraignante et coopérative des règles. Les différents types de règles présents chez Hayek sont ensuite discutés et une autre classification est construite. Enfin, les formes d'agrégation des actions individuelles en acteurs collectifs, comme les organisations, mais également en régimes institutionnels et groupes sociaux sont explicitées.

## **1. La nature coopérative et contraignante des règles**

Les règles ont une double faculté : d'un côté, elles permettent la mutualisation d'expériences entre des individus ; de l'autre, elles imposent des contraintes qui bornent les possibilités d'action des agents.

### **a. Le rôle coopératif des règles**

A travers la notion de convention comme « *dispositifs cognitifs* », il semble possible de comprendre plus profondément l'articulation entre les institutions et le comportement des agents<sup>116</sup>. Face à un problème, la règle/dispositif cognitif fournit une réponse à la question « *comment ?* » ; elle apporte une solution au problème sans passer par le détour de l'explication de la solution, sans répondre à la question « *pourquoi ?* ». La règle fonctionne ainsi comme un « Savoir-Procédure » distinct du « Savoir-Théorie » et permet une économie de savoir ; elle devient un bien collectif lorsqu'elle se diffuse par imitation.

---

<sup>116</sup> Olivier Favereau, « Marchés internes, marchés externes », op. cit, pp. 293-300.

L'efficacité dans l'action entendue comme la réalisation des conséquences anticipées ne nécessite pas une exhaustivité du savoir. La convention joue ainsi un rôle cognitif semblable à ce que l'on a décrit plus haut. Mais elle est également une forme de mutualisation d'expériences qui peut tendre vers l'idée d'une genèse spontanée des institutions ; en tous cas si le mécanisme de la tâche d'huile est retenu comme modalité exclusive de sélection et de diffusion.

Un problème majeur tient au fait que lorsqu'un agent imite un autre agent, il n'est pas certain d'imiter ce qui a produit le succès de l'expérience modèle ; il peut faire une erreur d'interprétation de l'expérience<sup>117</sup>. Pour parer à cette difficulté, il est souvent nécessaire de ne pas se restreindre au « savoir comment » : la généralisation d'une institution suppose de monter en théorie afin de disposer d'éléments sur les raisons du succès dans l'expérience considérée ; c'est sur cette base seulement, celle d'un « savoir pourquoi » partiel, que les agents se laisseront convaincre d'adopter individuellement ou collectivement la nouvelle institution.

A condition de ne pas considérer que le rôle cognitif des règles dispense automatiquement les agents de monter en théorie lors de leur processus de diffusion, la notion de *dispositif cognitif* permet de souligner le rôle coopératif des règles : elles dotent les agents de possibilités d'actions et d'interactions. Ce point rejoint la discussion menée sur le rôle cognitif des institutions et la rationalité du comportement d'observation de règles. L'incapacité des agents à prévoir l'ensemble des comportements pour chaque état de la Nature n'est plus un obstacle à leur relation car les règles jouent le rôle d'économiseur de savoir. Ce point de vue permet de souligner que les règles sont des ressources pour l'action. Il reste cependant indissociable du fait que les règles exercent une contrainte sur les individus.

#### b. Le caractère contraignant des règles

---

<sup>117</sup> Jacques Sapir soulève ce problème en confrontant l'exemple du mangeur de biscotte utilisé par l'économie des conventions à celui de l'éleveur de tarakan in « Théorie de la régulation, conventions, institutions et approches hétérodoxes de l'interdépendance des niveaux de décision », in Annie Vinokur (ed), *Décisions économiques*, op. cit., pp. 182-184.

Les règles sont associées à des contraintes. Certaines sont intériorisées et ne peuvent être considérées comme des formes de conscience : pour les individus prédisposés par le procès de socialisation/apprentissage à les apercevoir, elles sont de véritables injonctions qui déclenchent des dispositions corporelles sans passer par les voies de la conscience et du calcul<sup>118</sup>.

La contrainte s'affirme différemment selon les types de règles. Par exemple, il existe une contrainte matérielle génétique et une contrainte matérielle imposée par la dépendance aux objets, aux techniques et à la nature. A un autre niveau, alors qu'il n'existe pas de connaissance des futurs états du monde, les règles sont des procédures qui définissent de quelle manière (selon quelle procédure) la collectivité impliquée fera face aux différentes situations. Les règles ainsi définies ont, par exemple, la faculté de délimiter la responsabilité des agents en leur permettant d'agir quand bien même leurs actions sont susceptibles d'avoir des effets inintentionnels : s'ils ont respecté les règles définissant le contexte de la relation, ils n'auront pas à assumer la responsabilité de conséquences négatives éventuelles de leurs actions ; à l'inverse, s'ils ont transgressé ces règles leur responsabilité peut être engagée que ce soit par le biais de procédures juridiques et réglementaires, de l'usage de la violence ou bien par des effets de réputation. De cette façon, le caractère contraignant des règles juridiques, des règlements, des coutumes et conventions délimite le positionnement institutionnel et les possibilités asymétriques de décision et d'action des agents : il définit des rapports de domination. Les règles jouent ainsi un rôle contraignant de répartition des cartes du jeu social : elles assurent la distribution inégalitaire des tâches et des capitaux culturels, sociaux et économiques.

Les règles ont deux caractéristiques associées : elles sont en même temps des dispositifs cognitifs collectifs et des contraintes qui délimitent les positions asymétriques des agents et leurs possibilités inégales d'action et de décision. Mais l'ensemble « règles » comporte des espèces extrêmement différentes qu'il faut tenter de classer.

## **2. Les différents types de règles**

---

<sup>118</sup> Pierre Bourdieu, *Les méditations pascaliennes*, Seuil, Paris, 1997, p. 210.

Après avoir présenté l'approche hayekienne des différents niveaux de règles de comportements, une autre taxonomie va être présentée. Elle met en avant le caractère intériorisé ou non des règles ainsi que les types de dispositifs cognitifs et de contraintes mis en Suvre.

#### a. Les règles de comportement chez Hayek

Victor J. Vanberg présente une synthèse des différentes règles chez Hayek<sup>119</sup>. Si nous percevons la complexe configuration du phénomène sociétal comme ordonnée et structurée, c'est le résultat des règles qui gouvernent le comportement des individus et qui sont nécessaires en raison de notre ignorance. Ces règles tombent dans deux catégories : elles peuvent être héritées, c'est-à-dire acquises génétiquement, ou apprises, c'est-à-dire transmises culturellement. L'héritage génétique limite l'ensemble des possibles dans les opérations du second type de règles.

Les règles apprises peuvent à leur tout être divisées entre règles personnelles et règles sociales. Les règles personnelles ont principalement des conséquences pour l'acteur lui-même mais elles peuvent également toucher les autres par l'impact de ses relations. Les règles sociales régulent les interactions et la coopération interindividuelle.

Parmi les règles sociales une autre distinction peut-être faite entre les règles formelles et informelles. Les premières sont explicitées et imposées délibérément alors que les secondes ne le sont pas.

La notion de règle personnelle ne constitue pas un ensemble strictement délimité. Ces « règles entièrement personnelles, sans aucune signification sociale plus étendue »<sup>120</sup> ont pourtant un caractère collectif à double titre : en plus des conséquences de ces règles sur les autres par le biais des interactions, leur caractère potentiellement transmissible tend à les rapprocher des règles sociales.

---

<sup>119</sup> Victor J. Vanberg, *Rules and choice in economics*, op. cit., pp. 109-124.

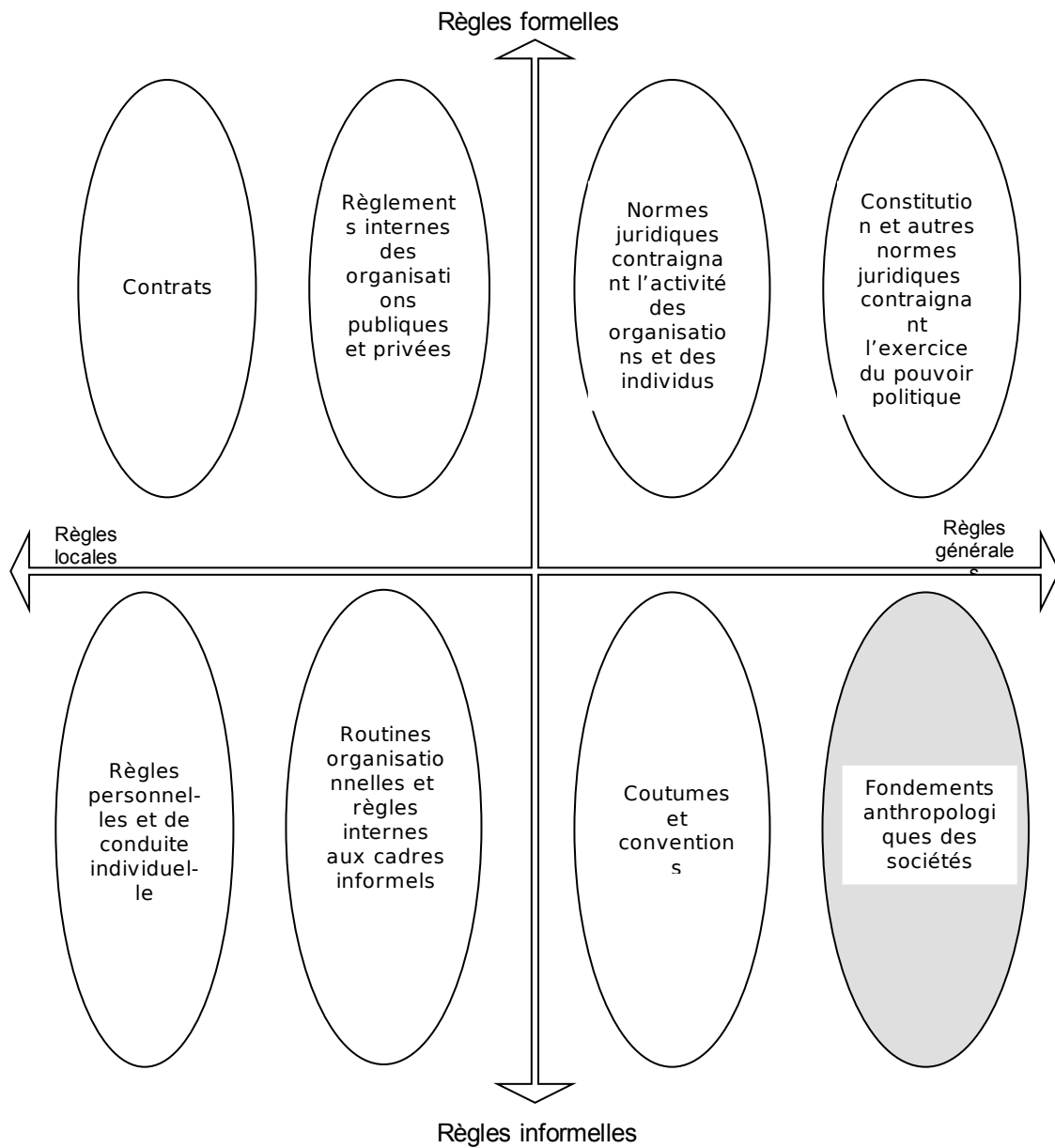
<sup>120</sup> Malcom Rutherford, *Institutions in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994, pp. 52-53.

La carte ci-dessous est dérivée de la discussion par Vanberg des règles chez Hayek. Elle distribue les différentes règles apprises par rapport à deux axes. L'un oppose les règles générales aux règles locales : les règles les plus générales définissent le contexte dans lequel s'inscrivent les règles les plus locales ; une hiérarchisation de niveaux interdépendants de règles peut ainsi être esquissée. Le second axe oppose les règles formelles aux règles informelles.

Les règles formelles s'étendent selon leur degré de généralité des principes juridiques fondamentaux (constitution, chartes et traités internationaux) jusqu'au contrats privés. Les règles informelles vont des règles personnelles et de conduite individuelle aux fondements anthropologiques des sociétés.

*Figure 2 : Cartes des différents types de règles (hors règles héritées, transmises génétiquement)*





### b. Une autre taxonomie

La classification issue d'une discussion des thèses d'Hayek fait apparaître le caractère hiérarchique de l'agencement des règles. C'est un point crucial qui constitue un champ de recherche fécond<sup>121</sup>. En revanche, elle ne spécifie pas ce qui les distingue au niveau des dispositifs et des contraintes qu'elles mettent en Suvre. Une taxonomie prenant en compte ces aspects est organisée en quatre catégories : d'une part les règles intériorisées qui sont

<sup>121</sup> Voir par exemple Bernard Chavance, « Organisations, Institutions et Système : types et niveaux de règles », *Revue d'économie industrielle*, n° 97, 4<sup>ème</sup> trimestre 2001, pp. 85-102.

soit génétiques, soit des règles prescriptives informelles ; d'autre part, les règles extériorisées qui comprennent les règles prescriptives formelles et les règles ressources.

Présentons d'abord les deux types de règles intériorisées par les agents :

Les règles génétiques délimitent les capacités physiologiques d'action des agents et requièrent la satisfaction de besoins physiologiques sous peine de carences et, en dernière extrémité, de mort. Elles sont héritées, mais également affectées par les autres sphères institutionnelles en particulier le mode de vie, l'état des connaissances biologiques et le développement des techniques et infrastructures médicales.

Les règles prescriptives informelles<sup>122</sup> sont l'ensemble des coutumes et conventions qui définissent le contexte des interactions ; la menace d'échec des interactions engagées et de marginalisation des individus qui en découle (effet de réputation, ostracisme) assure leur imposition. Les conventions et l'ensemble des règles qui forment un habitus ne semblent pas représenter différents types de règles. Robert Boyer dans sa classification des composants d'une économie institutionnelle les distingue<sup>123</sup>. Pourtant, les caractéristiques qu'il attribue respectivement à chacun de ces deux types de règles peuvent être considérées comme des qualités partagées : les conventions, comme les règles formant un habitus<sup>124</sup>, sont adaptées à un espace social donné et peuvent entraîner un déséquilibre en dehors de ce champ ; la mémoire de leurs origines est perdue et elles semblent naturelles. Du point de vue de leurs définitions, elles sont également à la fois des comportements et anticipations partagées qui se renforcent mutuellement, des théories auto-réalisatrices<sup>125</sup> et des patterns de comportements forgés au cours du processus de socialisation des individus, par apprentissage et imitation. Dans les deux cas, la forme de contrainte exercée sur les agents est décentralisée.

---

<sup>122</sup> Geoffrey M. Hodgson discute ce concept dans *Economics and Institutions*, Polity Press, Cambridge, 1988, pp. 124-130.

<sup>123</sup> Robert Boyer, « The Regulation Theory : a New Derivation » in Agnès Labrousse et Jean-Daniel Weisz, (ed) *Institutional Economics in France and Germany*, Springer, Berlin, 2001, pp. 86-87.

<sup>124</sup> L'habitus de classe d'un individu est une institution, un système de normes qui détermine la vie sociale de l'individu. Pierre Bourdieu le définit comme « *forme incorporée de la condition de classe et des conditionnements qu'elle impose* » et explique que l'habitus permet « *une relation intelligible et nécessaire entre des pratiques et une situation dont il produit le sens en fonction de catégories de perception et d'appréciation elles-mêmes produites par une condition objectivement observable.* » in Pierre Bourdieu, *La distinction, critique sociale du jugement*, Les Éditions de minuit, Paris, 1979, p. 112.

<sup>125</sup> Sur les conventions en tant que théories auto-réalisatrices voir Pierre André Chiappori in André Orléan (ed), *Analyse économique des conventions*, op. cit. pp. 67-74.

Deux autres types de règles ne sont pas intériorisés par les agents :

L'ensemble règles-ressources comprend les biens, services, techniques et productions idéologiques non directement prescriptives ; il regroupe la totalité des moyens de satisfaire des besoins/désirs et des ressources mobilisables pour l'action. Ces éléments produits et objectivés, comme les objets dans la théorie des conventions<sup>126</sup>, participent à la définition du contexte des interactions. Ils sont issus des processus de production, des modes de consommation et de la biosphère à travers les ressources naturelles disponibles.

Le droit et l'ensemble des règles prescriptives formelles constituent une dernière catégorie de règles qui délimitent les espaces de responsabilité et de souveraineté et sont mis en Suvre par une autorité coercitive.

Chacun de ces types de règles comprend différents degrés de généralité comme le montrent les exemples.

*Figure 3 : Taxonomie des règles*

---

<sup>126</sup> André Orléan, « Introduction : vers un modèle général de la coordination économique » in André Orléan (ed), *Analyse économique des conventions*, PUF, coll. « Economie », Paris, 1994, pp. 26-28.

Type de règles	Dispositif	Contrainte	Origine	Exemple		
				Règle générale	Règle particulière	
<b>Intériorisées</b>	<b>Règles génétiques</b>	Besoins vitaux ; caractéristiques biologiques et activité physiologique autonome	Limites physiologiques	Héritées et affectées par le mode de vie et les conditions d'accès aux ressources médicales	La respiration	Génome d'un individu
	<b>Règles prescriptives informelles</b>	Patterns de comportements mis en Suvre et/ou anticipés (coutumes, conventions et routines)	Marginalisation ; échec des interactions	Imitation et apprentissage	Noël	Habitudes personnelles
<b>Extériorisées</b>	<b>Règles prescriptives formelles</b>	Délimite des espaces de souveraineté et de responsabilité (droit, règlements, droits de propriétés, etc..)	Coercition	Autorité	Propriété privée	Mode d'emploi d'une machine-outil
	<b>Règles-ressources</b>	Moyens de satisfaire des besoins/désirs ; ressources pour l'action (ressources naturelles, biens, services, techniques et productions idéologiques)	Limite des ressources disponibles	Processus de production et d'usage et biosphère	Atmosphère	Un produit artisanal

### **3. Action collective organisée et configurations institutionnelles**

Alors que l'appréhension des règles part d'un point de vue centré sur la détermination des comportements, une autre grande famille d'institutions rend compte des dynamiques sociales. Elle regroupe, d'une part, les organisations et les mouvements qui constituent de l'action collective organisée et, d'autre part, des configurations institutionnelles stabilisées temporairement comme des groupes sociaux ou des régimes institutionnels.

#### **a. L'action collective organisée : organisations et mouvements**

Fondée sur la mise en commun de ressources, l'action collective organisée permet la coopération<sup>127</sup> ; elle est productrice de règles de tous types. L'engagement d'individus dans des activités communes délimite des espaces de souveraineté dans lesquels des règles formelles et informelles organisent l'activité commune : son orientation, les modalités de sa mise en Suvre et la répartition des résultats. L'action collective organisée comporte également des règles-sanctions qui garantissent sa souveraineté et des régimes de justification<sup>128</sup> qui tendent à fonder sa légitimité.

Cette action collective organisée est une structure de pouvoir<sup>129</sup>. Elle prend la forme d'organisations formalisées au sein desquelles se répètent des transactions et qui ont développé des connaissances et des compétences spécifiques : les entreprises, l'Etat, les partis, les syndicats et associations mais aussi les ménages. Ces organisations inscrivent leur existence dans la durée. Les mouvements sociaux constituent une autre forme, moins stabilisée, de l'action collective organisée<sup>130</sup>.

Le paradigme constitutionnel<sup>131</sup> que propose Victor J. Vanberg après une revue des principales interprétations théoriques des organisations pose deux questions cruciales : qui a le droit de peser directement sur les décisions ? Quels sont les intérêts qui sont pris en compte lors de la décision ? Au niveau interne, c'est la question du régime politique d'exercice de la souveraineté ; au niveau externe, c'est le problème de la hiérarchisation et de la distribution de la souveraineté entre les différentes organisations et mouvements sociaux.

### b. Régimes institutionnels et groupes sociaux

---

<sup>127</sup> Marx montre dans le capital en quoi le développement de la manufacture au XVIII<sup>ème</sup> siècle introduit une nouveauté radicale en Europe : la coopération internalisée sur un même site. La force de travail social dans le cadre de la discipline de fabrique est davantage que la somme des forces de travail individuelles. Karl Marx, *Le Capital*, Livre I, quatrième section, Flammarion, collection Champs, Paris, 1985, vol I, pp. 233-363.

<sup>128</sup> Laurent Thevenot et Luc Boltanski, *De la justification, les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris, 1991, 485 p.

<sup>129</sup> Une analyse institutionnaliste du pouvoir est proposée dans William M. Dugger, *Underground Economics*, Sharpe, New-York, 1992, pp. 125-133.

<sup>130</sup> Sur les analyses sociologiques des mouvements sociaux voir Erik Neveu, *Sociologie des mouvements sociaux*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 2000, pp. 5-27.

<sup>131</sup> Victor J. Vanberg, *Rules and choice in economics*, op. cit, pp. 127-137.

Existe-t-il des institutions autres que les règles et les organisations ? Il semble nécessaire de se doter de catégories adaptées à d'autres niveaux de régularités sous-jacentes.

Les règles et les organisations s'articulent pour constituer des régimes institutionnels que l'on peut définir comme des blocs de relations spécifiques. Les concepts de régime de justification, de régime d'accumulation, de régime monétaire, de régulation mais aussi de capitalisme ou de patriarcat sont considérés comme des régimes institutionnels. Les groupes sociaux sont perçus comme des constellations d'institutions ; fondés sur une communauté d'expérience, ils articulent des éléments d'habitus communs et des formes organisées d'expression et d'action collective.

## **Conclusion**

La prise en compte des institutions est devenue le point de rencontre d'une multiplicité de courants en économie. Malgré la diversité des principes méthodologiques, des hypothèses de recherche et des objets d'études, elles partagent une même préoccupation : développer de nouveaux concepts pour comprendre le support collectif des relations interindividuelles et, avancer dans la compréhension des mécanismes de coordination de l'activité d'individus autonomes mais interdépendants.

La taxonomie des institutions qui a été présentée précise la démarche adoptée. La référence aux travaux de Hayek a permis de mettre en évidence le caractère hiérarchisé de l'agencement des règles. Une autre classification a été proposée avec la volonté de souligner le caractère simultanément contraignant et coopératif des règles. Les différentes formes de contraintes et de dispositifs cognitifs ainsi que le caractère intériorisé ou non des règles ont permis de définir quatre ensembles ; les règles biologiques, les règles prescriptives informelles, les règles prescriptives formelles et les règles-ressources sont des formes distinctes et complémentaires de l'insertion interactive de l'individu dans un contexte. Les déterminations institutionnelles des comportements individuels proviennent des limites que ces règles posent à l'action individuelle mais également des ressources pour l'action qu'elles fournissent.

La rapide discussion de l'autre grande famille d'institutions que constitue l'action collective organisée et les configurations institutionnelles a permis d'orienter la discussion théorique vers les questions de la dynamique sociale et de la production institutionnelle. Ces questions vont être davantage abordées dans la section suivante.

Les institutions constituent la matière interstitielle qui lie les individus entre eux et vis-à-vis de leur environnement. Il ne s'agit pas d'une matière inerte mais bien d'une matière mouvante, évolutive. Les hypothèses concernant les modalités d'émergence et de disparition des institutions, d'un côté, et les caractéristiques de l'évolution de la matrice institutionnelle, de l'autre, suggère la vision d'un jeu indéterminé et partiellement ouvert aux desseins des acteurs.

### **III. La dynamique institutionnelle**

Comment s'opère le processus de sélection, transformation et création des institutions sociales ? De quelle manière l'évolution de la matrice institutionnelle peut-elle être articulée avec une analyse historique ? Ces problèmes découlent de la mise en évidence de l'existence des institutions et de leur rôle dans la détermination des comportements humains. Leur importance provient des enjeux qui sous-tendent les réponses divergentes apportées : si la dynamique institutionnelle est essentiellement spontanée et liée à un principe immanent d'efficacité, la réalisation de desseins humains collectifs par le biais de l'intervention politique sera négativement connotée. En revanche, si le rôle déterminant des décisions conscientes sur la transformation des sociétés est établi, la subordination de l'économie à des directives politiques apparaîtra souhaitable.

Les termes de ce débat vont être présentés dans cette section. Il s'agira tout d'abord d'étudier les analyses divergentes des mécanismes du changement institutionnel que l'on peut opposer dans le couple spontanéisme-constructivisme, de montrer comment diverses modalités d'émergence des institutions s'articulent et d'examiner dans quelle mesure il est possible de retenir un principe d'efficacité dans la sélection des institutions. Ensuite la présentation des apports de l'évolutionnisme et les conditions de leur combinaison avec

une approche historique seront explicités.

## **A. Comment émergent les institutions ?**

Les travaux des économistes ont contribué à forger différentes visions du processus d'évolution de la matrice institutionnelle. Deux types de questions peuvent être repérés. Le premier concerne la place respective accordée à la construction par les décisions humaines et à l'ordre spontané dans la dynamique institutionnelle. Le second porte sur l'existence d'un principe d'efficacité qui présiderait à la sélection des institutions. Après avoir présenté ces deux discussions, les modalités d'émergence des institutions seront abordées à travers les diverses conceptions de l'institution chez les historiens.

### **1. Emergence inintentionnelle et constructivisme institutionnel**

Les rapports entre l'émergence inintentionnelle des institutions et le constructivisme font l'objet d'approches fortement divergentes. Le point de vue des autrichiens sur l'ordre spontané va être exposé avant que ne soit présenté l'apport de l'AEI et, en particulier, de John R. Commons, à l'étude du rôle joué par la loi et les décisions de justice dans le développement du capitalisme. Ensuite, une carte représentant les diverses modalités d'émergence des institutions sera proposée.

#### **a. L'approche autrichienne et l'ordre spontané**

Carl Menger établit une distinction entre deux modes d'émergence des règles<sup>132</sup>. En premier lieu, l'origine organique correspond aux conséquences inintentionnelles des efforts des êtres humains à poursuivre des buts essentiellement individuels. Les travaux de Menger et, à sa suite, ceux de Hayek et des auteurs s'inscrivant dans la NEI se concentrent

<sup>132</sup> Carl Menger, *Investigations into the method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*, New-York University Press, New-York, 1985 (première édition 1883), pp. 223-225 et 146-148. La discussion est reprise par Victor J. Vanberg, *Rules and choice in economics*, op. cit., pp. 146-151.



sur cette explication individualiste de type main-invisible de l'émergence des institutions. En second lieu, l'origine pragmatique signifie que l'institution est le résultat d'une volonté commune explicitée (accords, législation positive, etc.). Cette notion « volonté commune » pose problème dans la mesure où elle élude la conflictualité et les rapports de pouvoirs. Elle permet en revanche d'identifier un ordre construit qui va être discuté plus loin.

Avec l'exemple de la monnaie, Menger propose une présentation théorique du type de processus qui aurait pu conduire à l'émergence d'une telle institution.

1. Un comportement plus efficace que les comportements les plus répandus est découvert ;
2. il est imité en raison du succès des pionniers qui l'ont adopté
3. jusqu'à devenir une pratique sociale commune, c'est-à-dire l'institution qui doit être expliquée<sup>133</sup>.

Ce type d'explication de l'émergence des institutions comme conséquences inintentionnelles par agrégation d'actions individuelles égoïstes peut, selon Menger, être largement appliquée à des phénomènes aussi différents que l'Etat, le droit, le langage, les marchés. Cette analyse semble inadéquate dans le cas de nombreuses règles et organisations pour lesquelles une décision délibérée et collective intervient lors de leur création<sup>134</sup>. Elle peut cependant être retenue comme une modalité d'émergence des institutions par imitation ; ensuite, l'institution peut être soit auto-renforçante, soit imposé par le biais de règles formelles<sup>135</sup>. Pour Hayek, le droit coutumier et les normes sociales sont le résultat d'un mécanisme de type main invisible. En revanche, la législation positive mais également les organisations sont considérées comme délibérément créées afin de poursuivre un objectif défini par les personnes qui leur ont donné naissance.

---

<sup>133</sup> Une présentation de ces thèses de Menger est faite par Victor J. Vanberg, *Rules and choice in economics*, op. cit., pp. 148-151.

<sup>134</sup> Ibid., p.150

<sup>135</sup> Malcom Rutherford, *Institutions in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994, p. 84 ; Mohamed Bensaïd, *Connaissance et coordination dans les systèmes économiques complexes : une relecture critique de Hayek*, Thèse de doctorat, sous la direction d Olivier Favereau, EHESS, Paris, 2000, pp. 174-175.

## b. Les fondations légales du capitalisme dans l'AEI

L'analyse de l'émergence du capitalisme par Thorstein Veblen et John R. Commons participe d'une approche davantage historique que celle des autrichiens. En particulier, les modalités intentionnelles de création de règles sont étudiées. Veblen, souligne ainsi l'existence d'une évolution progressive des règles jusqu'à leur formalisation, mais c'est principalement John R. Commons qui va analyser les fondements juridiques des rapports sociaux et de leur dynamique<sup>136</sup>.

Pour Veblen, il existe un développement des institutions depuis leur stade primaire de conventions jusqu'à celui de règles formalisées : les coutumes apparaissent au sein de groupes qui partagent les mêmes conditions de vie ; les conventions deviennent des normes puis de véritables principes organisateurs de la vie sociale se dégagent et sont renforcés et stabilisés par leur traduction en règles formelles. Ainsi, le principe organisateur du système des affaires est le critère de succès pécuniaire. Il est établi par des règles juridiques qui organisent la vie économique comme les législations sur la propriété ou concernant les activités bancaires et financières. Le gouvernement joue un rôle essentiel dans cette phase de construction délibérée de l'ordre institutionnel en agissant en tant que représentant du groupe d'intérêt le plus puissant. Veblen insiste donc sur la dimension inintentionnelle de l'évolution institutionnelle en ne situant la phase de construction délibérée que comme une étape d'un processus plus large et décentralisé. Il relie cette évolution au changement technologique qui trouve sa source dans l'innovation délibérée soumise aux intérêts des groupes innovants. Là, la dimension délibérée n'intervient qu'au départ : les conséquences de ces changements technologiques sur la matrice institutionnelles demeurent inintentionnelles. Il existe enfin des institutions ne relevant que de mécanisme d'émergence organique. Veblen étudie ainsi l'exemple de la mode.

Pour John R. Commons, l'histoire sociale peut être appréhendée à travers l'évolution du droit. Dans son ouvrage *Legal foundations of Capitalism*<sup>137</sup>, il montre comment l'institutionnalisation du capitalisme correspond à une transformation des rapports

---

<sup>136</sup> L'approche de Veblen et celle de Commons sont exposées dans Malcom Rutherford, *Institutions in Economics*, op. cit., pp. 94-106.

<sup>137</sup> John R. Commons, *Legal foundations of Capitalism*, University of Wisconsin Press, Madison, 1957 (première édition 1924), X-394 p.

juridiques marquée, en particulier, par un procès de séparation de la souveraineté de l'Etat et de la propriété. Cette nouvelle répartition de la souveraineté résulte d'une uniformisation des conditions de transaction ; elle s'effectue aux dépens des pouvoirs seigneuriaux et des traditions locales qui régulaient les rapports économiques féodaux.

L'homogénéisation des conditions de transaction provient du développement de la monnaie et de l'affirmation des droits individuels - dont le droit de propriété privée<sup>138</sup> - qui sont garantis par la mise en place de l'Etat moderne et du pouvoir judiciaire. En effet, l'individu se libère en payant ses obligations en monnaie ; avec ce qui est sa propriété privée, il devient libre de profiter des opportunités offertes par le marché, une fois les taxes gouvernementales acquittées. Ainsi, la valeur d'échange et la valeur d'usage sont dissociées. La propriété est alors assimilée à la loi de la liberté des affaires, pouvant être achetée et vendue selon l'anticipation de sa valeur monétaire ; elle se distingue ainsi des simples possessions physiques pour devenir crédit et dette, et s'interprète comme un droit sur de futures transactions profitables.

Ce processus transforme les comportements et les dynamiques sociales car il s'agit d'une nouvelle « *répartition de la propriété et de la liberté, dans le sens comportementaliste de gênes et d'opportunités limitant et élargissant les transactions et les anticipations des personnes* »<sup>139</sup>. Deux idées ici sont importantes : la première, c'est que la nouvelle liberté des affaires pour les agents est indissociable de la mise en place de nouvelles coercitions qui viennent la garantir. La seconde porte sur la nature du droit : il joue un rôle cognitif en produisant pour les agents une représentation hiérarchisée de l'ordre social qui contribue à modeler les comportements ; il construit des incitations à agir de telle ou telle façon en donnant aux agents des règles pour anticiper les conséquences de leurs actes. Le droit vise ainsi à relier une règle explicite simple à un principe organisateur de la société. Il est fondé sur un *Commonwealth* qui correspond à la formalisation par le biais de la *Commonlaw* d'un intérêt commun à surmonter le problème de la rareté et les conflits d'intérêts qui en découlent.

---

<sup>138</sup> La protection de la propriété privée est ainsi présente dans les textes juridiques fondamentaux à la fin du XVIII<sup>ème</sup> siècle avec, en France, l'article 2 de la Déclaration des Droits de l'Homme, et aux Etats-Unis naissants, l'article 14 de la Constitution.

<sup>139</sup> John R. Commons, *Legal foundations of Capitalism*, op. cit., p. 325.

Ainsi, le développement de la propriété privée s'appuie sur le principe suivant lequel, s'il y a identité entre un intérêt public et un intérêt privé, la délégation de pouvoir qu'implique de la part de la collectivité la reconnaissance de la propriété est garantie. Dans l'idéologie de l'économie, c'est sur cette base que la propriété privée s'affirme comme la pierre angulaire du raisonnement. Aux Etats-Unis, la formation de cette conception du *Commonwealth* et du mythe du caractère absolu de la propriété privée puise ses racines dans les spécificités de la nation américaine émergente. En particulier, le problème du contrôle d'immenses espaces faiblement peuplés est favorable à des délégations importantes de souveraineté de la collectivité aux individus. Commons cite ainsi l'exemple d'un arrêt de la cour suprême des Etats-Unis accordant à un fermier le droit de transporter suffisamment d'eau pour son usage personnel. Cette délégation de pouvoir de la part de la collectivité lui est attribuée en tant qu'individu, mais elle vise une classe d'individus<sup>140</sup> ; elle résulte d'une évaluation du *Commonwealth* selon laquelle l'existence d'importantes ressources en eau non-utilisées signifie que leur libre appropriation va conduire à l'augmentation des richesses nationales. En revanche, dans les sociétés du modèle asiatique, la propriété privée est extrêmement limitée. C'est une manifestation inverse de la traduction des problèmes matériels que rencontre une collectivité dans les normes juridiques : la forte densité démographique et les réseaux hydrauliques créent des conditions favorables à l'établissement d'un Etat despotique ; la réponse au besoin de contrôle est la concentration de la souveraineté<sup>141</sup>. Dans une telle société fondée sur une agriculture d'irrigation à grande échelle, la question de la libéralisation de l'accès à l'eau ne se pose pas car elle entraînerait une déstabilisation de l'ensemble du système social.

Une certaine forme de *commonwealth* est à la source des règles juridiques qui répondent aux problèmes rencontrés par les sociétés ; l'établissement de règles pertinentes dans un certain contexte garantit les transactions et préserve la collectivité de la guerre de tous contre tous. Cependant, il n'existe pas de conception du bien public universellement admise à la source de la création du droit : « *si la répartition du pouvoir collectif sert à augmenter le bien être global, c'est une affaire d'opinion et de jugement et dépend des valeurs humaines relatives attribuées par ceux qui gouvernent, au moment où ils décident, à ceux qui en bénéficient ou ceux qui sont pénalisés. Les opinions s'opposent, et il ne faut*

---

<sup>140</sup> Ibid., p. 328.

<sup>141</sup> Sur le concept de société orientale ou hydraulique et des liens avec les formes de propriété voir Karl Wittfogel, *Le despotisme oriental*, Editions de Minuit, coll. « Arguments », Paris, 1977 (première édition en anglais 1957), 655 p. En particulier, pp. 277-365.

*jamais s'attendre que ceux qui sont pénalisés regarde le processus du même. Si que ceux qui en bénéficient* »<sup>142</sup>. Ainsi, la substance de la loi peut être trouvée « *dans les habitudes et les idéaux de ceux dont les définitions sont décisives dans la détermination de la loi* »<sup>143</sup>. Ce qui, en terme gramscien, pourrait être traduit par : la loi est dérivée de l'idéologie hégémonique qui cimente les diverses fractions de la classe dominante.

La révolution des affaires qu'analyse Commons provient ainsi de la lutte de la part des marchands et des hommes d'affaires pour participer au *Commonwealth* et convertir leurs modalités d'échanges coutumiers en règle commune ; c'est alors l'établissement juridique des règles générales de libre concurrence et d'exécution des contrats qui institue le changement de la notion de propriété et la création d'instruments négociables permettant le développement de la monnaie moderne de crédit. Parallèlement, la figure de l'Etat moderne se forme en tant que série accumulée de compromis entre des classes sociales en concurrence pour s'assurer un contrôle sur les éléments coercitifs indissociables de la propriété privée. Le capitalisme naît ainsi d'un processus d'institutionnalisation du marché par l'action collective et le politique ; c'est une construction progressive de l'interaction marchande à travers la sélection des pratiques et des règles ainsi que la définition des droits et des pouvoirs des participants à l'échange<sup>144</sup>. C'est également une nouvelle forme de répartition de la souveraineté qui débouche sur la constitution de grandes corporations qui sont des formes de gouvernements privés. Cette évolution marque la priorité du droit de propriété sur les autres dimensions de la vie sociale et est au cœur de la question salariale. A la différence des coutumes des affaires qui sont fondées sur la négociabilité et l'exécution des contrats, le contrat de travail a comme spécificité d'être incomplet et asymétrique. C'est pourquoi, à travers l'organisation collective, le salariat recherche une protection contre la coercition économique exercée par les gouvernements privés que sont les grandes corporations. Par l'action collective, il tend à imposer dans le droit une remise en cause des inégalités de pouvoir qui résultent de l'affirmation des droits de propriétés privés<sup>145</sup>.

L'analyse des innovations juridiques qui conditionnent l'émergence du capitalisme montre

---

<sup>142</sup> John R. Commons, *Legal foundations of Capitalism*, op. cit., p. 330.

<sup>143</sup> Ibid., p. 354.

<sup>144</sup> Laure Bazzoli, *L'économie politique de John R. Commons* op. cit., pp. 139-141.

<sup>145</sup> Ibid., p. 145.

le rôle crucial du changement institutionnel intentionnel ce qui tranche avec le point de vue autrichien sur l'ordre spontané. Commons souligne que les institutions « *sont nécessaires et leur survie dans l'histoire dépend de leur capacité à tenir ensemble, dans une relation continue, l'égoïsme suffisant et illimité des individus pressés par la rareté des ressources* »<sup>146</sup>. Le droit a ainsi une fonction cognitive d'organisation de l'ordre social : il énonce des principes simples qui sont des engagements de la puissance publique à préserver un certain ordre, sur lesquels les agents peuvent fonder leurs anticipations. Il n'y a cependant aucun angélisme chez Commons ; il montre que la conception du bien commun qu'impose le droit est la traduction du rapport de force entre des groupes sociaux aux visions du monde et aux intérêts antagonistes.

### c. Carte des modalités d'émergence et de fonctionnement des institutions

La carte ci-dessous est une tentative de synthèse des différents types d'émergence et de fonctionnement des règles. Elle est adaptée d'un tableau de classification des règles proposé par Mohamed Bensaïd<sup>147</sup>. Construite à partir de deux axes, origine pragmatique / origine organique et fonctionnement spontané / fonctionnement dirigé, elle permet de synthétiser les différentes approches des règles des autrichiens aux institutionnalistes. La notion de fonctionnement fait référence ici à la fois au mécanisme d'évolution de l'institution, de diffusion et à son mode de renforcement. La présentation et les exemples choisis soulignent que les pôles des axes sont des idéaux types et que les oppositions doivent être pensées dans le cadre d'un continuum.

La mode est une institution d'origine organique qui tend à être auto-renforçante, c'est la raison pour laquelle elle est située dans le cadran R1 des règles d'origine organique. Cependant les décisions des firmes, les campagnes de publicités et la construction de circuits de distribution des vêtements jouent un rôle déterminant dans son évolution ; de plus, sur les lieux de travail ou dans les institutions scolaires, il existe des normes - parfois explicites - de tenue vestimentaire. La mode n'est donc pas une institution d'origine purement organique et au fonctionnement complètement spontané, c'est pourquoi sa

<sup>146</sup> John R. Commons, *Legal Foundations of Capitalism*, op. cit., p. 138.

<sup>147</sup> Mohamed Bensaïd, *Connaissance et coordination dans les systèmes économiques complexes : une relecture critique de Hayek*, op. cit., p. 177.

position est légèrement centrée sur la carte.

La propriété privée est une institution d'origine organique mais son mode de fonctionnement est principalement dirigé par des normes juridiques établissant les droits de propriété.

La technologie et l'ensemble de la connaissance instrumentale sont d'origine pragmatique dans la mesure où l'émergence de ce type d'institutions est clairement intentionnelle. En revanche, le fonctionnement est spontané : les applications et les évolutions technologiques s'inscrivent dans une dynamique autonome par rapport à l'origine intentionnelle de l'institution.

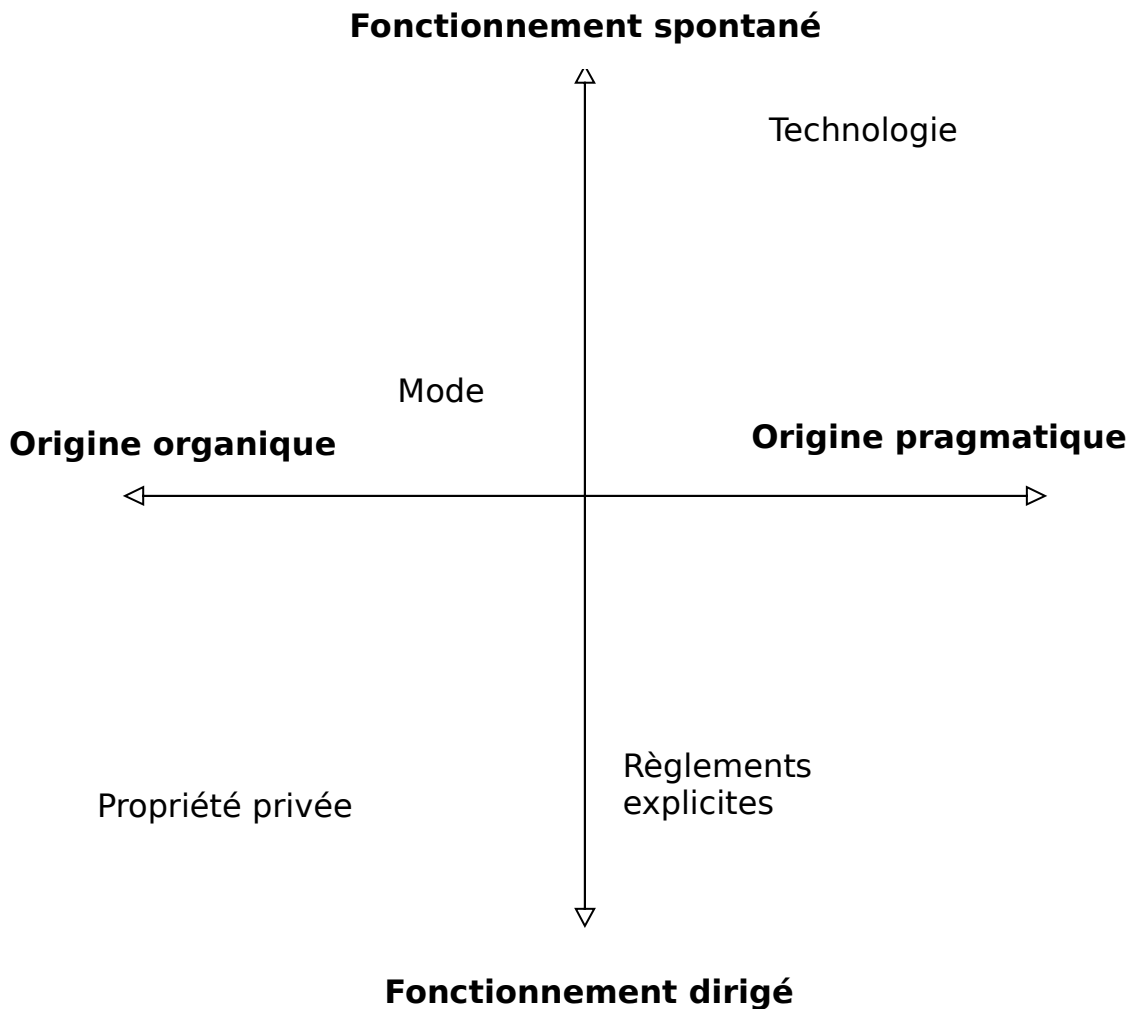
Enfin, la législation se rapproche d'un type pur d'institution d'origine pragmatique et à fonctionnement dirigé. Tout en refusant la conception hayekienne du droit coutumier conçu comme relevant de l'ordre spontané<sup>148</sup>, une position nuancée s'impose : la construction de l'édifice juridique est partiellement autonome en raison des résultats inattendus des tractations politiques qui aboutissent à l'émergence des lois, des contraintes que constitue l'ensemble des normes juridiques déjà existantes sur son développement<sup>149</sup> et le développement spontané de coutumes sur lesquelles se positionne le législateur.

---

<sup>148</sup> Cette position est critiquée par Malcom Rutherford, *Institutions in Economics*, op. cit., p. 88.

<sup>149</sup> Ibid, p. 89.

Figure 4 : carte des institutions selon leur émergence et leur fonctionnement



Si l'opposition entre origine organique et origine pragmatique semble pertinente, ce schéma pose cependant plusieurs problèmes en ce qui concerne son axe fonctionnement-dirigé / fonctionnement spontané. Par exemple, s'il existe une logique autonome dans le processus d'évolution du système technique, celui-ci est également fortement orienté par des décisions délibérées comme l'établissement de standards. Les règlements explicites se développent et s'entremêlent aussi en entraînant une évolution en partie inintentionnelle. Il en est de même pour la mode, la propriété privée, la monnaie. Cette difficulté à positionner ces institutions complexes du point de vue de leur fonctionnement provient du fait qu'il s'agit de configurations de règles et d'organisations. Certaines mutations sont dirigées, d'autres spontanées car le fonctionnement des différents éléments qui composent l'institution complexe n'est pas homogène. En outre, les mécanismes d'agrégation des comportements produisent des conséquences inintentionnelles.



En examinant les mécanismes de sélection et de disparition des institutions, nous allons tenter de mieux comprendre l'articulation entre fonctionnement dirigé et fonctionnement spontané.

## **2. Les institutions sont-elles sélectionnées en raison de leur efficacité ?**

Quels sont les déterminants du changement institutionnel ? En vertu de quel principe les institutions sont-elles sélectionnées ? S'agit-il d'un principe d'efficacité ? et si oui, lequel ?

Ces questions sont indissociables des interrogations sur l'émergence institutionnelle mais elles trouvent des réponses divergentes dans les travaux économiques. Pour les auteurs d'inspiration libérale depuis Adam Smith, l'accent est mis sur l'efficacité des résultats obtenus par les mécanismes d'ajustement spontanés. Il s'agit ici de procéder à un rapide examen critique de cette thèse : après avoir explicité les hypothèses métaphysiques qui sous-tendent les approches en terme de main invisible et être revenu sur la notion d'efficacité, le débat portera sur la valeur heuristique des jeux évolutionnistes et la confrontation des différents principes locaux de l'efficacité.

### **a. L'harmonie née de la main invisible : une hypothèse métaphysique**

Dans les approches en terme de main invisible depuis Adam Smith<sup>150</sup>, l'efficacité est une vérité tautologique. Contrairement à la sphère politique où le pouvoir intervient par l'artifice de la loi, l'économie est un ordre naturel, régulé spontanément, où les vices privés deviennent des vertus sociales. L'inégalité des chances et des réussites ne relève pas de l'étude des sociétés car elle relève de l'accident, de la providence. En revanche, les régularités économiques peuvent être étudiées à travers le mécanisme de la main invisible qui s'offre comme un déterminisme. Le problème central dans la proposition de recherche de Smith est que l'harmonie des intérêts qui est à la base du postulat de la main invisible,

---

<sup>150</sup> Adam Smith, *Recherches sur la nature et les cause de la richesse des nations*, Flammarion, Paris, 1991, 2 vol., 531 et 637 p.

n'as de sens qu'avec son contenu métaphysique et normatif. Cette harmonie n'existe que parce qu'elle s'appuie sur l'idée d'un dieu bienfaisant ce qui relègue la conception vertueuse de la main invisible à une hypothèse théologique<sup>151</sup>.

Rien ne justifie a priori que les résultats inintentionnels des actions des agents soit positifs<sup>152</sup>. Outre le problème de définition de l'efficacité déjà évoqué, les conséquences agrégées des actions décentralisées des agents peuvent être non souhaitées comme le montrent les analyses d'inspiration marxienne des crises économiques<sup>153</sup> ou les problèmes d'irréversibilités dans les bouleversements écologiques liés à l'activité humaine.

#### b. Les diverses dimensions de l'efficacité

Il est fait un usage immodéré du terme efficacité dans les discours des économistes, des industriels et du personnel politique. Pourtant ce à quoi cette notion fait référence ne va pas de soi et mérite d'être précisé. D'abord, c'est une évidence, il se pose le problème des critères auxquels se rapporte un jugement d'efficacité. Mais, indépendamment de cette question, il existe plusieurs dimensions pertinentes et complémentaires pour évaluer l'efficacité d'un phénomène quel qu'il soit. La prise en compte de différentes temporalités permet d'opposer l'efficacité statique à l'efficacité dynamique ou adaptative ; on peut également mettre en rapport l'efficacité locale et l'efficacité globale.

La notion d'efficacité est relative aux critères auxquels elle se rapporte. A travers la notion de principe organisateur des pratiques sociales on considère que ce à quoi se rapporte l'efficacité relève de l'analyse institutionnelle. Veblen montre ainsi comment le critère de succès pécuniaire est étroitement associé au développement du monde des affaires<sup>154</sup>. Dans

---

<sup>151</sup> Jean-Claude Perrot, « La main invisible et le dieu caché », in Jean-Claude Perrot, *Une histoire intellectuelle de l'économie politique*, Editions de l'EHESS, Paris, 1992, pp. 333-354.

<sup>152</sup> Bernard Chavance, « Organisations, institutions, système: types et niveaux de règles », papier présenté lors du colloque *Organisations et institutions: règles, coordination et évolution*, ERSI-CRIISEA et GERME, Amiens, 25-26 mai 2000, pp. 23-24. ; Malcom Rutherford, *Institutions in Economics*, op. cit., p. 90

<sup>153</sup> Sur la question des crises et de la possibilité de la surproduction, Karl Marx, *Matériaux pour l'économie* in *R uvres. Economie II*, Gallimard, coll. « Bibliothèque de la Pléiade », Paris, 1968, p. 491-492, cité et présenté par Bernard Chavance, *Marx et le capitalisme*, Nathan, coll. « CIRCA », Paris, 1996, p. 157-159.

<sup>154</sup> Thornstein Veblen, *Théorie de la classe de loisir*, op. cit.

des approches plus contemporaines adoptant une conception du social reconnaissant un « *pluralisme sans relativisme* »<sup>155</sup>, la notion d'efficacité est associée à des mondes spécifiques, c'est-à-dire, au sens de Luc Boltanski et Laurent Thevenot, des espaces sociaux reliés par un principe supérieur commun reconnu comme légitime et grâce auquel les agents peuvent justifier de leurs actions<sup>156</sup>. On peut alors identifier des ordres de pratiques auxquels se rapporte une définition de l'efficacité et qui sont constitués chacun autour d'une logique sociale définie comme un « *enchaînement cohérent et régulier de comportements liés à un petit nombre de motivations et de finalités* »<sup>157</sup>.

Mais quel que soit le critère adopté, le problème de l'efficacité a plusieurs dimensions. Une première distinction entre l'efficacité statique et l'efficacité adaptative permet de poser le problème de la temporalité. Alors que l'efficacité statique évalue l'impact immédiat d'un phénomène, c'est-à-dire sa pertinence dans un contexte limité, l'efficacité dynamique pose le problème de l'efficacité dans un environnement changeant. Elle prend en compte le fait qu'une solution suboptimale mais flexible puisse être supérieure dans la durée. L'évolution des espèces vivantes montre ainsi que ce ne sont pas nécessairement les êtres les mieux armés dans un contexte précis qui s'imposent dans la durée ; la faculté d'une espèce à s'adapter à de nouveaux types de contraintes est un facteur décisif de sa perpétuation<sup>158</sup>.

Une autre façon de considérer le problème de la temporalité consiste à examiner les conséquences d'un phénomène à partir de différentes échelles de temps. En économie, un tel raisonnement peut être adopté pour analyser la question de l'efficacité d'une stratégie. Par exemple, l'adoption d'un comportement opportuniste correspond à l'attitude la plus efficace du point de vue de l'efficacité à court terme. En revanche, l'examen des conséquences de cet acte dans la durée peut conduire à conclure à son inefficacité.

---

<sup>155</sup> Laurent Thévenot, « Un pluralisme sans relativisme ? Théories et pratiques du sens de la justice » in , J. Affichard et J.-B. de Foucauld (eds), *Justice sociale et inégalités*, Editions Esprit, Paris, 1992.

<sup>156</sup> Luc Boltanski et Laurent Thevenot, *De la justification, les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris, 1991, 485 p.

<sup>157</sup> Michel Beaud, « Capitalisme, logiques sociales et dynamiques transformatrices », in Bernard Chavance, Eric Magnin, Ramine Motamed-Nejad et Jacques Sapir (eds), *Capitalisme et socialisme en perspective*, La Découverte, coll. « Recherches », Paris, 1999, p. 252.

<sup>158</sup> Jean-Philippe Touffut souligne la divergence entre les travaux des économistes, en réalité lamarckiens, qui sont fondés sur le principe de sélection de la meilleure routine, et ceux de Darwin, *Stabilité, transformations et émergence des modes de coordination dans la Russie post-soviétique : la loi, la monnaie et le tribut*, Thèse d'économie sous la direction d'Alexandre Bouzgaline et de Robert Boyer, EHESS-MGU, soutenue le 4 octobre 1999, p. 172.

Une dernière distinction peut être établie entre l'efficacité locale et l'efficacité globale<sup>159</sup>. L'efficacité locale se définit comme le degré de réussite des agents individuels dans leurs engagements dans des mondes sociaux ; les règles sont jugées plus ou moins efficaces par l'agent, dans le cadre de la logique sociale au sein de laquelle elles sont mobilisées. Certaines institutions peuvent être abandonnées ou transformées en raison de leurs faibles performances comparatives localement<sup>160</sup>. La notion d'efficacité globale fait référence à un espace éloigné de l'agent, dont il n'a qu'une connaissance très parcellaire et où son intervention individuelle seule n'est pas décisive. Il n'y a pas de correspondance harmonieuse spontanée entre l'efficacité globale et le résultat de l'agrégation de comportements efficaces localement. Les institutions peuvent être efficaces localement tout en étant inefficaces ou négatives d'un point de vue global ou d'un autre point de vue local.

### c. Approches de l'efficacité locale des institutions

Dans quelle mesure le principe d'efficacité est-il pertinent pour aborder l'émergence institutionnelle ? L'examen de l'apport des jeux évolutionnistes permet de montrer qu'il existe une efficacité informationnelle à la source d'institutions que sont les anticipations convergentes. D'autre part, sans préjuger de l'efficacité globale, une certaine forme de sélection des institutions par l'efficacité locale semble pouvoir être acceptée.

#### *Valeur heuristique des jeux évolutionnistes*

A travers les jeux de coordination, Thomas C. Schelling met en évidence l'existence de convergence d'attentes des parties en conflit. Pour surmonter les problèmes de perception ou de communication qui nuisent à la coordination y compris dans le conflit, Schelling souligne qu'il existe des points focaux<sup>161</sup>. Du fait d'une connaissance partagée par les

---

<sup>159</sup> Cette distinction répond au couple connaissance locale/connaissance globale proposée par Hayek qui a pour contrepartie cognitive la thèse de la dispersion de la connaissance. Mohamed Bensaïd, op. cit., pp. 107-108.

<sup>160</sup> Malcom Rutherford, *Institutions in Economics*, op.cit., p. 86.

<sup>161</sup> Thomas. C. Shelling, *Stratégie du conflit*, PUF, Paris, 1986, (première édition en anglais 1960), pp. 111-118.

participants, ils vont être capables de faire converger leurs attentes au moins en se focalisant sur certaines options parmi l'ensemble des options possibles. Ces équilibres particuliers peuvent être utilisés pour expliquer l'émergence des conventions. Dans ce cadre, celles-ci ne sont pas *a priori* pareto-efficaces, à moins de supposer que les agents ont accès à des données exogènes sociales, historiques, culturelles ou ethniques ce qui implique une référence à des catégories holistes<sup>162</sup>.

On retrouve ici une limite importante des travaux de théorie des jeux : ils nécessitent de faire référence à des institutions préexistantes<sup>163</sup> ou bien de faire émerger des solutions en sortant du cadre de décision libre sur la base de préférences prédéterminées. C'est ce que montre, par exemple, un jeu intitulé *la guerre des sexes*<sup>164</sup>. Comment vont agir sans se concerter deux partenaires qui souhaitent passer la soirée ensemble ? S'ils vont tous les deux chez l'autre ou restent chez soi, ils ne se rencontrent pas. Si l'un des deux reste chez lui et accueille l'autre, ils se rencontrent mais, si cette solution se répète, l'un des joueurs peut avoir l'impression d'être exploité par l'autre.

Pour trouver une solution, ils ont trois possibilités :

1. ils établissent une règle indépendante sans discussion plus développée du type : les jours impairs la soirée à lieu chez l'un et les jours pairs chez l'autre ;
2. ils désignent un terrain neutre ;
3. ils introduisent un nouvel élément du type : celui qui est invité fait les courses.

Dans tous les cas de figure, aucun équilibre spontané ne peut émerger ; une communication-négociation est nécessaire pour s'entendre sur une règle.

La volonté d'endogénéiser les institutions en tant que règles du jeu et résultats des jeux

---

<sup>162</sup> Robert Boyer et André Orléan, « Persistance et changement des conventions », in André Orléan, *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, 1994, pp. 219-222.

<sup>163</sup> Bernard Guerrien, *La théorie des jeux*, Economica, Paris, 1997 (première édition 1995), pp. 97-98.

<sup>164</sup> Powell, « Problems and Breakdowns of Rationality in Foreign Policy and Conflict Analysis : a Basic Review of Game Theoretic Concepts », *Peace and Change*, Special Issue, vol. XXXIII, p. 89. Cité par Jacques Sapir, « Théorie de la régulation, conventions, institutions et approches hétérodoxes de l'interdépendance des niveaux de décision », op. cit., p. 194

tente de surmonter la difficulté<sup>165</sup> ; elle se heurte cependant au réductionnisme qu'implique la structure de la théorie des jeux, en particulier pour penser l'innovation et relier ces recherches à des études empiriques. Les jeux ont donc une valeur heuristique pour mettre en évidence les problèmes d'interactions stratégiques, mais ils ne permettent pas de conclure à l'émergence spontanée au sens de non délibéré - d'institutions efficaces.

### *Minimisation des coûts et captation de rente : deux approches de l'efficacité locale des institutions*

Quel principe retenir pour rendre compte de l'émergence des institutions ? Peut-on admettre que les institutions sont sélectionnées en raison de leur efficacité locale ? Pour aborder ce problème dans le cadre des économies capitalistes dominées par le critère de succès pécuniaire, le débat peut s'organiser autour de deux types de réponses : les institutions s'imposent-elles en raison de leur capacité à réduire les coûts de transaction et de productions ou bien en raison des quasi-rentes qu'elles permettent à certains acteurs de s'approprier ?

L'approche économique des coûts de transaction vise à expliquer l'existence d'institutions économiques, à commencer par les firmes, tout en gardant le postulat néoclassique de maximisation de l'utilité. Elle met en avant l'existence de coûts prohibitifs pour certains types d'échanges qui impliquent, afin que les transactions aient lieu, la mise en place d'autres cadres que le marché<sup>166</sup>. Il est admis que les institutions sont sélectionnées en tant que structures minimisant les coûts de transaction. Une telle approche implique une cohérence entre l'efficacité locale et l'efficacité globale en terme de réduction globale de coûts.

Douglass C. North étend cette démarche et s'en démarque. Comme le montre le schéma ci-dessous, il conçoit les organisations comme le résultat des incitations produites par la

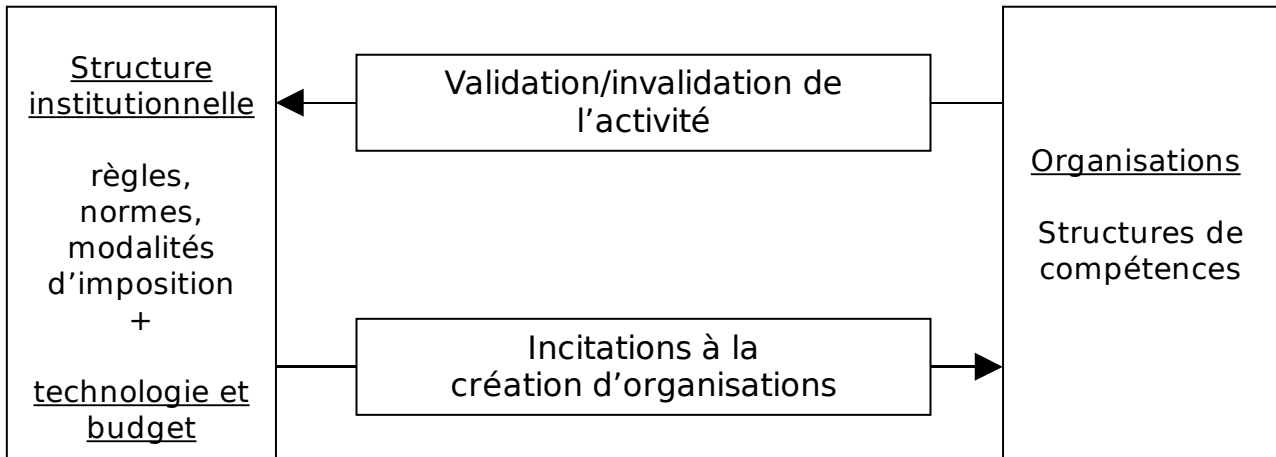
---

<sup>165</sup> Masahiko Aoki, « Institutional evolution as punctuated equilibria », in Claude Menard (ed), *Institutions, Contracts and Organizations*, pp.11-13.

<sup>166</sup> Ronald H. Coase, « The Nature of the Firm », *Economica*, n° 4, 1937, pp. 386-405. Voir également l'ouvrage publié pour le cinquantenaire de l'article de Ronald H. Coase Oliver E. Williamson et Sidney G. Winter (eds), *The Nature of the Firm*, Oxford, 1993, 244 p. Christos Pitelis propose une présentation synthétique des questions soulevées par l'économie des coûts de transaction, « Transaction costs, markets and hierarchies : the issues », in Christos Pitelis (ed.) *Transaction Costs Markets and Hierarchies*, Blackwell, Oxford, 1993, pp. 7-19.

matrice institutionnelle et comme ayant en retour une intervention sur celle-ci<sup>167</sup>.

Figure 5 : Dynamique institutions / organisations chez North



Pour North, les organisations sont créées afin de permettre aux agents de maximiser leurs gains dans une matrice institutionnelle donnée. Par conséquent, si les contraintes produites par la matrice institutionnelle sont telles qu'il est plus avantageux de se consacrer à des activités criminelles ou de détruire un concurrent plutôt que de développer la productivité, les organisations développent ces compétences et l'économie entre dans un cercle vicieux d'inefficacité<sup>168</sup>. Admettre cela signifie que les institutions ne sont pas a priori efficaces globalement mais, en revanche, que leur évolution est marquée par les critères d'efficacité locale retenus par les agents.

On retrouve ici la position de Gregory K. Dow pour lequel les structures de gouvernance sont sélectionnées non pas en raison de leur rôle de minimisation des coûts de transaction mais pour les flux de quasi-rente qu'elles apportent à certains agents<sup>169</sup>. Les différentes formes de changement institutionnel délibéré sont des investissements d'acteurs individuels et collectifs disposant de ressources inégales en vue d'une évolution de la matrice institutionnelle qui leur soit favorable.

<sup>167</sup> Schéma réalisé à partir de Douglass C. North, « Institutions and economic performance », op. cit., pp. 242-248.

<sup>168</sup> Ibid, pp. 254-255.

<sup>169</sup> Gregory K. Dow, « The Appropriability Critique of Transaction Cost Economics », in Christos Pitelis (ed.) *Transaction Costs Markets and Hierarchies*, Blackwell, Oxford, 1993, pp. 101-132.

L'hypothèse d'une sélection des institutions en vertu d'un principe d'efficacité est acceptable si elle est attachée à la dimension locale, à condition de souligner la dotation inégale des partis prenants. En revanche, contrairement à ce qu'avancent les auteurs libéraux, il n'y a aucune raison de conclure à l'existence d'un principe spontané de sélection des institutions garantissant une efficacité globale. Au contraire, l'hypothèse d'orientation vers la captation de rente du comportement sélectif des agents montre qu'il s'agit d'un processus conflictuel. Cette conflictualité du processus d'institutionnalisation est-elle surmontée par une négociation de type contractuelle ou bien plutôt par l'imposition de contrainte réciproque ? C'est ce qui va maintenant être examiné.

### **3. Institution contrat ou institution contrainte ? L'apport des historiens**

A travers deux textes des historiens Jacques Revel et André Burguière, le caractère contraint ou négocié de l'émergence des institutions peut-être discuté.

Jacques Revel propose une synthèse d'approches de l'institution refusant de voir celle-ci comme constituant un réseau de contraintes issues du social et s'imposant à lui-même dans un rapport d'opposition<sup>170</sup>. Elles sont à la fois des normes et des ressources qui permettent la mise en Suvre de stratégies car, si les êtres humains ont besoin d'institutions, ils se servent autant d'elles qu'ils les servent : les institutions nourrissent des stratégies mais sont également l'objet de stratégies qui visent à les transformer.

Une telle vision des institutions est potentiellement cohérente avec une approche individualiste<sup>171</sup>. La relation de l'individu à chaque institution est assimilable à une forme de contrat dont il peut se désengager librement. L'individu autonome, doté de ses préférences propres, participe à la mise en Suvre collective d'une institution tant qu'il considère en tirer satisfaction relativement à son engagement propre. L'interdépendance sur laquelle on insiste est alors celle de l'institution vis-à-vis des individus sans que

---

<sup>170</sup> Jacques Revel, « L institution et le social », in Bernard Lepetit (ed), *Les formes de l expérience, une autre histoire sociale*, Albin Michel, Paris, 1995, pp. 63-84.

<sup>171</sup> Jacques Sapir, « Théorie de la régulation, conventions, institutions et approches hétérodoxes de l interdépendance des niveaux de décision », in Annie Vinokur (ed), *Décisions économiques*, op.cit., pp. 188-191.



l'impact du contexte dans lequel émerge l'institution sur la contribution individuelle ne soit évoqué. Cette question est pourtant essentielle. Si on admet que la confiance des agents dans l'efficacité de leurs actes est à la base des anticipations et de leur engagement, cela implique l'existence de régularités institutionnelles préexistantes. Deuxième problème, les asymétries sur lesquelles s'appuient les agents pour tenter d'imposer une évolution des institutions qui leur soit favorable ne sont pas évoquées en tant que telles. Pourtant, si les interdépendances conduisent à des négociations sur les transactions qui donnent naissance aux institutions, cela ne signifie pas que la construction de l'accord est exempte de rapport de force.

La vision de l'émergence des institutions proposée par André Burguière semble davantage orientée sur le rôle joué par les contraintes. L'exemple de l'adoption du contrôle des naissances en France montre le rôle déclencheur joué par les efforts du clergé pour christianiser en profondeur les comportements. Cette nouvelle contrainte en enfermant le couple dans un espace d'intimité et de secret a permis la constitution d'un nouveau cadre de décision et une redéfinition de l'éthique sexuelle<sup>172</sup>. Le caractère désirable du changement institutionnel est lié à la contrainte exercée et aux espaces de délibération qui en résultent. C'est à partir de ces contraintes que les stratégies se développent. L'institution de l'enchâtellement au X<sup>ème</sup> siècle montre également que l'émergence des institutions n'est pas le résultat d'une simple transaction mais bien d'une négociation surdéterminée par les rapports de force et les moyens de coercition en présence. C'est de la volonté des seigneurs d'accroître leurs revenus et leur contrôle sur leur domaine qu'est issu l'enchâtellement. Il entraîne une réorganisation de la vie de la communauté en raison des nouvelles contraintes nées de la concentration des individus dans des habitats fortifiés<sup>173</sup>.

L'hypothèse de l'institution contrat revient à admettre l'existence d'une prééminence de l'efficacité locale, fondées sur les préférences des agents, par rapport à la dimension contraignante et asymétrique des institutions existantes dans la formation de nouvelles institutions.

---

<sup>172</sup> André Burguière, « Le changement social : brève histoire d'un concept », in Bernard Lepetit, *Les formes de l'expérience* op. cit., pp. 253-272.

<sup>173</sup> Philippe Toubert, *Les structures du latium médiéval*, Publications de l'école française de Rome, BEFAR, fasc.221, Rome, 2 vol., cité par Jacques Sapir, « Théorie de la régulation, conventions, institutions et approches hétérodoxes de l'interdépendance des niveaux de décision », in Annie Vinokur(ed), *Décisions économiques*, op. cit., pp. 191-192.

#### **4. Effet « boule de neige » dans la remise en cause des institutions**

Les configurations de règles et d'organisations constituent des institutions complexes susceptibles d'évoluer mais également de disparaître. Elles subissent en permanence une contestation locale d'intensité variable et dont la répartition sur les différents éléments constituant l'institution n'est pas homogène. Cette contestation provient du fait que l'appréciation de l'efficacité des institutions ne fait pas l'objet d'un consensus. Elle peut se muer en changement limité à telle ou telle règle ou conduire à la destruction d'une institution complexe, suivie ou non d'une reformation dans une configuration différente. Il en est ainsi de la monnaie. Si l'ordre monétaire participe d'une situation dont une série d'agents sont exclus où voient leurs possibilités de participation restreintes, un processus de fragmentation peut se produire et menacer de disparition la monnaie en cours. Ce fut le cas dans les périodes d'hyper-inflation. Selon d'autres modalités, l'exemple de la démonétarisation en Russie fournit un autre exemple. En Argentine, le processus est allé plus loin.

La crise budgétaire s'est développée à la fin des années 1990 en conséquence des politiques de libéralisation, de privatisations, d'ancrage monétaire et du mécanisme de la dette extérieure<sup>174</sup>. Elle a conduit à une remise en cause de la règle monétaire sous l'autorité des autorités locales. En décembre 2001, suite à la décision du *corralito* (limitation des retraits sur les comptes bancaires), la classe moyenne disposant d'une épargne en peso s'est retrouvée exclue de cette monnaie dont été déjà privée une partie importante de la population. Cette décision a eu des conséquences politiques considérables. Sur le plan monétaire elle a donné lieu à la disparition du système de *currency board* en place de puis 1991 mais également elle a accéléré le fractionnement de l'ordre monétaire et le développement des échanges en troc.

Dans ce cas on observe également que la rupture d'une règle monétaire – la liquidité des comptes – conduit non seulement à la remise en cause de la monnaie mais ouvre également la possibilité d'une remise en cause partielle ou globale d'une formation sociale.

---

<sup>174</sup> Une analyse économique et politique de la crise argentine est développée par François Chesnais et Jean-Philippe Divès, *Que se vayan todos !*, Nautilus, Paris, 2002, 230 p. Voir en particulier le chapitre 4, « Le meilleur élève du FMI », pp. 109-142.

La crise des marchés financiers fournit un autre exemple de l'effet « boule de neige » que l'on peut observer dans la remise en cause d'institutions. Les faillites d'Enron et d'une série d'autres grandes entreprises comme World Com ont mis en lumière la faible fiabilité des informations produites par les firmes et les cabinets d'audit. La faillite du cabinet Andersen directement mis en cause a conduit à la disparition d'un acteur majeur. Elle menace également un ensemble de règles organisant les relations entre actionnaires et dirigeants d'entreprises. Au-delà, la crise de confiance qui en a découlé est un des facteurs de l'aggravation en 2002 du krach boursier latent entamé depuis 2000. Là encore, on observe un effet boule de neige dans la disparition/reconfiguration des institutions dont l'ampleur varie selon les capacités des différents niveaux à intégrer ou marginaliser la contestation d'éléments institutionnels partiels.

## **Conclusion**

Les institutions sociales apparaissent puis évoluent soit comme résultats attendus ou non de l'action délibérée des agents, soit en tant que conséquences inintentionnelles de l'agrégation de décisions décentralisées. La présentation des travaux de John R. Commons sur les fondations légales du capitalisme a plus particulièrement permis de montrer les limites des approches autrichiennes centrées sur l'ordre organique et l'importance du constructivisme dans la mise en place des économies modernes. Par ailleurs, l'efficacité des institutions n'est pas donnée a priori. Elle est d'abord relative aux critères retenus localement et doit être abordée dans ses multiples dimensions (statique /dynamique ; locale /globale & ) ; il n'existe pas selon nous de mécanisme (sur)naturel garantissant une sélection pertinente des institutions apparues de façon décentralisée. Enfin, l'origine des institutions semble devoir être davantage située dans les contraintes réciproques que s'imposent les agents plutôt que dans la construction d'accords hors de tout rapport de force.

Ces hypothèses formulées, il convient de montrer comment elles s'articulent en une conception cohérente de l'évolutionnisme et dans quelle mesure elles sont compatibles

avec une approche historique.

## ***B. Evolutionnisme et histoire***

Depuis l'origine, en particulier avec Thornstein Veblen, les recherches institutionnalistes s'inscrivent dans une perspective évolutionniste. L'opposition au caractère statique de la Théorie de l'Equilibre Général est d'ailleurs un point de convergence avec l'ensemble des travaux hétérodoxes qu'ils soient marxistes, keynésiens ou encore autrichiens. Mais, cette préoccupation commune en faveur de la construction d'une théorie économique dynamique n'est pas exempte de profonds désaccords concernant la définition de l'évolution.

Il existe de longue date chez les économistes une tendance à naturaliser les processus qu'ils analysent : ainsi les physiocrates cherchaient t-ils à éclairer le prince pour qu'il agisse en conformité avec les lois immanentes de l'ordre naturel. De la même façon, les discours convenus de la plupart des experts économiques suggèrent une représentation naturalisée de l'économie : elle est une sphère d'activité ne dépendant que d'elle-même, au sein de laquelle l'intervention collective consciente doit se limiter à un habile jeu avec les mécanismes naturels. Il convient de s'interroger pour savoir si ces positions semblent correctes ou bien si, à la suite de l'école historique allemande<sup>175</sup>, de Marx, de Polanyi ou des anciens institutionnalistes la dynamique des économies doit être abordée dans sa dimension historique ? Ce second point de vue partagé par l'école de la théorie de la régulation implique d'assumer la variété des configurations économiques et d'historiciser l'économie dans un projet de recherche ouvert sur les autres sciences sociales<sup>176</sup>.

Etant donné que cette recherche est consacrée aux transformations systémiques post-

---

<sup>175</sup> Pour une présentation des auteurs et des thèses de l'école historique allemande voir André Marchal, *Méthode scientifique et science économique*, Editions M. Th. Génin, 2 tomes, Paris, 1952 et 1955, 279 et 315 p.

<sup>176</sup> Robert Boyer, « Economie et histoire : vers de nouvelles alliances ? », *Annales E.S.C.*, n° 6, nov-déc 1989, pp. 1406-1408.

soviétiques, il est crucial se spécifier les postulats fondamentaux de l'approche du changement institutionnel macro social adoptée. Ce paragraphe vise ainsi à appréhender l'évolution historique de manière non linéaire et non téléologique<sup>177</sup>. Dans un premier temps, les apports de l'évolutionnisme mais également les écueils des démarches réductionnistes seront présentés. Un second point est consacré aux hypothèses concernant la stabilité et les crises des formations sociales ; il s'appuiera sur une discussion du paradoxe que constitue le caractère inégalitaire des rapports sociaux et leur relative persistance. Un dernier développement concerne la caractérisation du politique comme un espace ouvert sur de multiples possibles dans le cadre d'une même contrainte de sentier ; indissociable de l'économique, il constitue un champ de la lutte pour la souveraineté où est mis en Suvre à dessein le changement institutionnel.

### **1. Un évolutionnisme non réductionniste comprenant la nouveauté**

L'évolutionnisme tel qu'il va être abordé fait référence à des projets alternatifs à la vision statique qu'implique la problématique de l'équilibre dans l'économie standard. Il ne s'agit pas de biologiser l'évolution des sociétés humaines ni, à la manière de la sociobiologie, d'enfermer les individus dans leurs déterminations génétiques. Au contraire, l'idée de nature humaine est rejetée au profit de la notion de caractéristiques potentielles de comportement - par exemple : l'égoïsme et l'altruisme - qui sont réalisés en fonction de la structure institutionnelle dans laquelle naissent les individus<sup>178</sup>. L'évolutionnisme est appliqué à la structure institutionnelle elle-même.

Après une présentation critique de la synthèse de Hodgson des différents évolutionnismes en économie, l'utilité du concept de contrainte de sentier (*path dependency*) sera présentée.

#### **a. La synthèse de Hodgson**

---

<sup>177</sup> Sur l'explicitation de cet écueil, Robert Boyer, «Economie et histoire : vers de nouvelles alliances ? », op. cit. pp. 1418-1419.

<sup>178</sup> Un travail critique sur les différents courants évolutionnistes est proposé par William M. Dugger, *Underground Economics*, op.cit., pp. 30-56.

Geoffrey M. Hodgson propose dans son ouvrage *Evolution and institutions*<sup>179</sup> une revue des approches évolutionnistes en économie et de leurs rapports avec la biologie. Il les confronte à deux critères fondamentaux : le refus du réductionnisme et la nouveauté.

Hodgson s'affirme favorable à une ontologie organiciste qui rejette les démarches réductionnistes. Le concept d'émergence souligne l'apparition d'une institution en tant que résultat de transformations qui se sont déroulées à un autre niveau ; il montre la nécessité d'adopter différents niveaux d'analyse et de mettre en évidence leurs interdépendances. Ce positionnement le conduit à rejeter les approches individualistes méthodologiques, à l'instar de la théorie de la destruction créatrice de Schumpeter qui est centrée sur la figure de l'entrepreneur<sup>180</sup>. Une première critique peut être également adressée à la théorie hayekienne de l'évolution culturelle ; elle concerne le manque de cohérence entre les prémisses individualistes de ses recherches et son recours à la notion holiste de sélection des groupes<sup>181</sup>.

Second critère, la nouveauté apparaît comme un critère ontologique qui sépare les approches économiques évolutionnistes des théories d'inspiration néoclassique : dans un cas le monde est ouvert, dans l'autre il est fermé. Accepter la nouveauté pose le problème de l'indétermination ; les thèses sur l'incertitude d'auteurs comme Shackle montrent l'existence de surprises qui sont par définition imprévisibles<sup>182</sup>. Dans ce cadre, la référence à l'idée de cause non causée utilisée par Hodgson nous semble inexacte car les événements et les institutions ne peuvent exister en dehors du contexte qui leur donne naissance. Il est donc préférable de parler de déterminisme ouvert sur de multiples possibles. On peut alors affirmer sans contradiction que le champ des possibles est simultanément infini et limité : l'état présent exerce une contrainte sur le futur, c'est-à-dire qu'il implique des impossibilités donc une forme de causalité ; mais, la nouveauté signifie que le futur est un champ que l'on ne peut circonscrire.

---

<sup>179</sup> Geoffrey M. Hodgson, *Evolution and Economics*, Edward Elgar, Cheltenham, 1999, 345 p. Voir en particulier le chapitre 6, « Meanings of evolutionary economics », pp. 127-154.

<sup>180</sup> Jean-José Quiles, *Schumpeter et l'évolution économique*, Nathan, coll. « CIRCA », Paris, 1997, pp. 37-59.

<sup>181</sup> Victor J. Vanberg, *Rules and choices in economics*, op. cit., p. 85.

<sup>182</sup> Voir paragraphe I. B. de ce chapitre

Un des dangers de l'évolutionnisme consiste à lire les mouvements des histoires humaines à travers une vision unidirectionnelle et unidimensionnelle<sup>183</sup>. Cette critique peut être adressée à la théorie hayekienne de l'évolution culturelle : il s'agit d'une théorie darwinienne dans laquelle les groupes sont sélectionnés en fonction de l'échec ou du succès des règles fondamentales qu'ils utilisent<sup>184</sup>. Une telle vision présuppose une forme de rationalité de l'histoire associée à une norme d'efficacité, une automaticité du progrès : elle peut dériver sur des thèses racistes. Au contraire, comme le souligne Daniel Bensaïd, l'« *histoire ne connaît pas de sens unique* » ; elle est elle-même le produit historique et non un principe explicatif<sup>185</sup>. Elle est riche de potentialités non explorées et ne peut être conçue comme un tribunal.

A la suite de Veblen, Hodgson<sup>186</sup> écarte la conception marxienne de l'évolution historique taxée de téléologique. Le procès en historicisme de Marx semble cependant un peu rapide<sup>187</sup> et l'ambivalence de l'évolution, à la fois déterminée et ouverte, est assumée par Marx lorsqu'il affirme que « *les hommes font leur propre histoire, mais ils ne la font pas arbitrairement, dans les conditions choisies par eux, mais dans les conditions directement données et héritées du passé* »<sup>188</sup>.

### b. Contrainte de sentier

La notion de « *path dependency* » ou contrainte de sentier fait référence à la formation de trajectoires d'évolution d'un système. Initialement introduite en économie dans le cadre des

<sup>183</sup> Philippe Corcuff, *Les nouvelles sociologies*, Nathan, coll. « 128 », Paris, 1995, p. 29.

<sup>184</sup> Friedrich Hayek, *La présomption fatale*, PUF, Paris, 1988, p. 35. et *Droit, Législation et liberté*, vol. 3, Paris, PUF, 1979, p. 186. Cité par Mohamed Bensaïd, op. cit., pp. 154.

<sup>185</sup> Daniel Bensaïd, *Marx l'intempestif* première partie « Du sacré au profane : Marx critique de la raison historique », Fayard, Paris, 1995, pp. 36-38.

<sup>186</sup> Geoffrey M. Hodgson, *Evolution and institutions*, op. cit., p. 136.

<sup>187</sup> Karl Popper a également été aux avant-postes de la critique de l'historicisme et du marxisme en tant qu'historicisme. Karl Popper, *Misère de l'historicisme*, Press-Pocket, Paris, 1988, 214 p. Si une vision téléologique de l'histoire est adoptée par certains marxismes et en particulier le marxisme officiel soviétique ou encore dans les premiers écrits de Marx encore marqués par la pensée hégélienne, il n'en va pas de même dans l'ensemble de l'œuvre de Marx. Ce point est développé dans Daniel Bensaïd, *Marx l'intempestif* première partie « Du sacré au profane : Marx critique de la raison historique », Fayard, Paris, 1995, pp. 19-112. Erik Neveu partage également ce point de vue. Erik Neveu, *Sociologie des mouvements sociaux*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 2000, p. 35.

<sup>188</sup> Karl Marx, *Le 18 brumaire de Louis Bonaparte*, Editions Mille et une nuits, Paris, 1997 (première édition 1852), p. 13.

analyses du changement technologique<sup>189</sup>, elle permet de mettre en évidence des effets de blocage liés à des problèmes de rendement croissant ou d'irréversibilités.

Son application dans les pays en transition insiste sur la dualité de l'héritage et de la création institutionnelle. Si elle ne permet pas de dégager des énoncés prescriptifs stricts, elle est en revanche utile pour penser l'articulation des héritages caractéristiques des formations sociales de type soviétique, des traits nationaux et des décisions délibérées dans l'émergence de nouvelles dynamiques économiques<sup>190</sup>.

En tant que telle, les approches en terme de contrainte de sentier ne suffisent cependant pas pour penser les crises et les processus qui conduisent à des ruptures.

## **2. Stabilité et crise des formations sociales**

Les institutions ne contribuent pas à l'homogénéisation du corps social mais au contraire au maintien des asymétries entre les agents, elles sont à la source de rapports de pouvoir ce qui pose plusieurs problèmes à l'analyse de leur dynamique. De quelle façon les agents ont-ils un champ de décision limité par leur situation institutionnelle ? Comment s'opère l'imposition des règles dans le cadre de rapports sociaux inégalitaires et simultanément une relative stabilité institutionnelle ?

Une première explication de la faiblesse de la contestation des conventions sociales consiste à dire qu'avec leur persistance dans le temps elles perdent de leur visibilité pour les acteurs qui y participent : le souvenir du rapport de force, de la situation conflictuelle, qui a présidé à la mise en place de l'institution s'efface progressivement<sup>191</sup>. Comme le

<sup>189</sup> David Paul A., « Clio and the Economics of QWERTY », *American Economic Review*, vol. 75, n° 2, 1985, pp. 332-337 et Arthur, W. B., « Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-in by Historical Events », *The Economic Journal*, mars 1989, pp. 116-131. La discussion sur l'origine du concept de « *path dependency* » a été menée dans le cadre d'un séminaire du CEMI par Caroline Vincensini à partir d'un papier intitulé « Is path dependency a useful concept to analyse the evolution of ownership structures in Central Europe ? A theoretical and empirical discussion » destiné à être présenté dans le colloque *Institutions in Transition*, organisé par l'IMAD, Otocec, Slovénie, 13-14 juillet 2001.

<sup>190</sup> Bernard Chavance et Eric Magnin, *The emergence of various path-dependent mixed economies in post-socialist central Europe*, document de travail, CEMI, EHESS, Montrouge, février 1995.

<sup>191</sup> Ibid., p. 190.



souligne Bernard Lepetit, « *le poids du passé devient d'autant plus extrême qu'il tire sa force de l'oubli* »<sup>192</sup>. Mais chacune des conventions, des règles, des institutions ne s'impose pas seulement à la société par la force de l'habitude : les asymétries institutionnelles peuvent enclencher des processus cumulatifs dans lesquels elles s'auto-renforcent ; d'autre part, la tension entre désirs et craintes borne les actions des agents ; enfin, les institutions ne peuvent perdurer sans légitimité.

#### a. Les asymétries institutionnelles s'auto-renforcent

La possibilité de décision des agents est bornée par leur position institutionnelle. Ainsi, dans le cadre du rapport salarial, les détenteurs des moyens de production ou leurs représentants ont sur l'organisation du travail un pouvoir décisionnel bien plus important que celui de leurs salariés. Il est intéressant de constater qu'accumulation économique et accumulation politique peuvent être rapprochées. L'accumulation économique ne consiste pas seulement en une accumulation de droits sur des choses mais également une accumulation de possibilités de décisions, c'est-à-dire des droits sur des personnes. De la même manière, l'Etat est un rapport social<sup>193</sup> dans lequel l'accumulation de droits sur des personnes<sup>194</sup> est une accumulation de capacités institutionnelles de décisions.

Cette répartition inégalitaire des capacités d'action implique que les acteurs détenant le maximum de ressources sont ceux qui ont la plus grande possibilité individuelle de peser sur l'évolution institutionnelle et le moins intérêt à transformer les rapports sociaux existants. La distribution des positions institutionnelles est donc un puissant facteur d'inertie<sup>195</sup>.

Cela ne suffit cependant pas à expliquer pourquoi, alors qu'elle perpétue un ordre social inégalitaire, la stabilité institutionnelle est la règle alors que la défection massive des

---

<sup>192</sup> Bernard Lepetit, *Le présent de l'histoire* in Bernard Lepetit (ed), *Les formes de l'expérience, une autre histoire sociale*, Albin Michel, Paris, 1995, p. 282.

<sup>193</sup> Bruno Théret, op. cit, chap. 1 « L. Etat, rapport social en soi et pour soi », pp. 23-62.

<sup>194</sup> Pierre Bourdieu, *Le sens pratique*, Editions de minuit, Paris, 1980, p. 226.

<sup>195</sup> Voir les approches sociologiques en termes de reproduction, en particulier les travaux de Pierre Bourdieu.

agents reste exceptionnelle<sup>196</sup>. Cette vision très statique ne permet pas non plus de comprendre comment les mécanismes de domination sont remis en cause. Deux autres éléments peuvent être avancés : au niveau individuel la tension entre désir et crainte borne les actions des agents ; collectivement, les institutions sont fondées sur une légitimité.

### b. La tension entre désirs et craintes borne les actions des agents

La problématique du changement institutionnel se trouve enserrée entre deux pôles : d'une part, la tendance à la stabilité institutionnelle ; d'autre part, la tendance à l'instabilité radicale. Dans *Malaise dans la culture*<sup>197</sup>, Sigmund Freud formule des hypothèses qui aident à comprendre l'origine de ces bornes à la dynamique du changement institutionnel.

La notion de rationalité ne peut être extérieure à la logique des affects : au contraire, ce sont ceux-ci qui permettent l'existence de préférences et rendent possible la mise en œuvre de comportements rationnels<sup>198</sup>. A l'origine de l'action des hommes on trouve deux principes : la recherche du bonheur et la volonté d'échapper à la souffrance<sup>199</sup>. La souffrance provient principalement de trois sources : le corps humain, le monde extérieur dans sa démesure par rapport à l'individualité et les relations avec les autres ; le plaisir résulte essentiellement de la satisfaction des désirs. Pour satisfaire ces deux objectifs, les individus vont mettre en œuvre des techniques de vie. Ils vont limiter leur prétention à la satisfaction de leurs désirs sous la menace des conséquences que ces actions pourraient avoir dans leurs relations avec autrui. Mais ils vont également produire une agressivité envers l'autorité extérieure qui empêche la satisfaction de leurs désirs<sup>200</sup>. De ce point de vue, la question du changement institutionnel est celle des formes de l'insertion

---

<sup>196</sup> Sur le concept de défection voir l'ouvrage classique d'Albert O. Hirschman *Exit, Voice and Loyalty : the response to decline in firms organisations and states*, Harvard University Press, Cambridge, 1970, X-162.

<sup>197</sup> Sigmund Freud, *Le malaise dans la culture*, in *Œuvres complètes*, vol. XVIII, PUF, Paris, 1994, pp. 249-333.

<sup>198</sup> Antonio R. Damasio, *L'erreur de Descartes* Odile Jacob, Paris, 1995 (première édition en anglais 1994), 368 p.

<sup>199</sup> Sigmund Freud, *Le malaise dans la culture*, op. cit., pp. 262-263.

<sup>200</sup> Ibid, pp. 311-317.

problématique d'individus dans une masse humaine et de l'instauration d'une unité de masse à partir de nombreux individus<sup>201</sup>.

Par analogie avec cette économie libidinale des individus, on peut faire l'hypothèse que l'expérience commune des individus du fait de leur positionnement dans les rapports sociaux est la base d'une conscience collective — une idéologie spécifique — où s'expriment des désirs collectifs dont certains sont satisfaits et d'autres insatisfaits dans chaque formation sociale.

Les garanties de satisfaction de leurs désirs qu'offre une formation sociale sont des éléments sur lesquels les individus vont, individuellement et collectivement, exprimer un jugement ; la tendance à la satisfaction de leurs désirs inassouvis va être contrainte par la peur de perdre ces garanties. D'un autre côté, dans les formations sociales-historiques modernes, violemment inégalitaires, la polarisation des rapports sociaux est un puissant moteur du changement institutionnel. Les rapports sociaux, en tant que source de souffrance et de frustration, sont au cœur de la dynamique transformatrice de deux manières. D'une part, parce que les contraintes subies par certains sont à l'origine de la capacité d'action d'autres ; ainsi, ces derniers s'exposent à l'agressivité des premiers. D'autre part, en tant que supports de la satisfaction inégale de désirs, en particulier par l'accès inégal aux biens, ils portent en eux le principe de leur éradication ; la satisfaction d'une catégorie des désirs de la majorité passant nécessairement par la remise en cause des privilèges de la minorité.

La propension à la stabilité institutionnelle peut-être considérée comme une inhibition des agents inspirée par la crainte de la réaction des autres qu'elle susciterait et des souffrances qui pourraient en résulter. C'est le caractère de réducteur d'incertitude qui est ainsi à la source d'une légitimité fonctionnelle des institutions. A l'inverse, leur caractère contraignant pour les individus et constitutif d'inégalités — donc de frustration — est à l'origine de leur instabilité. Un groupe social va s'engager dans une dynamique de transformation institutionnelle lorsque est exprimé et reconnu le décalage entre, d'un côté, les aspirations à satisfaire des désirs collectifs et, de l'autre, les souffrances de l'expérience présente<sup>202</sup>. Ce décalage entre aspirations et expérience est à la source des problèmes de

---

<sup>201</sup> Ibid, p. 327.

<sup>202</sup> Pierre Bourdieu, *Les méditations pascaliennes*, Seuil, Paris, 1997, p. 224.

légitimité.

### c. Légitimité substantielle et légitimité procédurale

La légitimité substantielle d'un système social provient du fait que les acteurs voient leurs anticipations se réaliser. L'ordre social est inégal mais n'est pas contesté tant qu'il permet la satisfaction attendue d'investissements libidinaux légitimes. La crise de légitimité survient lorsque les attentes et les trajectoires probables des agents deviennent discordantes<sup>203</sup>. L'insatisfaction de ces anticipations - ressentie comme une injustice - ne signifie pas directement la contestation de l'architecture institutionnelle d'une formation sociale historique. Dans la mesure où une formation sociale est en perpétuelle évolution, les agents disposent de procédures légitimes au sein de la formation sociale historique pour faire valoir leur point de vue.

Les fondements de la légitimité permettant aux institutions de se stabiliser et de perdurer sont donc non seulement substantiels mais également procéduraux. Le constructivisme institutionnel ne peut résulter ni d'un consensus *ex ante*<sup>204</sup> sur ce qu'il faut faire, ni d'un consensus *ex post* sur son résultat en raison de l'absence de norme unifiée d'évaluation dans un univers social où les agents interprètent le monde en fonction de leur subjectivité<sup>205</sup>. Ce sont alors les procédures de mise en place des institutions qui fondent leur légitimité. Cette analyse revient à dire que l'hégémonie idéologique se constitue plus facilement sur des procédures de décisions que sur le contenu de ces décisions. Ainsi, lorsque la norme démocratique tend à s'imposer et à s'approfondir, plus un régime est démocratique, plus il est susceptible de détenir une souveraineté forte car sa légitimité se fonde sur des procédures (élections libres, liberté de manifester, liberté de la presse, contrôle des élus, etc..) reconnues elles-mêmes comme légitimes. Ce type de régime a donc une plus grande capacité à produire des institutions fortes et stables qu'un régime peu

---

<sup>203</sup> Pierre Bourdieu, *Homo Academicus*, Les Editions de Minuit, Paris, 1984, p. 203-204.

<sup>204</sup> Svetozar Pejovitch, « Institutions, Nationalism and The Transition Process in Eastern Europe », *Social Philosophy and Policy*, vol. 10, n° 2, 1993, p. 77.

<sup>205</sup> La notion de subjectivité implique que les agents individuels n'ont pas une connaissance parfaite de l'univers social et que leur connaissance qui leur permet d'agir est élaborée à partir de leur expérience propre et de leur position sociale spécifique. La référence principale est ici Georges L. S. Shackle, *Epistemics and Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1972, XVIII-482 p.

démocratique. Par contre, la volonté d'extraire l'élaboration des institutions économiques du politique, par exemple avec la thèse de Friedrich Hayek sur la dénationalisation de la monnaie<sup>206</sup>, pour s'en remettre soit à la spontanéité du système social, soit à des corps indépendants du politique, ne permet pas à ces institutions d'être renforcées par une légitimité procédurale reconnue.

Puisque l'existence d'une formation sociale historique implique l'engagement des acteurs dans des pratiques légitimes, il est possible de dire que la légitimité signifie l'accord contraint ou encore l'adhésion contrainte<sup>207</sup> des individus à des principes de classements sociaux et des procédures de contestations. Dans ce cadre, la stabilité d'une formation sociale résulte de la conformité des trajectoires qu'anticipent les individus aux événements qu'elle produit et de sa dotation en procédures d'auto-transformation légitimes.

Inversement, c'est la combinaison d'une perte de légitimité substantielle d'une formation sociale historique au regard d'un groupe social et l'insatisfaction vis-à-vis des procédures du changement institutionnel légitime qui ouvre la voie à des ruptures, des périodes de changement institutionnel radical.

### **3. L'espace ouvert du politique**

Le champ politique constitue un espace ouvert dans lequel les limites des positionnements institutionnels des individus peuvent être repoussées par l'action collective. La lutte pour la souveraineté et pour l'hégémonie idéologique façonne par le biais de la décision délibérée les changements institutionnels.

#### **a. Lutte pour la souveraineté**

---

<sup>206</sup> Friedrich Hayek, « Denationalization of money : the argument refined » in Friedrich Hayek, *The collected works of F. A.*, vol. 3, pp. 125-235.

<sup>207</sup> La notion de contrainte fait ici référence aux souffrances anticipées par les acteurs qui impliquerait leur engagement dans une contestation des institutions.

Les conflits entre les classes sociales et la forme de l'Etat sont les éléments fondamentaux de la dynamique des sociétés modernes<sup>208</sup>.

Cette conception de l'univers social, hétérogène, mis en mouvement par les contradictions qui le traverse, n'est pas propre aux anciens institutionnalistes. On la retrouve, bien sûr, chez Karl Marx et, antérieurement, chez François Guizot à qui l'on doit le concept de lutte des classes<sup>209</sup>. Analysant l'émergence de la bourgeoisie, ces deux auteurs montrent qu'il s'agit d'une lutte par et pour la souveraineté. D'un côté, l'apparition de nouvelles structures économiques entraîne une différenciation sociale, une redistribution progressive de la souveraineté et donc une accumulation de capacité d'action et de prétentions. De l'autre, les formes d'organisation politique dans les communes structurent localement l'accès à la parole et à la décision légitime ; elles jouent de ce fait un rôle déterminant dans la manière violente ou pacifique dont se mettent en place les régimes parlementaires. A l'inverse, les sociétés immobiles décrites à l'aide du modèle du « despotisme asiatique » sont celles dans lesquelles aucune nouvelle source de richesse ne vient bousculer les positionnements sociaux et où aucune redistribution de la souveraineté n'enclenche de dynamiques transformatrices.

Une analyse en terme de lutte pour la souveraineté offre un prisme pour examiner le changement institutionnel dans sa dimension délibérée à travers les processus collectifs de décision<sup>210</sup>. Elle permet de prendre en compte la hiérarchisation des systèmes institutionnels explicites et, à ce titre, est précieuse pour comprendre la spécificité de l'Etat.

Comme le reconnaissent aussi bien Friedrich Hayek que des auteurs de l'école des *Public Choice* comme James M. Buchanan, une vision entièrement spontanéiste de l'émergence des institutions est une impasse. Pour ces auteurs, l'élaboration spontanée par le corps social des institutions présuppose un constructivisme constitutionnel qui permette une

---

<sup>208</sup> Thornstein COREI, *L'économie institutionnaliste: les fondateurs*, Economica, Paris, 1995, pp. 11-12.

<sup>209</sup> Bien qu'il analyse que la naissance de l'Europe moderne soit le résultat de la lutte des différentes classes de la société, en tant qu'éminent représentant de la classe dirigeante il s'empresse aussitôt d'indiquer que l'unité nationale l'a finalement emporté, niant le caractère de classe des sociétés capitalistes. François Guizot, *Histoire de la civilisation en Europe*, Hachette, coll. « Pluriel », Paris, 1985 (première édition 1828), p. 182.

<sup>210</sup> Jacques Sapir, « The First Egg or the first Hen ? Can institutions for a market be generated through a market ? », contribution présentée lors d'un séminaire à la Vysshaja Shkola Ekonomiki (Moscou) les 22 et 23 mai 1998, pp. 2 à 15.

définition des règles fondamentales du jeu social. Les autres auteurs de la NEI ont également reconnu les limites des mécanismes de type main invisible face à la question de l'Etat. Cependant, les réponses que ces auteurs apportent aux fondements de l'action étatique restent limitées.

Les premiers travaux sur les droits de propriété notamment de Douglass C. North et d'Harold Demsetz contiennent une « théorie naïve » de l'Etat : celui-ci a la charge de mettre en place une structure des droits de propriété optimale mais les conditions d'une telle maximisation ne sont pas explicitées. Une autre approche de l'Etat a été élaborée en terme de groupes d'intérêts. Ce sont ces groupes qui interviennent auprès des instances politiques afin d'obtenir les effets de redistributions qui leur sont les plus favorables à l'occasion d'une redéfinition des droits de propriété. La principale limite de cette approche est qu'elle suppose que l'appareil d'Etat n'a pas d'intérêt propre à défendre. A l'inverse, Douglass C. North, dans ses recherches d'économie historique, considère que les dirigeants de l'Etat en défendant des intérêts propres traduisent les rapports de force au sein de la société : la menace d'être dépossédés du pouvoir par d'autres groupes d'intérêts puissants, limite leur autonomie et permet donc un constructivisme institutionnel qui ne soit pas en permanence contesté<sup>211</sup>. C'était déjà la position de Gramsci pour qui l'unité des classes dirigeantes se constitue dans l'Etat<sup>212</sup>. C'est à travers le droit que se concrétise leur domination et le monopole de la violence légitime contribue à la rendre effective. L'Etat est une organisation particulière, une macro-organisation qui en même temps produit et impose des règles formelles et intervient dans l'activité économique<sup>213</sup>.

Le moment du politique est celui de la répartition de la souveraineté et, à ce titre, ne peut-être écarté dans l'analyse économique. C'est le lieu de passage nécessaire pour la réalisation d'un changement institutionnel radical<sup>214</sup> ; à l'instar de ce que l'on a observé dans les anciens pays du bloc soviétique, c'est par le politique et ses décisions intentionnelles qu'il s'incarne.

---

<sup>211</sup> Malcom Rutherford, op. cit. pp. 118-120

<sup>212</sup> Antonio Gramsci, *Cahiers de prison*, Gallimard, Paris, Cahier 25, vol 5, p. 312.

<sup>213</sup> Bernard Chavance et Agnès Labrousse, *Regulation theory and post-socialist transformation* in Agnès Labrousse et Jean-Daniel Weisz (eds), *Institutional economics in France and Germany*, Springer, Berlin, 2001, pp. 318-319.

<sup>214</sup> Lénine soulignait déjà ce point du politique comme passage obligé du changement de formation sociale. Vladimir Lénine, *L'Etat et la Révolution*, Editions de Pékin, Pékin, 1978, p. 34.

### b. La lutte pour l'hégémonie idéologique

A travers la notion d'hégémonie, Antonio Gramsci a intégré dans l'analyse marxiste un concept fondamental permettant de comprendre le rôle de la superstructure dans le dépassement ou la stabilisation d'une formation historique, c'est-à-dire d'un système d'institutions. Selon cette analyse, les intellectuels au sens large sont les producteurs de cette hégémonie. Liés organiquement à une classe sociale, donc à la structure économique de la société, ils ont pour fonction, au sein de la superstructure de rendre homogène et hégémonique cette classe :

*« Les intellectuels sont les cellules vivantes de la société civile et de la société politique : ce sont eux qui élaborent l'idéologie de la classe dominante, lui donnant ainsi conscience de son rôle, et la transforment en conception du monde qui imprègne tout le corps social. Au niveau de l'idéologie ce sont les intellectuels qui sont chargés d'animer et de gérer la structure idéologique de la classe dominante au sein des organisations de la société civile (Eglises, système scolaire, syndicats, partis, etc.) et de leur matériel de diffusion (mass média). Fonctionnaires de la société civile, les intellectuels sont également les agents de la société politique, chargés de la gestion de l'appareil d'Etat et de la force armée. »<sup>215</sup>.*

Antonio Gramsci montre également que ce n'est qu'à condition d'être hégémonique au sein de la superstructure - c'est-à-dire qu'une classe parvienne à transformer sa conception du monde en sens commun à travers les institutions qui produisent les représentations collectives -, qu'elle peut véritablement diriger la société. Sinon, elle est obligée de recourir systématiquement à la coercition pour maintenir sa domination ce qui révèle son affaiblissement<sup>216</sup>. Pour prendre un exemple d'actualité, le débat sur la légitimité des institutions internationales (FMI, OMC, Banque mondiale,& ) n'a-t-il pas été avivé du fait des interventions violentes des forces de police pour protéger les sommets depuis Seattle ?

---

<sup>215</sup> Hugues Portelli, *Gramsci et le bloc historique*, PUF, Paris, 1972, p. 103

<sup>216</sup> Ibid., pp. 77-86.



### c. Lorsque les groupes sociaux deviennent des acteurs collectifs

Les rapports sociaux qui relient les hommes en même temps qu'ils les opposent définissent les contours de groupes sociaux objectifs, des groupes sociaux « *en soi* » pour reprendre la distinction opérée par Marx<sup>217</sup>. Ces groupes sociaux n'existent « *pour soi* » que lorsqu'ils se constituent en acteurs collectifs. Ils sont alors conscients d'eux-mêmes, c'est-à-dire dotés d'une idéologie propre qui est un amendement, un complément ou une alternative à l'idéologie dominante que l'on définit comme celle qui s'inscrit dans les institutions légitimes pour chaque période historique. Cette idéologie spécifique est le produit de leur point de vue spécifique dans l'univers social, de leurs intérêts et de leur histoire<sup>218</sup> ; elle est également la définition d'un certain nombre de principes justificatifs qui sous-tendent les pratiques des agents<sup>219</sup> ; elle est enfin une vision du monde et un modèle explicatif de celui-ci qui est en permanence soumis la pression de la réalité<sup>220</sup>.

C'est l'écart entre l'idéologie de chaque groupe et les concrétisations institutionnelles de l'idéologie dominante autrement dit l'écart entre des attentes collectives et des positionnements effectifs qui poussent ces groupes à se mobiliser consciemment pour amender ou transformer radicalement les cadre institutionnel de la formation historique dans laquelle ils s'inscrivent. La prise en compte de la constitution d'une idéologie commune permet de surmonter le paradoxe de l'action collective selon lequel les agents ne s'engagent pas dans l'action collective, bien qu'ils y aient intérêt collectivement, car ils

---

<sup>217</sup> Un exemple historique illustre cette distinction. Les « *paysans parcellaires* » du milieu du XIXème en France constituent-ils une classe sociale ? « *A peu près de la même façon qu'un sac rempli de pommes de terre forme un sac de pomme de terre* ». Les familles paysannes représentent une masse énorme de population vivant dans les mêmes conditions. « *Mais elles ne constituent pas une classe dans la mesure où il n'existe entre les paysans parcellaires qu'un lien local et où la similitude de leurs intérêts ne crée entre eux aucune communauté, aucune liaison nationale ni aucune organisation politique.* ». La masse des paysans parcellaires est une classe « *en soi* » mais n'existe pas pour elle-même car elle ne dispose d'aucun moyen d'expression politique autonome. KarMarx, *Le 18 brumaire de Louis Bonaparte*, Editions Mille et une nuits, Paris, 1997, pp. 170-171.

<sup>218</sup> Nous retrouvons ici la notion veblenienne d'habituation aux conditions matérielles d'existence comme modalité d'émergence des institutions: l'idéologie prend forme dans l'expérience accumulées des groupes sociaux et se répercute ensuite notamment dans les institutions explicites comme le droit ou les principes moraux.

<sup>219</sup> Luc Boltanski et Eve Chiapello, *Le nouvel Esprit du capitalisme*, Gallimard, coll. « NRF essais », 1999, p. 46.

<sup>220</sup> Ceci est la conséquence du caractère radicalement incertain du futur, c'est-à-dire du fait que l'ensemble des possibles au moment  $t + 1$  ne sont pas connus des agents à  $t$ . Ils sont donc confrontés à la possibilité d'aléa structurel c'est-à-dire d'événement non envisagé qui les oblige à réévaluer le modèle du monde qui forme leurs anticipations. Sur la distinction entre aléa conjoncturel et aléa structurel voir André Orléan, « Pour une approche cognitive des conventions économiques », *La Revue économique*, n° 2, mars 1989, p. 249.

peuvent bénéficier sans efforts des investissements d'autres agents<sup>221</sup>.

Le processus de mobilisation sur le long terme se cristallise dans des organisations partis, syndicats<sup>222</sup>, associations - dotées de projets stratégiques<sup>223</sup> à l'affût des opportunités politiques ; ces organisations sont les leviers de l'action collective des groupes sociaux. Il prend également la forme d'organisations temporaires (coordination d'assemblées générales ; pétition ; manifestations, grèves)<sup>224</sup>. Il s'agit alors d'une mobilisation de ressources symboliques<sup>225</sup>, c'est-à-dire une démonstration des possibilités d'actions du groupe social. Elle vise à la validation de ces ressources symboliques par des changements institutionnels explicités par le politique.

Il existe un rapport entre l'importance de la mobilisation et son degré d'exigence. Dès lors qu'une crise s'ouvre, de part la multiplication des prises de positions publiques, elle oblige à se situer ou à être situé dans l'espace des positions possibles<sup>226</sup>. La mobilisation entraîne ainsi des processus d'homogénéisation et de radicalisation de la spécificité idéologique du groupe mobilisé car les individus sont alors intégrés dans un rapport social distinct de celui qui les socialise habituellement.

## Conclusion

En guise de conclusion, nous proposons de reprendre les cinq points proposés par Geoffrey M. Hodgson<sup>227</sup> pour répondre à l'interrogation suivante : « *Quelle est l'essence de l'institutionnalisme ?* », et présenter ainsi les éléments discutés dans ce chapitre.

1. L'institutionnalisme est un projet de recherche plus positif que normatif.

---

<sup>221</sup> Mancur Olson, *Logique de l'action collective*, PUF, Paris, 1978, 199 p.

<sup>222</sup> Sur l'analyse de la construction de l'action collective à partir d'une étude d'un syndicat cheminot voir Philippe Corcuff, *Constructions du mouvement ouvrier*, Thèse de doctorat de sociologie politique sous la direction de Gérard Althabe, EHESS, Paris, 1991, 575 p.

<sup>223</sup> Sur la notion de stratégie appliquée au changement social voir Philippe Corcuff, *Philosophie Politique*, Nathan Université, coll. « 128 », Paris, 2000, 128 p.

<sup>224</sup> Sur les analyses sociologiques des mouvements sociaux voir Erik Neveu, *Sociologie des mouvements sociaux*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 2000, pp. 5-27.

<sup>225</sup> Pierre Bourdieu, *Les méditations pascaliennes*, Seuil, Paris, 1997, 316 p. Voir en particulier le chapitre 5.

<sup>226</sup> Pierre Bourdieu, *Homo Academicus*, Les Editions de Minuit, Paris, 1984, pp. 242-246.

<sup>227</sup> Les éléments présentés sont dérivés de la réponse donnée par Geoffrey M. Hodgson. « What is the Essence of Institutional Economics », *Journal of Economic Issues*, vol. XXXIV, n° 2, juin 2000, pp. 317-329.

2. Son approche de l'économie est ouverte sur les autres sciences sociales et humaines.
3. Les institutions structurent les économies et l'objectif des économistes est d'étudier comment elles émergent, perdurent et disparaissent.
4. Les économies sont des systèmes évolutifs et ouverts, situés dans un environnement naturel. Elles sont également encadrées dans un ensemble de relations sociales, culturelles, politiques et de pouvoir.
5. L'individualisme méthodologique est inadéquat car les individus ne se contentent pas de créer et de transformer les institutions mais ils sont aussi affectés par elles de manière fondamentale.

Commençons par le point 3 qui propose de mettre au centre des analyses économiques les institutions et, en particulier, l'étude de leur dynamique. Pourquoi les institutions ? Dans ce chapitre, nous avons commencé par montrer la nécessité de s'appuyer sur le concept de règle pour former des hypothèses rendant compte de la détermination du comportement des individus. A partir du problème cognitif posé par le paradoxe de Shackle, nous avons également vu que sans régularités, décider ne veut rien dire : ce sont les institutions qui produisent ces régularités et réduisent l'incertitude radicale liée au caractère décentralisé des décisions économiques. La seconde section consacrée aux institutions a permis de spécifier leur double caractère contraignant mais aussi coopératif. Les institutions sont les règles, intériorisées ou extériorisées, et l'action collective organisée ; ensemble, elles constituent le canevas des interactions humaines. Elles structurent l'ordre social dans un contexte de pouvoirs asymétriques et sont « *le fruit d'un rapport de forces, mais aussi un instrument pour faire évoluer ce rapport de forces* »<sup>228</sup>.

Le refus de l'individualisme méthodologique (point 5) va de pair avec l'importance accordée aux institutions et la volonté d'articuler différents niveaux d'analyse. Les comportements humains se déploient dans cette matrice institutionnelle qui est extérieure aux individus mais qui modèle leurs actions ; les institutions constituent un niveau autonome que l'on ne peut saisir à travers une analyse centrée sur les individus.

<sup>228</sup> Jacques Sapir, « Le capitalisme au regard de l'autre, ce que nous a appris le système soviétique », colloque *Evolution et transformation des systèmes économiques, approches comparatives du capitalisme et du socialisme*, organisé par le CEMI (EHESS) et le GERME (Université Paris 7), Paris, 19 et 20 juin 1998, p. 19.

La confrontation des démarches évolutionnistes et historiques a permis de postuler que la matrice institutionnelle évolue de façon indéterministe en raison des conséquences inintentionnelles des actions des agents et de leurs effets agrégés mais que, simultanément, elle est modelée par l'exercice inégalement réparti de la souveraineté à travers les organisations et les mobilisations sociales. Une économie est ainsi une des dimensions de la matrice institutionnelle ; elle participe d'un contexte social et des rapports qu'entretient la société vis-à-vis de son environnement écologique (point 4). Cette reconnaissance du caractère ouvert de l'activité économique sur d'autres champs sociaux plaide en faveur d'un approfondissement du dialogue entre les différentes disciplines en sciences sociales et humaines (point 2) ; dans cette perspective, ce chapitre ne s'est pas exclusivement construit avec des références économiques ; des emprunts à la sociologie, au droit, à la psychanalyse et à l'histoire, entre autres, se sont avérés nécessaires pour formuler nos hypothèses.

Pour finir, revenons sur le premier point qui positionne le paradigme institutionnaliste, notamment vis-à-vis de l'économie néoclassique. Le caractère davantage positif que normatif des recherches implique ainsi une volonté de rendre compte de la complexité des processus économiques plutôt que d'adopter une conception de l'économie uniquement guidée par le marché et d'étudier la réalité comme un écart par rapport à cette norme. Comme le souligne Warren J. Samuels, il n'est tout simplement pas vrai que les ressources rares sont allouées entre des usages alternatifs exclusivement par le marché ; la réelle détermination de cette allocation provient de la structure institutionnelle des économies<sup>229</sup> et de la pluralité de modes de coordination qu'elle forme. C'est à cette question de la coordination que nous allons maintenant nous consacrer à travers l'étude de l'activité industrielle.

---

<sup>229</sup> Warren J. Samuels, « The present state of institutional economics », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19, p. 571.

# Chapitre II - La coordination industrielle

## Introduction

La mise en évidence du rôle cognitif des institutions fournit un noyau théorique pour aborder les questions de coordination. Mais, puisque dans chacun des champs de l'activité humaine le problème de l'articulation entre les interdépendances des agents et leur autonomie se pose selon des configurations institutionnelles différentes, il importe de préciser le cas de l'activité industrielle. La mobilisation d'actifs spécifiques, la mise en Suvre de la coopération dans l'entreprise, les formes de la concurrence entre unités productives, la diffusion des techniques, l'innovation, la constitution de standards salariaux ou encore les questions de financement induisent des formes particulières de régimes d'actions et d'interdépendances dynamiques.

Ce chapitre a pour objet l'élaboration d'un cadre d'analyse de l'activité industrielle répondant à un double enjeu : d'une part, poser le problème de la coordination en tant que processus de mise en cohérence d'activités décentralisées ; d'autre part, mobiliser des catégories permettant de penser l'articulation des différents niveaux de la coordination industrielle et, en particulier, d'explicitier la place charnière du niveau mésoéconomique. Cette seconde préoccupation découle du refus des réductionnismes qu'impliquent les analyses attachées à un unique niveau quel qu'il soit. Elle participe d'une volonté de ne pas en rester à la fatalité selon laquelle, parmi les analyses hétérodoxes, « *les uns n'ont pas la macro-économie de leur micro-économie, les autres n'ont pas la micro-économie de leur macro-économie* »<sup>230</sup>.

Une première section est consacrée à une revue critique des différentes approches de la

---

<sup>230</sup> Olivier Favereau, « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, vol. 40, n° 2, p. 324.

coordination dans les théories économiques. Elle va permettre d'opposer une vision centrée sur les problèmes d'allocation à une conception de la coordination en tant que processus périlleux comprenant l'étude des problèmes de la production. De plus, différents types de mécanismes de mise en cohérence des actions seront explicités à travers une comparaison des marchés, du réseau et de la hiérarchie. La seconde section a pour objectif de spécifier les enjeux et les déterminants de la coordination propres à l'industrie ; elle étudie de ce point de vue les rapports d'exploitation et la place de la technologie. Enfin, un découpage des différents espaces de la coordination industrielle sera proposé afin de rendre compte des interdépendances entre les niveaux micro, méso et macro d'analyse. Il devra permettre de pointer les objets et les modalités de coordination qui singularisent chacun de ces niveaux ainsi que leur articulation.

## **I. Le problème de la coordination dans l'analyse économique**

Un rapide retour dans l'histoire de la pensée économique montre l'ancienneté des interrogations sur ce qui produit de l'ordre mais, également, sur l'origine des brutales discontinuités dans le fonctionnement des économies. Deux visions des problèmes de coordination se dégagent selon que l'on se situe dans le cadre d'une économie d'échange ou dans celui, plus hétérodoxe, d'une économie de production qui examine les problèmes de création de richesses. L'analyse s'attache alors à restituer le point de vue de la production en tant que somme de processus dont la concordance n'est pas donnée.

Après avoir présenté ces deux conceptions du problème de la coordination, un second point sera consacré à une analyse comparative des caractéristiques des marchés, du réseau et de la hiérarchie. En construisant ces catégories comme idéaux-types de modes de coordination, il s'agit à la fois de montrer la diversité des formes d'interdépendance des agents et de se doter de concepts mobilisables pour l'analyse des structures industrielles.

## **A. Problématique de l'échange et problématique de la production**

Le problème classique de la coordination est celui de la mise en cohérence des actions d'agents décentralisés : comment s'articule leur autonomie et leur interdépendance ? Pour l'économiste, le questionnement est plus précisément centré sur les mécanismes qui permettent aux actions économiques engagées par les agents d'être validées socialement. Par exemple, qu'est-ce qui garantit que l'ensemble des capitalistes – du moins leur grande majorité – parviennent à vendre leurs marchandises et les salariés leur force de travail<sup>231</sup> ? Ou encore quels sont les gages que les prix anticipés seront effectivement ceux auxquels les transactions se réaliseront ?

Plus largement, cette question concerne tous les producteurs dans le cadre de l'économie marchande et renvoie à un débat crucial dans l'histoire de la pensée économique. Avec sa loi des débouchés, Jean-Baptiste Say synthétise une première vision optimiste. Selon lui, « *un produit terminé offre, dès cet instant, un débouché à d'autres produits pour tout le montant de sa valeur. En effet, lorsque le dernier producteur a terminé un produit, son plus grand désir est de le vendre, pour que la valeur de ce produit ne chôme pas entre ses mains. Mais il n'est pas moins empressé de se défaire de l'argent que lui procure sa vente, pour que la valeur de l'argent ne chôme pas non plus. Or, on ne peut se défaire de son argent qu'en demandant à acheter un produit quelconque. On voit donc que le fait seul de la formation d'un produit ouvre, dès l'instant même, un débouché à d'autres produits.* »<sup>232</sup>. Selon ce postulat que partage David Ricardo « *la demande n'est bornée que par la production* »<sup>233</sup>, investir pour engager une production marchande ne présente donc aucun risque particulier. Très tôt cette position est contestée par Sismondi et Malthus qui soulignent la possibilité d'une insuffisance de la demande effective par rapport à l'offre et donc des crises de surproduction<sup>234</sup>.

<sup>231</sup> Alain Lipietz, *Mirages et miracles*, La Découverte, Paris, 1985, p. 31.

<sup>232</sup> Jean-Baptiste Say, *Traité d'économie politique* Horace Say, Paris, 1803, 556 p. disponible en ligne : <http://gallica.bnf.fr/scripts/ConsultationTout.exe?O=N089642&E=0>

<sup>233</sup> David Ricardo, *Principes de l'économie politique et de l'impôt* par Henri Denis, *Histoire de la pensée économique*, PUF, Paris, 1990 (9<sup>ème</sup> édition), p. 327.

<sup>234</sup> Thomas R. Malthus, *Principes d'économie politique: considérés sous le rapport de leur application pratique*, O. Zeller, Osnabruck, 1966 (première édition en anglais 1820), pp. 278-283. Voir également les lettres de Malthus à Ricardo ainsi que l'apport d'autres économistes comme Mandeville à cette question qui sont discutés par Keynes dans une note publiée à la suite de la Théorie générale : John Maynard

Cette opposition autour de la loi de Say est un des aspects d'une distinction plus large au sein de la pensée économique entre deux grandes problématiques focalisées respectivement sur l'échange et sur la production<sup>235</sup>. La première est représentée par les mercantilistes, les néoclassiques mais aussi les auteurs de la nouvelle économie institutionnelle (NEI). Dans ce cadre, on considère que le problème essentiel auquel sont confrontés les agents est d'échanger les ressources dont ils disposent et les produits de celles-ci de la manière la plus conforme possible à leurs désirs. Le marché est le moyen privilégié pour y parvenir mais, face à ses déficiences, d'autres modes de coordination peuvent-être mobilisés.

La seconde problématique, présente dans l'économie politique classique, marxiste et institutionnaliste, met l'accent sur la notion de processus. On postule que les agents disposent de ressources non immédiatement consommables. Il s'agit donc de facteurs de production qui doivent être mis en œuvre, ce qui ne va pas de soi : la productivité peut être plus ou moins élevée mais, surtout, il faut organiser la production et prendre des dispositions spécifiques qui sont un engagement dans le temps.

Après avoir approfondi cette distinction entre problématique d'échange et problématique de production, un troisième point sera consacré à l'explicitation de la pluralité des mécanismes de coordination dans les économies.

### **1. Le point de vue de l'échange**

La position développée par les auteurs adoptant le point de vue de l'échange ne consiste pas, bien entendu, à nier l'existence du système productif. Elle pose, en revanche, qu'il est possible de traiter analytiquement des problèmes de la production comme de ceux de l'échange ; de cette manière, la question de la coordination se réduit à celle de l'allocation

---

Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* Payot, 1969, Paris, pp. 354-365. Sur l'apport de Sismondi voir Henri Denis, *Histoire de la pensée économique*, op. cit., pp. 367-370.

<sup>235</sup> Cette opposition est développée par Eric Brousseau, *Economie des contrats*, Paris, PUF, coll. « Economie en liberté », 1993, pp. 52-61.



dans un cadre statique. Une seconde caractéristique est la dimension normative que partagent les auteurs mercantilistes et néoclassiques ; pour les économistes standards, la figure du libre marché, en tant que norme, est en effet une prescription par rapport à laquelle la réalité est comparée. Cependant, le développement des recherches faisant apparaître des échecs de marché liés à l'existence de coûts de transaction a permis l'émergence d'une économie de l'échange d'un nouveau type : elle vise à rendre compte de l'existence d'une pluralité de modes de coordination, au prix de l'abandon du cadre de cohérence globale que constituait l'équilibre général.

#### a. Des analyses statiques

Dans la démarche néoclassique, le problème central est celui des choix que font les agents pour utiliser au mieux leur dotation en ressources. En fonction des préférences et de l'état de l'allocation des ressources qui sont données, ces agents ont à arbitrer entre la possibilité de consommer, d'échanger ou bien de combiner, à travers les techniques de production disponibles, les ressources qu'ils possèdent. Hors de l'instantanéité du choix-échange, aucune temporalité n'est prise en compte. Ainsi, les approches s'inscrivant dans la filiation de la théorie de l'équilibre général, y compris dans le champ de l'économie industrielle, ne s'intéressent pas aux mécanismes économiques dans l'entreprise ; elles considèrent également que les structures de marché<sup>236</sup> et la technologie<sup>237</sup> évoluent de façon exogène.

Ce caractère statique dans l'appréhension des problèmes économiques se retrouve chez les mercantilistes des XVI<sup>ème</sup> et XVII<sup>ème</sup> siècles comme John Hale et Antoine de Montchrestien. Ils considèrent que le commerce est la source de l'enrichissement d'une nation si bien que leurs analyses se concentrent exclusivement sur les conditions de développement des échanges. Il existe une mécanique harmonieuse dans laquelle l'abondance en monnaie et en main d'œuvre sont des fins pour l'Etat et des moyens pour la poursuite du développement de la classe marchande. Néanmoins, comme elle n'accorde

---

<sup>236</sup> Pour une présentation du paradigme structures/comportements/performances voir Richard Arena, « Approches théoriques et économie industrielle » in Richard Arena, Laurent Benzoni, Jacques de Bandt et Paul-Marie Romain, *Traité d'économie industrielle* Economica, coll. « Economie », Paris, 1998, pp. 102-115.

<sup>237</sup> Jean-Luc Gaffard, « Mutation technologique et choix stratégique des entreprises », in *Traité d'économie industrielle*, op. cit., pp. 682-683.

aucune place à l'étude des combinaisons productives, la démonstration mercantiliste se trouve enfermée dans le domaine monétaire<sup>238</sup>.

### b. Le marché comme mythe

Un autre point commun entre les approches mercantilistes et d'inspiration néoclassique est leur caractère normatif : dans le premier cas, les prescriptions formulées concernent essentiellement le commerce avec la protection du marché intérieur et le développement des exportations ; dans le second, la réalité est perçue à travers ses écarts qu'il s'agit de réduire vis-à-vis du modèle de concurrence pure et parfaite. La figure du marché n'est dès lors plus un instrument d'analyse, mais un mythe performatif<sup>239</sup>.

La théorie néoclassique standard opère ainsi une autonomisation radicale en constituant la sphère marchande comme univers séparé. Il existe un parallèle entre cette évolution et l'extension d'une séparation des échanges marchands des autres domaines de l'existence. La révolution éthique qui a accompagné l'extension du capitalisme trouve ainsi son expression dans la théorie économique<sup>240</sup>. La figure exclusive du marché, cette main invisible d'un dieu caché que l'on a évoqué dans le chapitre précédent, tend à naturaliser - et donc légitimer - la distribution inégale des richesses. Outre le réductionnisme des analyses économiques centrées exclusivement sur l'échange, le marché est de cette façon un mythe performatif qui participe du contrôle social<sup>241</sup>.

### c. La prise en compte des échecs de marché

L'économie centrée sur l'échange a connu un renouveau au cours des dernières décennies avec le développement des théories de l'agence et des coûts de transaction. Dans la structure d'un modèle néoclassique d'équilibre partiel puis général, le problème est de

---

<sup>238</sup> Henri Denis, *Histoire de la pensée économique*, PUF, Paris, 1990 (9<sup>ème</sup> édition mise à jour), pp. 99-118.

<sup>239</sup> Un mythe au sens de Mauss est une représentation normative de « l'être ensemble », qui dit comment la communauté doit s'y prendre, concrètement, pour se conformer à l'image qu'elle se donne d'elle-même. Marcel Mauss, *Essai sur le don*, PUF, Paris, 1985 (première parution dans l'*Année Sociologique*, seconde série, 1923-24). Cité par Laurent Cordonnier, *Pas de pitié pour les gueux, sur les théories économiques du chômage*, Raisons d'Agir, Paris, 2000, p. 106.

<sup>240</sup> Pierre Bourdieu, *Les structures sociales de l'économie*, Seuil, coll. « Liber », Paris, 2000, pp. 17-20.

<sup>241</sup> William M. Dugger, *Underground economics*, Sharpe, New-York, 1992, pp. 235-241.

passer d'une allocation des biens donnée à une autre allocation des biens qui est préférée par tous. Comment passer ce gué si, même dans le cas des hypothèses néoclassiques les plus restrictives, le marché ne fournit pas lui-même de vecteur de prix d'équilibre<sup>242</sup> ? C'est cette question centrale que ces nouvelles approches s'attachent à résoudre.

Conformément à l'intuition de Coase<sup>243</sup>, il existe des coûts de transaction que les agents prennent en compte en choisissant parmi différentes modalités d'échange la plus économe pour le cas considéré. Si l'on admet que les droits de propriété sont clairement établis — ce qui constitue déjà une hypothèse très lourde, les coûts de coordination sont alors de trois ordres. *Primo*, il s'agit des coûts de communication et d'information engagés pour permettre aux parties de se rencontrer. *Secundo*, les contractants doivent se doter de moyens de réduire du risque d'aléa moral de non-exécution des contrats par l'adoption de procédures de monitoring onéreuses. *Tertio*, comme dans le cas du *market for lemons* d'Akerlof, il est parfois nécessaire pour les échangistes de se doter de mécanismes permettant de surmonter la défiance provenant des asymétries informationnelles<sup>244</sup>.

La prise en compte de ces problèmes de coordination des échanges par les théoriciens de l'agence et des coûts de transaction les a conduit à se concentrer sur l'étude de problèmes d'efficacité empiriques et locaux. Cette évolution a certes enrichi théoriquement le point de vue de l'échange, mais elle tourne le dos à la recherche d'un principe de cohérence globale que constituait l'équilibre général.

L'analyse économique centrée sur une problématique d'échange résume le problème de la coordination à une question d'allocation. Outre le caractère statique des démarches mercantilistes et néoclassiques, la dimension normative de place accordée au marché dans ces dernières a été le support de sa métamorphose en un véritable mythe performatif. Les approches davantage positives qui se sont développées dans la dernière période ont permis d'approfondir la question de la coordination des échanges à travers le problème des échecs

---

<sup>242</sup> Olivier Favereau rappelle ainsi comment Walras insiste sur le caractère organisé des marchés avec en particulier, dans les bourses, la figure du crieur sans qui le processus de tâtonnement menant à l'équilibre ne peut avoir lieu in « Marchés internes, marchés externes », op. cit., pp. 302-303.

<sup>243</sup> Ronald H. Coase, « The Nature of the Firm », *Economica*, n° 4, 1937, pp. 386-405.

<sup>244</sup> George A. Akerlof, « The Market for Lemons : Quality, Uncertainty and the Market Mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 89, 1970, pp. 488-500.

de marchés. Cependant, même dans ces cadres, le problème spécifique de la production continue d'être abordée à travers le point de vue de l'échange.

## **2. Le point de vue de la production**

### **a. L'irréductibilité de la coopération à une forme d'échange**

L'impossibilité de réduire à une problématique d'échange la production provient notamment de la spécificité du phénomène de coopération. Cette idée est déjà présente chez Adam Smith qui insiste sur le rôle de la division du travail organisée dans l'accroissement de la productivité<sup>245</sup>. A partir, notamment, du célèbre exemple de la manufacture d'épingle<sup>246</sup>, il s'interroge sur les formes d'organisation du travail dans l'entreprise et les moyens d'augmenter l'efficacité de la production. Cependant, son analyse reste inaboutie en raison de l'absence d'articulation avec la question de la coordination des échanges dont il pense qu'elle se fait d'autant mieux qu'elle est spontanée. Karl Marx met en cause le caractère réducteur de cette perception de la division du travail en soulignant l'existence de deux types de division du travail dans le capitalisme : d'une part, la division technique (ou manufacturière) du travail, au sein de l'entreprise, qui correspond à la mise en œuvre de la coopération sous l'autorité du capitaliste, selon un plan élaboré a priori et sans passer par le détour monétaire ; d'autre part, la division sociale du travail, par le marché, qui s'effectue a posteriori et par l'intermédiaire de la monnaie<sup>247</sup>.

Face aux théories contemporaines de la NEI qui tendent à réduire la coordination productive à une forme d'échange contractuel, des travaux ont actualisé les thèses sur la coopération<sup>248</sup>. Dans une perspective d'échange, le problème de la coordination tient à la réunion des inputs et à l'éventuel non-respect par certains des échangistes des conditions spécifiées ; en revanche, la manière dont cette contribution est apportée ne pose pas

---

<sup>245</sup> Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, GF-Flammarion, Paris, 1991, livre II, pp. 81-84.

<sup>246</sup> Adam Smith, *Lectures on Justice, Police Revenue and Arms* (cours de 1863), E. Cannan, Oxford, 1896, pp. 163-164. Cité par H. Denis, op.cit, pp. 188-189.

<sup>247</sup> Karl Marx, *Le Capital*, Livre I, Vol. 1, Flammarion, Paris, 1985, pp. 260-265.

<sup>248</sup> Cette discussion est développée par Jean-Luc Gaffard, *Economie industrielle et de l'innovation*, Dalloz, Paris, 1990, pp. 330-369.

problème. C'est à ce point précis que le bât blesse. La spécificité de la coordination de la mise en Suvre du processus productif réside dans l'existence d'ajustements qui doivent être effectués au fur et à mesure et ne peuvent être anticipés : une fois le processus enclenché, les agents engagés dans des opérations doivent adapter les caractéristiques de leurs actifs réciproques. On retrouve ainsi les préoccupations des auteurs évolutionnistes pour qui la dimension éminemment collective de la coordination de la production ne se résume pas à la constitution d'un cadre bilatéral de transaction : il faut élaborer de la connaissance collective<sup>249</sup> et organiser l'utilisation efficace des ressources réunies.

Ainsi, au problème de la réunion des différents inputs qui est considérée dans le cadre d'une économie de l'échange, le point de vue de la production ajoute la question de l'organisation dans l'espace et dans le temps des différents inputs, de leur éventuelle adaptation réciproque et de la mise en commun de ressources informationnelles permettant d'innover. Elle pointe également une autre question : l'impossibilité de définir la contribution de chaque individu au processus productif, ce qui est à la source d'un problème de répartition du produit entre les membres de la coalition.

#### b. Le point de vue de la production sur la coordination des échanges

La problématique de la production ne fait pas qu'ajouter des objets d'analyses à l'étude de la coordination des échanges ; elle propose des schémas explicatifs différents.

Dans le champ de l'économie industrielle, les travaux d'inspiration marshallienne et de l'économie politique classique prennent en compte les mécanismes productifs pour analyser la formation des prix<sup>250</sup>. Les prix ne résultent pas nécessairement de la confrontation de l'offre et de la demande et d'un calcul marginaliste de courte période. Dans la théorie de l'oligopole et du monopole, la régulation concurrentielle n'est pas la

---

<sup>249</sup> Nelson Richard R. et Sydney G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, Cambridge, 1982, 438 p.

<sup>250</sup> Une revue des problématiques en économie industrielle inspirée par Marshall et les classiques est présentée dans Richard Arena, « Approches théoriques et économie industrielle » in Richard Arena, Laurent Benzoni, Jacques de Bandt et Paul-Marie Romain, *Traité d'économie industrielle* op. cit., pp. 115-124.

norme : les prix sont déterminés sur la base d'un horizon temporel beaucoup plus long à partir de la définition de coûts de production moyens considérés comme « normaux » auxquels s'ajoute une marge de profit. Les techniques de production mises en œuvre importent et sont des rigidités, ce qui signifie que l'hypothèse de substituabilité des facteurs est abandonnée. Contre une vision homogène des cadres de transaction, des découpages productifs trouvent une expression théorique à travers l'analyse des secteurs industriels ou encore des phénomènes d'intégration verticale.

La prise en compte du point de vue de la production peut conduire à des résultats totalement divergents de ceux des approches se limitant à une problématique de l'échange. Florence Barale propose ainsi une critique de la nouvelle économie des réseaux et de son principe de séparation de l'infrastructure et des services qui fondent les argumentaires politiques de déréglementation des secteurs comme les télécommunications ou le transport ferroviaire<sup>251</sup>. Elle montre comment l'absence de prise en compte des spécificités techniques qui singularisent les différents types de réseaux conduit à des résultats toujours identiques et non-fondés. La conclusion en faveur du principe de séparation technico-économique entre services et infrastructure, c'est-à-dire de la désintégration verticale, est liée à l'idée que l'utilisation des infrastructures relève de marchés contestables et, par conséquent, que l'efficacité globale serait améliorée par le développement de la concurrence. Ce résultat d'économie de l'échange est invalidé si le réseau est considéré avant tout comme un centre de production. Dans ce cas, il est impossible de déterminer a priori - c'est-à-dire sans prise en compte des caractéristiques techniques de l'activité considérée - quelle est la meilleure forme d'organisation des couches complémentaires. En cas de démantèlement du service régulé, les problèmes d'asymétries informationnelles créent de nouvelles possibilités de comportements rentiers de la part des opérateurs qui induisent une augmentation des coûts d'information.

L'adoption du point de vue de la production conduit à des résultats divergents de ceux présents dans la problématique de l'échange du fait de la mise en évidence de mécanismes explicatifs différents. Plus profondément encore, le refus du caractère statique des analyses de l'échange marque une rupture épistémique entre ces deux points de vue.

---

<sup>251</sup> Florence Barale, « Critique de la nouvelle économie des réseaux et de son principe de séparation de l'infrastructure et des services », *Revue d'économie industrielle* n° 91, 1<sup>er</sup> trimestre 2000, pp. 7-24.

### c. L'économie comme procès discordant

La prise en compte des spécificités de la coordination productive oblige à adopter une analyse dynamique. Eric Brousseau explique ainsi que « *les problèmes traités ont une épaisseur temporelle - comme les transformations de la matière - sont irréversibles comme l'apprentissage et, enfin, sont cumulatifs comme la création de savoirs. L'univers évolutif induit par la spécificité de l'activité productive prive l'économiste d'un point de référence tel que l'optimum de Pareto* »<sup>252</sup>. Le point de vue dynamique de la production est donc incompatible avec les postulats d'équilibre et de maximisation de l'économie d'échange néoclassique. Le concept de processus<sup>253</sup> est mobilisé pour une analyse positive de l'usage des ressources à travers la production de production, de répartition et de consommation.

Dans ce cadre, la notion de concurrence, lorsqu'elle suppose un mécanisme de type automate, est écartée au profit d'une approche en terme de compétition comprise comme un processus sélectif et adaptatif<sup>254</sup> s'inscrivant dans des contextes institutionnels en déterminant les formes. La demande finale et les préférences ne sont pas considérées comme stables et exogènes mais comme des produits sociaux<sup>255</sup>. L'évolution de l'offre peut être abordée à travers la question du rythme et de l'orientation de l'accumulation du capital.

Dans la lignée de Marx et Keynes, la théorie reconnaît alors l'activité économique comme un procès qui n'est pas harmonieux mais contradictoire : *a priori*, il n'y a aucune raison pour que les systèmes économiques complexes tendent spontanément à l'équilibre ; d'ailleurs, les crises du capitalisme constituent les manifestations récurrentes de la discordance des mécanismes économiques à l'œuvre. Quatre grandes conceptions de la

---

<sup>252</sup> Eric Brousseau, *Economie des contrats*, op. cit., p. 61

<sup>253</sup> Ce concept de processus entendu comme enchaînement causal cumulatif est développé par les auteurs institutionnalistes. Pour une présentation, voir William M Dugger, « Radical institutionalism : basic concepts » in William M. Dugger, *Radical institutionalism. Contemporary Voices*, op. cit., pp. 4-6.

<sup>254</sup> John M. Clark, *Competition as a dynamic process*, Brookings Institutions, Washington D.C., 1961, 501 p.

<sup>255</sup> Il s'agit d'un point où l'apport des travaux sociologiques peut-être important. Pierre Bourdieu analyse ainsi la construction sociale d'un marché de la maison individuelle dans Pierre Bourdieu, *Les structures sociales de l'économie*, op. cit., 289 p. En particulier pp. 76-87.

crise des économies capitalistes peuvent être distinguées.

Une première, héritée de John Maynard Keynes, met en avant le rôle de la fuite de liquidité. Un accroissement brutal de la demande de monnaie des agents engendre un processus cumulatif de dévalorisation des actifs financiers qui se propage au secteur de la production par une réduction de la demande effective. Une seconde vision de la crise est explicitée notamment par Marx. L'accroissement de l'intensité capitaliste du procès de production sous la pression de la concurrence tend à engendrer un processus de suraccumulation au terme duquel les productions engagées ne pourront être réalisées du fait d'une insuffisance de la demande<sup>256</sup>. Il souligne de cette manière l'opposition entre la rationalité locale des capitalistes qui les conduit à diminuer les revenus ouvriers afin d'accumuler davantage et l'irrationalité globale qui en résulte à travers les crises de surproduction. Un troisième type de crise a été mis en évidence par les travaux régulationnistes<sup>257</sup>. Elle provient notamment du désajustement de la structure de l'offre par rapport à celle de la demande. La concurrence pousse les capitalistes à innover mais, le temps que le projet de production soit réalisé, il est possible que la structure de la demande se transforme. En raison d'une modification de la demande qui porte tant sur les biens intermédiaires que sur les biens de consommation, l'investissement peut ne pas apporter les rendements escomptés. Une dernière conception de la crise résulte de l'extension de l'analyse du cobweb à l'industrie. Elle insiste également sur les problèmes de discordance de temporalité entre la production et la demande et avance que plus les marchés sont parfaits plus les ajustements sont violents<sup>258</sup>. Puisque l'offre est rigide sur un cycle donné,

---

<sup>256</sup> Par exemple Karl Marx et Friedrich Engels, *Le manifeste du Parti communiste*, Editions de Pékin, Pékin, 1995, pp. 39-41. L'apport des analyses marxistes des crises, leurs écueils et la confrontation à l'approche régulationniste sont exposés par Michel Husson à travers une lecture de la crise des années 1970. Michel Husson, « Années 70 : les leçons de la crise » 13 p, disponible en ligne, <http://hussonet.free.fr/crise70.pdf>. Publié in Michel Husson, Isaac Johsua, Eric Toussaint et Michel Zerbato (eds), *Crises structurelles et financières au XXème siècle*, Edition Syllepse, coll. « Séminaire marxiste », 2001, 126 p.

<sup>257</sup> Sur les analyses en termes de sections productives voir par exemple Jacques Mazier, Maurice Baslé et Jean-François Vidal, *Quand les crises durent*, Economica, Paris, 1993 (deuxième édition) pp. 154-157 et Robert Boyer et Jacques Mistral, *Accumulation, inflation, crises*, PUF, coll. « Economie en liberté », Paris, 1983 (première édition 1978), pp. 96-99. Un des points forts de la théorie de la régulation, qui la relie aux approches marxistes, est la place accordée à l'analyse des crises et, en particulier, à la distinction entre petite et grande crise. Pour une présentation synthétique sur ce point voir Alain Lipietz, *Mirages et miracles*, La Découverte, coll. « Economie critique », Paris, 1985, p. 33. Voir également, Frédéric Lordon, « Formaliser la dynamique et les crises régulationnistes », in Robert Boyer et Yves Saillard, *Théorie de la Régulation: l'état des savoirs* op. cit., pp. 264-272.

<sup>258</sup> Mordecai Ezekiel, « The Cobweb Theorem », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 52, n° 2, février 1938, pp. 255-280. Voir la discussion de Jacques Sapir sur les conséquences pratiques de ce phénomène du point de vue de l'évaluation des politiques de la concurrence. Jacques Sapir, *Les trous noirs de la science économique*, Albin Michel, Paris, 2000, pp. 140-146.



les réactions qu'elle adopte par rapport à un accroissement de la demande vont être amplifiées.

La reconnaissance des contraintes de la production montre l'existence de problèmes économiques, comme la coopération, irréductibles au point de vue de l'échange. Ces apports ne sont pas seulement des compléments à l'économie de l'échange mais ils débouchent sur des propositions théoriques alternatives au niveau des hypothèses et de la conception des problèmes de coordination ; outre le caractère dynamique de l'analyse qui est un point commun à toutes les hétérodoxies, c'est aussi la reconnaissance du caractère *a priori* discordant des mécanismes économiques mis en Suvre par une pluralité des modes de coordination.

### **3. Pluralité des formes d'interdépendances et des modes de coordination**

L'existence d'une pluralité de modes de coordination est aujourd'hui largement reconnue parmi les économistes. La diversité des manières dont les agents agissent et échangent ensemble ne se résume pas au seul marché, ni même au marché et à la hiérarchie. Elle provient du caractère non homogène des économies et des interdépendances multiformes qui les traversent.

#### **a. Pluralité des formes d'interdépendances**

On peut distinguer trois principaux types d'interdépendances. D'abord, il y a les interdépendances nées de la division du travail : tous les individus dépendent du produit d'autres individus pour leur subsistance matérielle ; d'autre part, les chaînes techniques relient strictement les différentes étapes du processus de production. Une seconde forme d'interdépendance provient du caractère décentralisé de la connaissance. Pour prendre la

---

plupart des décisions concernant un collectif quel qu'il soit, mais également pour un grand nombre de décisions individuelles, il est nécessaire de collecter et de mobiliser la connaissance d'autrui ; la pertinence des choix dépend ainsi fortement de la qualité des procédures d'accès à la connaissance détenu par d'autres. Le troisième type d'interdépendance résulte de l'existence de conséquences inintentionnelles des actions individuelles. La possibilité d'effets collatéraux non désirés de la part des agents pose un problème de responsabilité.

#### b. Succession et coexistence des modes de coordination

La mise en Suvre de ces interdépendances très différentes s'effectue par le biais de modalités de coordination des actions des agents qui ne sont pas uniformes. La reconnaissance de la pluralité des modes de coordination s'effectue d'abord à l'échelle historique, ce qui pose le problème de leur enchaînement. D'autre part, les modes de coordination s'enracinent dans des contextes spécifiques mais contemporains (localisation, type d'activité, degrés d'incertitude& ) ; leur coexistence pose alors la question de leur articulation.

Des travaux de modélisation fondés sur l'heuristique des jeux évolutionnaires et du principe de réplication mettent en évidence la dynamique de diffusion des modes de coordination ainsi que la permanence d'une diversité des formes de coordination en fonction du voisinage spatial et de l'insertion à des réseaux productifs des agents<sup>259</sup>. Cependant, ils ne rendent pas compte de l'intégration d'un même agent, collectif ou individuel, à différents mécanismes de coordination simultanément. Cela pose un problème de cohérence du modèle puisque, pour pouvoir changer à la période suivante de mode de coordination, les agents sont censés interagir avec d'autres qui n'ont pas nécessairement la même règle de coordination qu'eux : s'ils ont un mode de coordination unique comment s'établit la relation avec ceux ci? Cette question n'est pas évoquée dans ce modèle qui a pour principal intérêt de montrer l'importance des effets de mémoires des interactions précédentes sur les choix des agents et donc de proposer une forme de détermination

---

<sup>259</sup> Philippe Bernard et Jérôme Vicente, « Modèles décentralisés d'interaction et coexistence spatiale des modes de coordination », *Revue d'économie industrielle* n° 93, 4<sup>ème</sup> trimestre 2000, pp. 95-116.

endogène.

### c. Pluralité des modes de coordination et blocs de coordination

Si l'on accepte l'hypothèse largement confirmée empiriquement qu'il existe une pluralité de modes de coordination, comment peut-on appréhender ceux-ci ?

Un premier type d'approche mis en avant par les théoriciens des coûts de transaction et, en particulier, Oliver E. Williamson propose de substituer au mode de coordination unique par le marché de l'économie néoclassique une opposition duale entre le marché et la hiérarchie. Entre ces deux pôles, il existe une pluralité d'autres formes hybrides, mais elles ne se caractérisent que par leurs emprunts plus ou moins importants à ces des deux pôles en ce qui concerne les incitations, le contrôle, les formes d'adaptation et la dimension légale du contrat<sup>260</sup>.

Une autre façon d'aborder la question de la coordination est proposée par Masahiko Aoki. Dans son ouvrage *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*<sup>261</sup>, il étudie les spécificités de l'économie japonaise : partant du niveau de l'atelier jusqu'au gouvernement, il identifie ce que nous appellerons des *blocs de coordination* originaux qui distinguent cette économie de celles des pays occidentaux, en particulier de l'économie américaine. Il montre notamment les particularités des rapports entre les grosses entreprises et leurs sous-traitants ou encore l'importance des relations horizontales entre les ateliers. Dans une telle démarche de nombreuses institutions, comme le droit ou les méthodes de travail, se combinent de façon plus ou moins cohérente pour constituer des *blocs de coordination* ; ces blocs, qui ne se résument pas aux modes de coordination, permettent une approche plus riche en prenant en compte l'ensemble des institutions coordinatrices entrant en jeu au sein d'un espace économique donné.

---

<sup>260</sup> Oliver E. Williamson, « Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Alternatives » *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, n° 2, juin 1991, pp. 269-296. Reproduit dans Oliver E. Williamson et Scott E. Masten, *The Economics of Transaction Costs*, Edward Elgar, 1999, pp. 101-128, en particulier tableau p. 113.

<sup>261</sup> Aoki Masahiko, *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988, 320 p.

En dépassant le dualisme de l'approche de Williamson mais, également, en identifiant des modes de coordination en tant que tels, une démarche plus systématique que celle d'Aoki est proposée par Janos Kornai. Il identifie cinq principaux modes de coordination<sup>262</sup> :

- la coordination bureaucratique, qui s'effectue dans le cadre de relations hiérarchiques de supériorité / subordination ;
- la coordination par le marché, qui est caractérisée par la latéralité des relations et le fait que les transactions soient monétisées ;
- la coordination par autogestion, dans laquelle les participants sont des membres à droits égaux de l'association qu'ils forment, ce qui signifie que les relations ont un caractère horizontal. Cependant, un corps élu exerce généralement une partie des tâches de coordination sur la base d'un mandat émis par les membres associés. Cela implique l'existence d'une relation verticale d'un type différent de celle de la coordination bureaucratique où l'échelon supérieur n'est pas contrôlé par ses subordonnés ;
- la coordination éthique, qui nécessite l'adhésion des agents à des valeurs communes. Elle caractérise la relation entre un donateur et un bénéficiaire. Elle est horizontale dans la mesure où le bénéficiaire n'est pas juridiquement subordonné au donateur et où la crainte vis-à-vis du bénéficiaire ne domine pas les motivations de l'acte du donateur. On peut considérer mais Kornai ne le fait pas - que la coordination familiale est une forme de coordination éthique fondée sur l'adhésion d'agents appartenant à une même parenté aux valeurs familiales. Selon les cas, cette coordination est soit horizontale, soit verticale.

---

<sup>262</sup> Janos Kornai, *Le système socialiste : l'économie politique du communisme* PUG, Grenoble, 1996, pp. 119-140.

Il nous semble nécessaire de rajouter les réseaux à cette liste non exhaustive des modes de coordination. Il s'agit d'un mode de coordination horizontal ; les agents qui y participent sont liés par des règles informelles de réciprocité et une forte activation des effets de réputation.

Dans le cadre de la problématique de la production, la reconnaissance de la pluralité des modalités de coordination ne se donc résume pas à l'opposition entre le marché et la hiérarchie. A travers les notions de blocs de coordination et de modes de coordination, il est possible de rendre compte de configuration institutionnelles organisant les mécanismes d'interdépendance des agents. Ces problèmes doivent ainsi être étudiés dans leur dimension historique mais également en explicitant les formes de la coexistence de modalités diverses.

## **Conclusion**

La problématique de l'échange implique une réduction de l'analyse économique fondée sur l'hypothèse implicite que toute forme d'activité productive peut être assimilée à un choix. Ce postulat est rejeté par les démarches hétérodoxes qui rendent compte du point de vue de la production et des problèmes spécifiques liés à la mise en Suvre des processus productifs et à la coopération.

Un tel changement de posture correspond non seulement à un élargissement du champ de l'analyse économique mais il implique aussi un renouvellement profond de la démarche théorique. Le caractère statique et optimiste de la théorie néoclassique est abandonné et l'économie est alors considérée comme un ensemble de processus institutionnalisés dont la cohérence n'est pas donnée a priori. D'autre part, les approches centrées sur l'échange sont davantage normatives avec, en particulier, la figure du marché qui a un rôle de mythe performatif légitimant et renforçant les asymétries entre les agents. Le point de vue de la production, en revanche, tend à rendre compte de façon plus positive du fonctionnement des économies réelles. Les rapports qu'entretiennent allocation et coordination sont alors perçus comme des rapports dialectiques ; ces phénomènes sont difficilement dissociables :

l'allocation est le résultat de la coordination de l'activité économique tandis que celle-ci est conditionnée par l'allocation dans la période précédente. Par conséquent, au lieu d'adopter comme seul objet de l'économie les mécanismes de marché ou, plus généralement, les problèmes d'allocation, il semble nécessaire de chercher à rendre compte de la manière dont les institutions s'articulent pour constituer une grande diversité de modalités de coordination de l'activité économique. Dans cette perspective, nous allons maintenant décrire de manière idéal-typique les marchés, le réseau et la hiérarchie, en tant que modes de coordination.

## ***B. Analyse comparative des principaux modes de coordination de l'économie***

Les analyses des contrats ont pris une place particulièrement importante dans les travaux théoriques et empiriques en économie au cours des deux dernières décennies<sup>263</sup>. Elles regroupent, sans qu'il existe de paradigme unifié, un ensemble d'approches qui partagent une insatisfaction vis-à-vis du cadre walrassien d'analyse des relations économiques mais également une méthodologie individualiste. Le principal intérêt du concept de contrat est de permettre d'homogénéiser les catégories d'organisation et de marché plutôt que de les opposer ; de cette manière, les différentes modalités de coordination peuvent être appréhendées à partir des mêmes catégories. Cependant cette démarche pose plusieurs problèmes. D'abord, en mettant en avant le caractère bilatéral des interactions et en centrant l'analyse sur les choix effectués par les agents entre différents contrats-modes de coordination possibles, elle relègue au second plan le caractère multilatéral des cadres de coordination. Dans ses hypothèses de départ, l'analyse contractualiste ne reconnaît pas que, dans un grand nombre de cas, ces cadres préexistent aux individus et ne résultent pas d'un choix original effectué à chaque fois que tel ou tel type de transaction doit être mis en œuvre. De ce fait, même si les problèmes d'asymétries peuvent être intégrés, l'approche contractualiste tend à diluer la spécificité des différents mécanismes de coordination en un continuum de contrats aux caractéristiques partiellement variables et à écarter la mise en évidence des rapports de domination et d'aliénation que sous-tendent les mécanismes de

---

<sup>263</sup> Pour une présentation des convergences entre les différentes approches constituées autour d'une problématique contractualiste voir Eric Brousseau, *L'économie des contrats* op. cit, 368 p. et en particulier la première partie, « Contrats et régulation des relations bilatérales », pp. 25-169.

coordination.

La démarche adoptée ici est différente. Il s'agit de décrire les mécanismes types de coordination dans lesquels s'insèrent les individus plus que d'analyser les stratégies qui les conduisent à adopter tel ou tel type de cadre d'interaction. Ensuite, il est possible d'analyser les stratégies que peuvent développer les agents à l'intérieur de ces cadres donnés et leurs conséquences.

Dans cette perspective, ce paragraphe vise à donner une définition comparative des marchés, des réseaux et de la hiérarchie en tant qu'idéaux types. Après avoir présenté les différents types de coordination marchande, le second point est consacré à une caractérisation de la hiérarchie et des réseaux. Pour finir, un tableau récapitulatif comparé des modes de coordination étudiés est proposé.

### **1. La coordination marchande**

Comment définir la coordination par le marché ? En dépit du caractère extrêmement commun de ce concept, il existe une assez grande confusion dans sa définition.

Un marché est d'abord un mode de coordination des échanges. Comme une pièce de théâtre classique, il se définit par une unité de lieu et de temps et délimite un espace social dans lequel sont établies des conditions de transaction qui tendent à être homogènes pour un même bien, quels que soient les agents concernés. C'est un mécanisme décentralisé dans lequel la mise en cohérence des actions des agents s'appuie principalement sur les contraintes qu'imposent les prix et les informations qu'ils transmettent en jouant le rôle de révélateur des préférences dans un univers dominé par la rareté. A la différence des organisations, les marchés ne sont pas des entités collectives et l'agrégation des décisions individuelles produit des résultats inintentionnels. Il ne s'agit donc pas d'un espace sur lequel s'impose une souveraineté clairement délimitée. Mais, au-delà de ces quelques éléments communs, lorsque l'on parle de marché il n'existe pas une mais plusieurs réponses à la question que pose Kenneth J. Arrow : « *à qui, au juste, revient la tâche*

*d'équilibrer l'offre et la demande ? »<sup>264</sup>.*

Il est possible d'identifier deux types de marchés : le marché walrassien et les marchés asymétriques. Dans le même temps, on peut montrer qu'il n'y a pas contradiction mais, au contraire, nécessaire articulation des marchés et des organisations.

#### a. Le marché walrassien

Le marché walrassien n'est pas auto-organisé mais, au contraire, repose sur un ordre strictement réglé qui correspond assez précisément au fonctionnement des marchés financiers : un commissaire priseur (ou bien, aujourd'hui, un système informatisé) mène le processus de tâtonnement qui permet de parvenir au prix d'équilibre, correspondant à la loi de l'offre et de la demande, où s'effectuent les échanges. Le marché walrassien est un phénomène repérable empiriquement seulement à travers les bourses de valeur ; il repose sur des règles constitutives mises en Suvre consciemment par des administrations spécialisées.

#### b. Les marchés asymétriques

Les marchés non-walrassiens du travail et des produits sont des marchés asymétriques en raison, d'une part, de l'absence de règles constitutives qui tranchent de façon unifiée les termes de transaction et, d'autre part, de la qualité des objets échangés. Sur ces marchés, les agents ne sont pas positionnés de façon horizontale. Cette situation résulte du fait que les agents ne partent pas de zéro mais de positions acquises qui leur donnent des capacités inégales à modifier les conditions de transaction. De plus, à la différence des marchés walrassiens, les transactions ont un caractère séquentiel.

En ce qui concerne le marché du travail, dans toutes les situations, l'employeur dispose

---

<sup>264</sup> Kenneth J. Arrow, *The limits of organisation*, Norton, New York, 86 p. Cité par Olivier Favereau, « Marchés externes, Marchés internes », *Revue Economique*, Vol. 40, n°2, Mars 1989, pp. 276-277.



d'un avantage irréductible sur l'employé : il peut faire défection et se replier sur ses ressources productives propres tandis que l'employé n'a rien d'autre que sa force de travail. Dans les situations de chômage, l'asymétrie est encore plus évidente ; en revanche, dans les périodes de pénurie de main d'œuvre, elle est réduite au fait que l'employeur a intérêt à accepter une amélioration des conditions d'embauche que le salarié est en mesure d'exiger.

Olivier Favereau établit une distinction entre marchés internes et marchés externes. Les marchés internes - désignés également sous le terme d'organisations anti-marché - correspondent à des espaces d'échanges intra-organisation qui sont protégés du jeu direct de l'offre et de la demande par des règles limitatives. Le marché interne du travail, dans les organisations, n'est pas exposé immédiatement à la concurrence des travailleurs à l'extérieur ; il peut être opposé au marché externe, hors des organisations. En fonction de l'histoire des luttes et des spécificités du capital humain mobilisé, les différents secteurs du salariat connaissent ainsi des valeurs différentes de la force de travail selon les branches ou les entreprises. L'influence du marché externe du travail se manifeste alors principalement au niveau des conditions d'entrée et de sortie du marché interne.

Les situations où une entreprise est captive d'une autre constituent un autre type de marché asymétrique. Par exemple, lorsqu'une banque a accordé d'importants crédits à une grande entreprise ou bien lorsqu'une entreprise sous-traitante voit son activité en grande partie liée aux commandes que lui apporte une seule entreprise.

En raison du caractère séquentiel des transactions, les marchés asymétriques se caractérisent également par un problème de type joueur en premier / joueur en second<sup>265</sup>. Dans les transactions de biens, les implications de l'avantage informationnel du vendeur sur l'acheteur déjà évoquées dans le premier chapitre sont évidentes. Au niveau du rapport entre employeur et salarié, la littérature sur les coûts de transaction met en avant la nécessité pour les directions d'entreprises de créer des mécanismes de contrôle afin de se prémunir de l'opportunisme et de la paresse de leurs employés. Pourtant, l'avantage du joueur en second semble plutôt être du côté du capitaliste que du salarié. D'abord, le

---

<sup>265</sup> William M. Dugger, « Transaction Cost Economics and the State », in Christos Pitelis (ed) *Transaction Costs Markets and Hierarchies*, Blackwell, Oxford, 1993, p. 198-202.

paiement n'a lieu que lorsque le travail est effectué : pour le salaire direct, à la fin d'une période relativement courte comme le mois ou la semaine ; pour les salaires indirects, notamment les retraites, à plus long terme. Ensuite, en acceptant un emploi, le salarié ne connaît pas tout à fait les conditions dans lesquelles il va travailler. Or, lorsqu'il a connaissance de l'intensité et de la forme du travail, le travailleur a déjà consenti un investissement fortement irréversible en terme de compétences.

Sur les marchés asymétriques, à la différence des marchés de type walrassiens, les prix ne résument donc pas l'ensemble de l'information pertinente pour les échanges et les problèmes de qualité jouent un rôle essentiel. Les prix ne sont pas non plus principalement la variable d'équilibrage de l'offre et de la demande ; il existe ainsi des situations où la demande augmente en même temps que les prix baissent. En revanche, leur rôle dans le financement des entreprises est crucial. De cette façon, les prix sont à la fois reliés aux coûts de production et au niveau de profit mais ils constituent également une variable stratégique dans les mains des firmes pour définir leurs parts de marché<sup>266</sup>. La concurrence latérale que se livrent les organisations peut être acharnée ; mais, elle est orientée par la recherche de rente du côté de l'offre et peut déboucher sur la création de niches monopolistiques.

S'il n'y a pas un mécanisme centralisé d'uniformisation des conditions de transaction comme dans les marchés walrassiens, ces marchés sont néanmoins des marchés organisés. Les marchés de produits sont ainsi régulés par une intervention des pouvoirs publics<sup>267</sup> dont les rôles principaux sont de produire et garantir de l'information à partir de standards (normes techniques, poids et mesures, etc.), de trancher par des décisions de justice les différends commerciaux et de rendre effectifs, éventuellement par la coercition, les droits de propriété. Le marché du travail est également encadré par une législation sociale et une intervention syndicale qui créent la possibilité de recours judiciaires ou politiques en cas de désaccord sur la forme ou l'exécution du contrat de travail. D'autre part, les infrastructures de communications et de formation sont un support indispensable aux transactions et contribuent à définir des espaces d'échanges plus ou moins homogènes.

---

<sup>266</sup> Malcom C. Sawyer, « The Nature and the Role of the Market », in Christos Pitelis (ed), *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*, Blackwell, Oxford, pp. 37-38.

<sup>267</sup> William M. Dugger, « Transaction Cost Economics and the State », op. cit., pp. 192-197.

## **2. La hiérarchie et les réseaux**

### **a. La coordination autoritaire par la hiérarchie**

La hiérarchie est un mode de coordination centralisé, autoritaire et conscient dont l'objet est la coopération ou bien l'attribution et le prélèvement. Non fondée sur le principe d'équivalence qui prévaut dans le cadre du marché, elle ne correspond pas à un mode de coordination des échanges. Elle domine le fonctionnement des organisations, même s'il peut exister d'autres modes de coordination en leur sein avec, par exemple, l'activation de mécanismes marchands par le biais de la facturation interne dans les entreprises multidivisionnaires<sup>268</sup> ou encore les formes de coordination en réseau entre les ateliers dans la firme J<sup>269</sup>.

La subordination des agents au principal, pour reprendre le vocabulaire des théories de l'agence, implique un positionnement inégalitaire des participants. Il s'incarne dans une succession d'échelons qui, mis à part les deux extrêmes de la chaîne, sont à la fois des lieux de décision et des lieux d'exécution des ordres. La hiérarchie se caractérise également par une temporalité spécifique avec, d'une part, un problème de séquence entre les ordres, leur exécution et le contrôle de celle-ci et, d'autre part, une relative stabilité dans la durée des relations établies. En raison du caractère séquentiel de l'action coordonnée hiérarchiquement, des problèmes spécifiques de planification, de répartition de la décision et de circulation de l'information sont posés ; ils trouvent différentes solutions historiques à travers les diverses formes de la grande firme, de l'Etat, des institutions militaires mais également des organisations politiques, syndicales et associatives. Les problèmes du recrutement et de la formation sont ainsi à l'origine de l'aversion des firmes pour le phénomène de *turn over* ; du point de vue des salariés, ce sont les coûts de recherche d'emploi, en particulier en terme d'accroissement de l'incertitude, qui favorisent la stabilité professionnelle, bien entendu, en fonction du contexte plus général du marché du travail.

---

<sup>268</sup> Chandler Alfred D., *La main visible des managers*, Paris, Economica, 1988 (première édition en anglais 1977), 635 p.

<sup>269</sup> Aoki Masahiko, *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988, 320 p.

Il faut insister sur le fait que la construction d'une relation hiérarchique est complexe et coûteuse, plus que celle d'une transaction marchande. D'abord, l'information pertinente pour la coordination hiérarchique n'est pas limitée à des prix mais est beaucoup plus riche ; elle exige donc l'existence d'un langage commun entre les participants et la constitution de routines organisationnelles<sup>270</sup>. Ensuite, il s'agit de construire des rôles dans lesquels s'engagent les acteurs, c'est-à-dire qu'ils doivent être acceptés et tenus par les agents alors même qu'ils sont inégalitaires et impliquent la soumission de certains à d'autres ; cela pose le problème de la légitimité et du contrôle hiérarchique. Enfin, pour qu'une hiérarchie conserve sa fonctionnalité, une certaine continuité dans son existence est nécessaire sous peine de voir se dissoudre extrêmement rapidement les routines et les rôles gravés dans les êtres humains.

Dans le cadre de la production hiérarchique, le problème principal est donc celui de l'obéissance. Elle peut reposer soit sur la contrainte, soit sur la loyauté ce qui n'est pas indifférent : ainsi, les performances des industries américaines et japonaises dans le domaine des semi-conducteurs au début des années 1980 se différencient notamment par la qualité des productions ; les entreprises japonaises ont un niveau sensiblement plus faible de rebuts qui semble lié à l'extrême stabilité et loyauté de la main d'œuvre. En particulier, ces performances résultent de la mise en place de cercles de qualité où les travailleurs formulent des suggestions d'amélioration du processus productif afin de réduire les défauts<sup>271</sup>. Cet exemple est conforme à l'analyse de Hirschman<sup>272</sup> selon laquelle la protestation, par opposition à la défection, est intéressante pour une organisation ; fondée sur une forme de loyauté, elle permet une amélioration de son fonctionnement à travers une plus grande préoccupation des individus pour les problèmes rencontrés dans le cadre collectif. La loyauté est basée sur une légitimité reconnue par les subordonnés. A cet égard, le caractère démocratique ou non de la hiérarchie importe ; il peut prendre la forme d'un contrôle des subordonnés sur les dirigeants (élection et révocation - ou de procédures de décisions collectives (consultation interne sur les choix stratégiques, assemblées générales, etc..).

---

<sup>270</sup> Nelson Richard R. et Sydney G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, Cambridge, 1982, 437 p.

<sup>271</sup> Daniel I. Okimoto, Takuo Saguno et Franklin B. Weinstein, *Competitive Edge, The semiconductor Industry in the US and Japan*, Stanford University Press, Stanford, 1984, pp. 51-62.

<sup>272</sup> Alfred O. Hirschman, *Exit voice and loyalty : the response to decline in firms organisations and states*, Harvard University Press, Cambridge, 1970, X-162 p.

### b. Les réseaux constituent-ils des formes coordinatrices stabilisées ?

Il n'existe pas de consensus dans littérature pour considérer les réseaux comme des formes de coordination stabilisées. Ainsi, pour Williamson, le réseau ne constitue qu'une forme hybride entre le marché et la hiérarchie dont la principale caractéristique est l'importance des effets de réputation<sup>273</sup>. Il nous semble pourtant possible d'identifier un certain nombre de régularités permettant de les considérer comme un mode de coordination en tant que tel, qu'il s'agisse de la coordination des échanges ou bien de la coopération.

Un réseau est un mode de coordination décentralisé mais conscient, dans lequel le positionnement des participants tend à être horizontal. En raison des effets de réputation et de la connaissance réciproque accumulée, il permet la réalisation de transactions non nécessairement marchandes (troc, don et contre-don, etc..) à des conditions adaptées à la situation informationnelle particulière. Comme dans le cas de la hiérarchie, la mise en place d'un réseau représente un investissement fortement irréversible ce qui inscrit les relations engagées dans la durée. Il existe ainsi dans les réseaux une forme de captivité réciproque entre les agents. Elle est liée à des complémentarités techniques, des interdépendances bancaires, financières ou géographiques, à des effets de réputation ou bien à des formes particulières de transactions qui résultent de la constitution d'une connaissance collective et d'intérêts partagés. Contrairement au marché, des délais de paiement long ou encore des échanges en troc ne constituent pas des obstacles rédhibitoires aux transactions en raison d'une communauté de destin entre les membres du réseau. Cela n'exclut pas l'existence d'asymétries entre les participants mais, en revanche, suppose que les termes des négociations des transactions ne se limitent pas aux seuls prix ni à un cadre bilatéral. Les réseaux correspondent ainsi à une forme de coordination où les liens personnels de proximité et la fidélité temporelle des relations fondent une rationalité de l'action qui s'écartent fortement de la rationalité marchande<sup>274</sup>.

---

<sup>273</sup> Oliver O. Williamson, « Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Alternatives » in *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, n° 2, juin 1991, pp. 269-296. Reproduit dans Oliver E. Williamson et Scott E. Masten, *The Economics of Transaction Costs*, Edward Elgar, 1999, pp. 101-128, en particulier tableau p. 122-123.

<sup>274</sup> François Eymard-Duvernay montre les liens entre pluralité des conventions de qualité et pluralité des formes de coordination : « Convention de qualité et forme de coordination », *Revue économique*, vol. 40, n°2, mars 1989, pp. 329-359 et en particulier, pp. 344-346.

Comme dans les réseaux techniques, une des propriétés fondamentales du mode de coordination en réseau est d'exhiber des externalités<sup>275</sup>. En deçà du seuil de saturation, chaque utilisateur du réseau voit sa satisfaction augmenter avec le nombre de participants car le champ d'opportunités permettant d'organiser des arrangements transactionnels à des conditions particulières s'élargit ; inversement, tous sont touchés négativement par une défection et ont intérêt collectivement à s'en prémunir. En même temps, il est possible à l'instar de Paul Krugman de faire l'hypothèse que les réseaux se développent à partir des connections les plus intéressantes et, par conséquent, ont des rendements décroissants<sup>276</sup>. Une autre hypothèse sur les coûts de réseaux peut être formulée : résultant de la forme de socialisation/mutualisation des risques que représente la constitution de situation de capture réciproques, ces coûts suggèrent une explication des limites de l'extension des réseaux.

De toutes les façons, comme pour la hiérarchie, les problèmes de loyauté sont cruciaux et la confiance réciproque est une des conditions de fonctionnement des réseaux. Elle est fondée sur les interdépendances fortes évoquées qui sont non seulement à la base d'une communauté de destin mais constituent aussi des menaces, au sens de Schelling, prévenant les velléités de défection.

### **3. Tableau récapitulatif comparé des principaux modes de coordination de l'économie**

Une définition comparative des différents marchés, des réseaux et de la hiérarchie en tant que modes de coordination est donnée dans le tableau récapitulatif présenté ci-dessous.

*Figure 6 : Caractéristiques comparées des marchés, du réseau et de la hiérarchie*

---

<sup>275</sup> Florence Barale, « Critique de la nouvelle économie des réseaux », op. cit.

<sup>276</sup> Paul Krugman, « Networks and Increasing Returns : a Cautionary Tale », cité par Michel Husson, *Le grand bluff capitaliste*, La Dispute, Paris, 2000, p. 52.

	Marché walrassien	Marché asymétrique		Réseau	Hiérarchie
		Interne	externe		
<b>Objet</b>	échanges	Echanges intra-organisation	Echanges hors-organisation	Coopération, attribution et échanges	Coopération et attribution
<b>Positionnement des participants</b>	Horizontal/égalitaire	Horizontal /inégalitaire		Horizontal / égalitaire ou inégalitaire	Vertical / inégalitaire
<b>Coordination</b>	Concurrence organisée par des règles constitutives ; Agrégation de décisions décentralisées	Concurrence organisée par des règles limitatives strictes	Concurrence organisée par des règles limitatives lâches (règlements et législations)	Consciente avec décision collective mais également arrangements décentralisés	Consciente et centralisée
<b>Incitation</b>	Surplus monétaire marginal individuel	Surplus monétaire individuel		Intérêt commun	Autorité (contrainte + légitimité)
<b>Temporalité des transactions</b>	Instantanéité	Séquentialité			
<b>Contracter avec qui on veut</b>	Oui	Non	Oui	Non	Non
<b>Contracter quand on veut</b>	Oui	Non	Oui	Oui	Non
<b>Forme(s) de l'interdépendance des niveaux de décision</b>	Interdépendance latérale (concurrence et complémentarité)	Interdépendance latérale (concurrence et complémentarité) ; Relation principal/agent (prévention du joueur en premier contre le risque d'aléa moral)		Choix collectifs ; interdépendance latérale (complémentarité)	Relation principal/agent ; si autogestion, choix collectifs
<b>Problèmes stratégiques</b>	calcul optimisateur	Captation de rente		Répartition de la rente liée à activité commune confiance	Répartition de la rente Obéissance et efficacité des subordonnés

- **L'objet de la coordination.** Les différents modes de coordination se distinguent par leurs objets. Alors que les différents types de marchés permettent la réalisation d'échanges, la hiérarchie coordonne des relations de coopération ou d'attribution. Les réseaux en revanche sont susceptibles d'assurer la coordination des échanges comme de la coopération ou de l'attribution. Alors que l'échange s'appuie sur un principe d'équivalence à travers la confrontation d'une offre et d'une demande, la coopération correspond à l'usage collectif et à la combinaison de ressources. La relation d'attribution peut être définie comme une répartition de ressources non

fondée sur un principe d'équivalence et de réciprocité : certains distribuent, d'autres reçoivent.

- **Le positionnement des acteurs.** Dans le cadre des marchés comme du réseau, les agents occupent une position horizontale les uns par rapport aux autres, à l'inverse de la hiérarchie qui implique une structure verticale des relations. Néanmoins, le caractère horizontal des relations dans les marchés signifie un positionnement égalitaire des participants uniquement dans le marché walrassien. Dans ce cadre en effet, personne n'est en mesure de peser sur les conditions de transaction autres que les prix ; en outre, l'anonymat des contractants est une garantie d'homogénéité de celles-ci. En revanche, dans le cadre des marchés asymétriques, les relations sont inégalitaires, bien qu'horizontales ; un des contractants est en mesure d'imposer ses conditions sans que l'autre n'ait les moyens de refuser. Au sein des réseaux, des asymétries peuvent également exister.
- **Les incitations.** Dans les marchés, c'est la recherche du surplus monétaire qui motive les comportements. Sur le marché walrassien, c'est même la recherche du surplus monétaire marginal maximum qui détermine le comportement de chaque agent. Dans le réseau, c'est l'existence et le respect d'intérêts communs qui rendent possible le fonctionnement du mode de coordination. Avec la hiérarchie, c'est l'autorité qui guide le comportement de chacun. Sa fonctionnalité de mécanisme incitatif repose soit sur les contraintes qu'elle peut imposer, soit sur sa légitimité et la loyauté qu'elle peut susciter.
- **Le caractère conscient ou non de la coordination.** Un autre clivage oppose les réseaux et la hiérarchie aux marchés. Dans les deux premiers cas, l'action des partenaires est planifiée ; des décisions conscientes, mais qui peuvent avoir des conséquences inintentionnelles, déterminent le devenir des relations. En ce qui concerne les réseaux, des arrangements décentralisés peuvent également être formulés par une partie des agents participants alors que la hiérarchie implique une centralisation. Dans le marché walrassien, la concurrence est organisée par des règles constitutives de type commissaire-priseur qui organisent la concurrence. Il n'y a pas de tentative de déterminer consciemment, *ex ante*, le résultat des



interactions puisque les évolutions sont le résultat de l'agrégation de comportements individuels en l'absence de concertation. Dans les marchés asymétriques la concurrence n'est pas organisée par des règles constitutives assurant une égalité des participants mais par des règles limitatives qui définissent le champ des contractants potentiels et des principes généraux de transactions. Dans le cadre des marchés internes aux organisations, les règles limitatives sont strictes ; dans le cadre des marchés externes auxquels participent des organisations et/ou des individus, les règles limitatives correspondent aux législations en vigueur qui s'appliquent à tous sur un territoire donné.

- **La temporalité** des différents modes de coordination est distincte. La hiérarchie, les réseaux mais également les marchés asymétriques coordonnent des actions qui s'enchaînent de façon séquentielle. Par contre, le temps n'est pas un problème dans le marché walrassien puisque les transactions sont instantanées. Le caractère séquentiel des interactions est à l'origine de problèmes d'asymétries et de l'instauration de garanties qui inscrivent la relation dans un horizon temporel plus ou moins lointain en spécifiant les libertés des agents de contracter.
- **La liberté des agents de contracter** avec qui ils veulent et au moment où ils veulent est un critère supplémentaire de distinction entre réseau, marchés et hiérarchie. Le réseau permet aux agents de contracter quand ils veulent mais pas avec qui ils veulent ; basé sur la confiance entre les agents y participant, le réseau impose des coûts de sortie du cadre d'échange routinier très élevés. L'organisation hiérarchique implique l'absence de liberté de contracter quand on veut et avec qui on veut puisqu'elle résulte de la construction d'une relation définissant précisément les rôles de gouvernants et de gouvernés. A l'inverse, les marchés donnent ces deux libertés aux agents, à l'exception des marchés internes, qui impose une restriction sur les possibles contractants.

Il ne faut pas se méprendre sur le sens du mot liberté tel qu'il est employé ici ; pour des agents décentralisés, l'idée est déjà présente dans le *Léviathan*<sup>277</sup> de Thomas Hobbes, l'acquisition de libertés individuelles implique mécaniquement des

---

<sup>277</sup> Thomas Hobbes, *Leviathan*, Cambridge University Press, Cambridge, 1991 (première édition 1651), LXXIV-519 p.

abandons de liberté<sup>278</sup> ; concrètement, la double liberté de contracter avec qui on veut et quand on veut signifie pour les agents une incertitude quant aux relations qu'ils établiront par la suite tandis que la privation de ces libertés est pour eux une garantie sur laquelle ils peuvent s'appuyer pour développer des stratégies.

- **Les formes de l'interdépendance des niveaux de décisions**<sup>279</sup> sont différenciées selon les modes de coordination. Jacques Sapir distingue trois dimensions de l'interdépendance des niveaux de décisions. La première est celle de la relation principal/agent ; la seconde est celle de la transformation de décisions individuelles en décisions collectives ; la dernière est celle de l'interdépendance latérale entre des niveaux parallèles de décisions<sup>280</sup>.

En raison de l'absence de pertinence du temps, il n'existe pas d'interdépendance de type principal-agent dans le cadre du marché walrassien. D'autre part, le caractère non-conscient de la coordination signifie que le processus de transformation de décisions individuelles en décisions collectives est un mécanisme agrégatif automatique. Par conséquent, les marchés walrassiens ne mettent en Suvre que l'interdépendance latérale entre des acheteurs et des vendeurs grâce à la médiation du commissaire priseur.

Les marchés asymétriques comprennent en plus une interdépendance de type principal-agent ; elle correspond à la gestion du risque d'aléa moral par le joueur en second dans un univers à information imparfaite où les transactions sont séquentielles. En ce qui concerne l'interdépendance latérale, elle correspond à deux types de relations : d'une part, l'influence réciproque qu'exercent entre eux les agents concurrents ; d'autre part, l'impact des changements qui concernent les agents susceptibles s'être fournisseurs ou clients.

Les agents coordonnés dans un réseau sont également interdépendants latéralement ; pour chaque agent, les décisions prises par les autres participants -

---

<sup>278</sup> Jacques Sapir, « A l'épreuve des faits : bilan théorique des politiques macro-économiques mises en Suvre en Russie », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest* n° 2, 1999, pp. 153-213.

<sup>279</sup> Sur le problème de l'interdépendance des niveaux de décision voir l'ouvrage dirigé par Annie Vinokur, *Décisions économiques*, Economica, Paris, 1998, 392 p. En particulier les contributions d'Olivier Favereau « Décisions, situations, institutions », pp. 153-168 et de Jacques Sapir, « Théorie de la régulation, conventions, institutions et approches hétérodoxes de l'interdépendance des niveaux de décision », pp. 169-215.

<sup>280</sup> Ibid, pp. 169-170.

qui ne sont pas des concurrents mais des partenaires ayant des activités complémentaires à la sienne importent. Mais ces agents coordonnés en réseau sont également interdépendants du fait de l'existence de décisions prises collectivement. La forme d'interdépendance principal-agent en revanche ne se retrouve pas car le cadre est d'emblée multilatéral et la gestion du risque d'aléa moral est collective.

En ce qui concerne la hiérarchie, l'interdépendance des niveaux de décision se résume à une interdépendance de type principal/agent si la légitimité de l'autorité ne repose pas sur une base démocratique. Dans le cas contraire, l'autogestion, la légitimité de l'autorité repose sur un processus démocratique : les détenteurs de l'autorité sont contrôlés par leurs subordonnés et sont tenus d'appliquer les décisions collectives. Un deuxième type d'interdépendance assurant le passage du niveau de la décision individuelle à celui de la décision collective est alors à l'œuvre.

- **Les problèmes stratégiques centraux** de chacun des modes de coordination diffèrent. Dans le cadre des marchés walrassiens, le problème stratégique se résume à un calcul optimisateur basée sur les préférences de l'agent et les informations dont il dispose. Au sein des marchés asymétriques, il s'agit pour les agents d'accéder à une position leur permettant de capter une rente ; c'est ainsi que, sur les marchés de produit, la concurrence peut déboucher sur une situation de monopole. Dans les réseaux le problème principal est la répartition de la rente liée à l'activité commune ; il se pose dans un cadre contraint par les rapports de confiance. Enfin, au sein de la hiérarchie, l'obéissance et l'efficacité des subordonnés sont la préoccupation centrale des dirigeants ; ils peuvent être obtenus soit par la loyauté, soit par la coercition. La répartition du surplus né de la coopération constitue comme dans les réseaux l'autre problème clef.

## **Conclusion**

Le problème de la coordination dans l'analyse économique est réduit à un problème

d'allocation dans les approches centrées sur l'échange, qu'elles soient mercantilistes ou, surtout, néoclassiques. Leur caractère normatif et réducteur est contesté par les travaux des auteurs qui, depuis Adam Smith et Marx, rendent compte de l'économie en tant que procès de production. L'économie est alors conçue comme un ensemble de processus institutionnalisés dont les dynamiques ne sont pas, a priori, concordantes. Dans ce cadre, les efforts de théorisation ne doivent pas conduire à une représentation qui s'écarte de façon outrancière de la réalité. Il importe notamment de rendre compte de la pluralité des modes de coordination.

L'analyse comparative des marchés, du réseau et de la hiérarchie participe de cette préoccupation. Elle permet de souligner les différentes formes d'interdépendance qui lient les agents participants à ces modes de coordination. Du point de vue de l'économie industrielle, elle est susceptible d'aider à la délimitation des différents espaces productifs et à la compréhension de leurs dynamiques propres. Mais avant d'aborder cette discussion, une délimitation des enjeux et déterminations de la coordination dans l'industrie doit être construite.

## **II. Enjeux et déterminations de la coordination industrielle**

A quel champ de l'activité économique correspond l'industrie ? Quels en sont les spécificités ? L'histoire de la notion d'industrie<sup>281</sup> fait apparaître un sens large, dont la formulation peut être attribuée à Jean-Baptiste Say : l'industrie se définit comme l'activité humaine déployée dans le but de produire des marchandises utiles. Dans ce cadre, il est possible de considérer que tous les secteurs d'activités sont des industries et de distinguer trois grandes catégories : l'industrie agricole, l'industrie manufacturière et l'industrie commerciale. Reprennant une acception large, Charles Coquelin affirme que « *l'industrie*

---

<sup>281</sup> Alain Alcouffe, « Histoire des faits industriels et histoire de l'économie industrielle » in Richard Arena, Laurent Benzoni, Jacques de Bandt et Paul-Marie Romain, *Traité d'économie industrielle* op. cit. , pp. 2-12.

*c'est le travail humain, mais le travail humain élevé à une plus haute puissance tant par l'agencement et la combinaison des forces individuelles, que par le concours des agents auxiliaires que l'homme a pu rassembler autour de lui . »<sup>282</sup>.*

Pour préciser la définition adoptée dans cette recherche, l'analyse que propose Marx de l'émergence de l'industrie<sup>283</sup> en tant que nouvelle forme de la division du travail peut servir de point de départ. L'industrie correspond d'abord à la coopération sous l'autorité du capitaliste qui apparaît dans la manufacture. Elle se caractérise par la réunion dans un même espace et un même temps du travail de nombreux individus, ce qui permet une accélération du développement des forces productives par la mise en Suvre de la force du travail social. Cette transformation nécessite une double expropriation des artisans, expropriation de leur savoir-faire et de leurs moyens de production. Ce processus s'accroît en ampleur et en intensité parallèlement à la formidable extension des capacités de production née du développement du machinisme et de la volonté d'économiser des coûts de travail<sup>284</sup>.

L'industrie, apparue sous le double impact d'une révolution dans la mise en Suvre du travail humain et d'une rapide évolution technologique, peut être caractérisée par la présence simultanée de quatre éléments :

- la mise en Suvre de la coopération en un même lieu et un même temps de nombreux travailleurs ;
- l'utilisation de machines et d'une force mécanique qui rythme de manière autonome la production et entraîne une réévaluation des salaires du fait d'un rapport de concurrence entre travail humain et travail mort ;
- une planification ex ante de l'organisation de la production ;

---

<sup>282</sup> Charles Coquelin, « Industrie », in Charles Coquelin et Guillaumin (eds), *Dictionnaire de l'économie politique*, cité par Alain Alcouffe, Ibid., p. 5.

<sup>283</sup> Karl Marx, *Le Capital*, Livre I, quatrième section, Flammarion, collection Champs, Paris, 1985, vol I, pp. 233-363

<sup>284</sup> Sur l'analyse historique de l'émergence de l'industrie voir notamment Karl Marx, *Le Capital*, op. cit., Livre I, pp. 233-363.

- l'avance du capital.

L'industrie se distingue ainsi des activités productives artisanales et agricoles qui, la plupart du temps, n'impliquent pas la mise en Suvre simultanée de la coopération et du machinisme. En revanche, dans les domaines des transports, du commerce et du secteur bancaire, une partie des services peut être considérée comme appartenant à l'industrie<sup>285</sup> dès lors que la spécificité et le volume des actifs engagés impliquent une forme d'organisation de l'activité comprenant les traits listés.

A partir de cette définition, cette section est construite sur l'hypothèse selon laquelle un double prisme permet de cerner les enjeux de la coordination industrielle : d'une part, les rapports d'exploitation qui allouent de façon inégalitaire le pouvoir économique et politique et, d'autre part, l'incidence de la technologie sur les formes d'interdépendance entre les acteurs. Ces deux moments dialectiquement liés de la coordination industrielle vont être évoqués successivement. Dans un un premier paragraphe une interprétation institutionnaliste des rapports d'exploitation est proposée. Ensuite, nous nous interrogerons sur la place de la technologie dans les formes de structuration et les dynamiques de l'activité industrielle.

### **A. Une interprétation institutionnaliste des rapports d'exploitation**

L'importance des rapports d'exploitation pour la construction d'un cadre d'analyse de la coordination industrielle et la compréhension de l'agencement institutionnel qui la supporte tient à un double phénomène : d'une part, l'exploitation est au cS ur du procès capitaliste de production et d'accumulation et se présente comme une condition de sa reproduction au

---

<sup>285</sup> Alfred Marshall, *Industry and Trade*, Macmillan, London, 1923, p. 170.

niveau macro ; d'autre part, au niveau transactionnel, elle constitue un mécanisme concret de détermination de la dynamique du système productif à travers la répartition transactionnelle du surplus.

La définition générale de l'exploitation fait référence à un rapport de domination dans lequel une ou plusieurs personne-s tirent bénéfice d'autrui par son utilisation ou sa manipulation<sup>286</sup>. Cette acception est plus large que celle utilisée par Marx. Pour lui, l'exploitation est directement liée au salariat et correspond au processus d'extraction de la plus-value. Cette forme d'exploitation qui trouve sa source au cS ur du processus productif est ici qualifiée d'exploitation capitaliste. Elle va être examinée en premier lieu. Une seconde forme d'exploitation appelée exploitation transactionnelle sera ensuite discutée. Elle apparaît dans les rapports d'échange asymétriques. En conclusion de ce paragraphe, un tableau synthétisant les différentes dimensions des rapports d'exploitation sera proposé.

### **1. L'exploitation capitaliste**

Chez Marx, le rapport d'exploitation correspond à l'extraction d'une plus-value au profit des capitalistes qui est rendue effective par la vente des marchandises produites<sup>287</sup>. Il provient de la partition de la valeur ajoutée par la force de travail aux moyens de production en deux parts : le capital variable - qui correspond à l'achat de la force de travail - et la plus-value que prend le capitaliste. Ce rapport se matérialise dans le contrat salarial, avec la fixation du salaire direct et indirect (prestations sociales) et du temps travail, mais également dans le procès de travail lui-même avec l'intensité du travail. Le salaire et le temps de travail résultent d'un contrat établi sur le marché asymétrique du travail dans le cadre d'un rapport de force entre travail et capital correspondant à une situation historique donnée. En revanche, l'intensité résulte de la coordination hiérarchique. Ces trois variables - salaire, temps de travail et intensité du travail - ne prennent sens qu'au niveau du collectif de travail et non au niveau du travailleur individuel car « *le travail réalisé en valeur est du travail de qualité sociale moyenne, c'est-à-dire la manifestation*

---

<sup>286</sup> John E. Elliott, « Exploitation and Inequality », in William M. Dugger, *Inequality*, Greenwood Press, Westport, 1996, pp. 53-54.

<sup>287</sup> Sur le processus d'extraction de la plus-value voir Karl Marx, *Le Capital*, op. cit., sections 3 et 4 du livre I, pp. 139-363. Voir également Karl Marx, *Salaire, prix et profit*, rapport au Conseil Général de l'Association Internationale des Travailleurs, 1865, 7 p. Disponible en ligne : <http://www.marxists.org/francais/marx/works/1865/06/km18650626a.htm#topp>

*d'une forme moyenne* »<sup>288</sup>. L'impossibilité de définir la contribution de chaque individu dans le produit final de la coopération dans l'entreprise provient notamment de la constitution d'une connaissance et de routines organisationnelles nécessairement collectives<sup>289</sup>.

Avant de présenter la double dimension économique et politique de l'exploitation capitaliste, les deux asymétries fondamentales sur lesquels elle s'appuie, que James Devine qualifie respectivement de suprématie et de soumission, sont exposées.

#### a. La suprématie

La suprématie correspond à l'achat de la force de travail dans le cadre d'un marché asymétrique. Elle a pour fondements les droits de propriétés des capitalistes sur les moyens de production et la double séparation qui en résulte pour les salariés : d'une part vis-à-vis des moyens de production mais également, à travers la séparation monétaire entre les producteurs, vis-à-vis des produits eux-mêmes. En effet, sans vendre leur force de travail, ils ne peuvent non seulement pas participer au processus de production mais ils sont également privés d'accès aux biens de consommation. Par conséquent, la capacité des salariés à refuser de travailler pour un capitaliste n'est pas tant liée à la désutilité à laquelle correspond le temps de travail qu'à la désutilité que représente le fait de perdre son travail<sup>290</sup>. La mobilité du travail entraîne une certaine égalisation des salaires et des conditions de travail mais elle n'abolit pas l'absence d'alternatives, pour les salariés, au fait de travailler pour les capitalistes. Les possibilités sont en effet limitées. Devenir capitaliste soi-même est extrêmement difficile en raison des barrières à l'entrée que constituent l'accès au crédit et l'acquisition des compétences nécessaires tandis que les autres formes de

---

<sup>288</sup> Karl Marx, *Le Capital*, op. cit., p. 240.

<sup>289</sup> Nelson Richard R. et Sydney G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, Cambridge, 1982, 437 p.

<sup>290</sup> James Devine reprend la notion de *cost of job less* (COJL) développée par Thomas Weisskopf, Samuel Bowles et David M. Gordon, « Hearts and Minds : A Social Model of U.S. Productivity Growth », *Brookings Paper on Economic Activity*, n° 2, 1983, pp. 381-441.



revenus sont essentiellement redistributives et sont principalement dérivées des revenus des salariés (indemnités chômage, aide sociale, assurances ou crime).

La suprématie capitaliste sur le marché asymétrique du travail s'exprime également par l'avantage de joueur en second dont bénéficie le capitaliste. Il s'agit du paiement en fin de période du travail effectué ainsi que de l'asymétrie informationnelle aux dépens du salarié concernant le contenu du travail dans la durée<sup>291</sup>.

Le rapport d'exploitation sur le marché asymétrique du travail s'exprime à travers le salaire et le temps de travail. Leur niveau doit respecter une contrainte de profit : la somme des salaires dans une entreprise doit être inférieure à la contribution productive collective des salariés. Le processus d'institutionnalisation du niveau des salaires et du temps de travail est le produit de la tendance à l'accroissement ou à la préservation du taux de profit en fonction du niveau du chômage, du droit du travail et de la redistribution sociale (salaire minimum, prélèvements sociaux, etc.), du degré de mobilisation et d'organisation du patronat et des salariés ainsi que d'une norme de consommation correspondant au coût de la reproduction de la force de travail qui est déterminé historiquement et n'est pas intangible<sup>292</sup>.

La suprématie capitaliste sur le marché asymétrique du travail est fondée sur les coûts de perte d'emploi que subissent les salariés et l'avantage de joueur en second des employeurs. Elle permet la définition d'un niveau des salaires et du temps de travail qui soient compatibles du point de vue des capitalistes - avec la contrainte de profit. Son existence conditionne l'acceptation par les salariés de la mise en œuvre de l'autre part du rapport d'exploitation capitaliste : la soumission.

### b. La soumission

---

<sup>291</sup> William M. Dugger, « Transaction Cost Economics and the State », op. cit, pp. 198-199. Ce point est évoqué dans le paragraphe I.B.1.b. de ce chapitre.

<sup>292</sup> Alain Lipietz, op. cit., p.152-153 ; Ernest Mandel, *Le troisième âge du Capitalisme*, Les éditions de la Passion, Paris, 1997 (première édition en allemand 1972), pp. 122-124.

La soumission correspond à ce que Marx appelle la dictature sur le lieu de travail. Coordonnée hiérarchiquement<sup>293</sup>, la fonction capitaliste de mise au travail des salariés vise à mettre en Suvre la coopération afin de produire un surplus. La première dimension de la soumission des salariés est économique : à travers l'organisation et l'intensité du travail, le niveau de la plus-value relative est établi.

La soumission réelle du travail au capital correspond ensuite à la mise en place d'une organisation du travail étrangère au salarié ; selon les périodes et les types de travaux, le producteur subit une dépossession plus ou moins importante de son contrôle sur les conditions matérielles et intellectuelles de production. Le taylorisme est une première étape vers une dépossession extrême du travailleur direct avec la systématisation du savoir ouvrier par la direction ; avec le travail à la chaîne, c'est-à-dire la matérialisation de la soumission réelle dans l'outil de production, le fordisme réalise une dépossession quasi-totale<sup>294</sup>. Quasi seulement car, face à ce despotisme, les ouvriers adoptent des stratégies de résistance visant à la préservation de marges de manSuvre, y compris lorsque le procès de travail est extrêmement parcellisé<sup>295</sup>.

Cette dépossession des salariés renforce la suprématie : si l'on considère que le contrôle sur la production correspond à la détention d'actifs productifs dont des compétences, la perte de ces compétences participe de la suprématie des capitalistes sur le marché asymétrique du travail en renforçant les barrières à l'entrée de la fonction capitaliste pour les travailleurs.

### c. Dimensions économique et politique de l'exploitation capitaliste

La suprématie correspond à une coordination marchande asymétrique dominée, au niveau macro, par les coûts de perte d'emploi pour les salariés et complétée, au niveau micro, par

<sup>293</sup> Les espaces horizontaux de coordination existants dans le procès de travail restent dominés par une ligne verticale de décision : Aoki Masahiko, « Horizontal vs Vertical Information Structure of the Firm », *American Economic Review*, vol. 76, n° 5, Décembre 1986, pp. 971-983 et *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988, pp. 7-48.

<sup>294</sup> Alain Lipietz, op. cit., pp.222-228.

<sup>295</sup> Linhardt Robert, *L établi* Les éditions de minuit, Paris, 1978, pp. 34-35 et p. 41.

un désavantage de joueur en premier. Elle se traduit par une transaction inégale, le contrat de travail, qui fixe les salaires et le nombre d'heures de travail. L'autre déterminant du niveau de la plus-value est l'intensité du travail. Elle résulte de la mise au travail sous l'autorité du capitaliste. Ces trois facteurs déterminent le niveau de l'exploitation économique dans la théorie marxiste : la plus-value. Un autre type d'exploitation économique dans la sphère productive peut être envisagé à travers l'impact négatif sur la productivité de l'absence de démocratie dans l'entreprise ; d'après les éléments empiriques observés, la démocratisation des droits de retour et des droits de contrôle sur la production à un effet positif sur la productivité<sup>296</sup>. Mais, l'exploitation capitaliste a également une dimension politique.

La soumission des salariés implique l'abandon de l'essentiel du contrôle des travailleurs sur le procès de production : l'introduction de nouvelles technologies, l'orientation de la production, son organisation et l'écoulement de la production. Un autre abandon de souveraineté est imposé aux travailleurs en terme de rente politique. A travers la rente monétaire qu'elle apporte et le contrôle sur le processus productif, la fonction capitaliste donne une capacité d'influence sur les pouvoirs publics. Elle peut, par exemple, s'imposer par une grève du capital<sup>297</sup> au niveau national, comme lors du gouvernement de l'Unité Populaire au Chili ou, au niveau local, par l'exercice d'un chantage à la délocalisation ou au chômage vis-à-vis des collectivités territoriales ou des administrations publiques.

L'exploitation primaire produit donc un avantage économique, la plus-value, et un double avantage politique : l'exercice de la souveraineté sur le processus de production, mais aussi une influence sur les pouvoirs publics qui vise notamment à obtenir une évolution du contexte institutionnelle favorable aux profits. Au niveau macro (défense de la suprématie à travers les droits de propriétés sur les moyens de production), comme au niveau micro (sujétion à l'autorité), cette exploitation implique la coercition. L'extraction d'un surplus productif qui accompagne cette exploitation la distingue d'une autre forme d'exploitation, transactionnelle cette fois, qui correspond à l'imposition par un des contractants de

---

<sup>296</sup> Avner Ben-Ner, Tzu-Shian Han et Derek C. Jones, « The Productivity Effect of Employee Participation in Control and Economics Returns, A Review of Empirical Evidence », in Ugo Pagano et Robert Rowthorn, *Democracy and Efficiency in the Economic Enterprise*, Routledge, 1996, pp. 209-244.

<sup>297</sup> James Devine, « Taxation without Representation : Reconstructing Marx's Theory of Capitalist Exploitation », in William M. Dugger, *Inequality*, op. cit., p. 72.

conditions inéquitables d'échange.

## **2. L'exploitation transactionnelle**

L'exploitation secondaire concerne en première instance les conditions de transaction et non le processus productif. Dans le cadre de la théorie standard, cette exploitation correspond à une imperfection de marché qui entraîne une allocation non efficiente des ressources ; dans l'analyse de Marx elle est davantage analysée comme une répartition de l'exploitation primaire sous différentes formes. Il est possible d'identifier six types d'exploitation transactionnelle<sup>298</sup> ; elles prennent la forme d'un avantage monétaire ou politique tiré d'un pouvoir de marché, d'une relation principal-agent, d'un comportement de *free rider* dans l'accès aux biens publics, d'un patrimoine immobilier ou rentier ou encore à la redistribution étatique par le biais de taxes. Ces formes d'exploitation, *a priori* considérées comme limitées à la sphère des échanges, participent de la matrice institutionnelle et influent par le biais de différents mécanismes sur le procès de production. Elles peuvent être distinguées en deux groupes. D'une part les exploitations qui résultent, dans les termes de la théorie standard, d'imperfection de marchés et, d'autre part, celles qui sont possible dans le cadre de fonctionnement « normal » des marchés.

Les déficiences de marchés entraînent des situations où un exploitateur peut dégager des surprofits. Il est soit un agent qui bénéficie d'une situation de monopsonne ou de monopole lui permettant d'imposer des prix hors de l'équilibre, soit un agent qui exploite une asymétrie d'information aux dépens du principal ou bien encore un *free rider* dans l'accès aux biens publics. L'avantage économique qu'il retire dans le cadre des marchés non concurrentiels s'exprime en terme de prix et de quantité, il correspond notamment aux situation de capture d'une entreprise par une autre ainsi qu'aux rentes d'intermédiation financières ou commerciales. Les problèmes d'asymétrie informationnelle engendrent une exploitation qui s'exprime au niveau de la qualité et des quantités de biens échangés. En

---

<sup>298</sup> James Devine, « Taxation without Representation », op. cit., p. 66.

terme de désavantage du joueur en second, une exploitation de ce type existe sur le marché asymétrique des biens de consommation entre les producteurs et les consommateurs : elle provient du caractère parcellaire de l'information dont disposent les consommateurs sur les biens qu'ils achètent et leurs conditions de production, ainsi que des manipulations mentales publicitaires qui visent modifier les préférences des individus. Conformément aux analyses de Berle et Means<sup>299</sup>, une asymétrie de type principal agent peut également exister entre les propriétaires des actions et les managers dans la grande firme capitaliste. Chargés d'exercer par délégation la fonction capitaliste, les cadres dirigeants, à la différence des autres salariés, contrôlent le processus productif. Dans le cadre de la relation d'agence qui les lie avec les propriétaires, ils peuvent tenter de s'approprier une partie du surplus productif sous formes de hauts salaires ou d'avantages en nature qui soit supérieure à ce qui est justifié du point de vue du principal. Ils peuvent aussi utiliser leur position de joueur en second en imposant une allocation du capital à leur avantage<sup>300</sup>. Il semble en revanche inadéquat de parler d'exploitation par les travailleurs dans le cadre de ce type de rapport principal/agent : en effet, en raison de la suprématie capitaliste au niveau macro à laquelle participent les cadres dirigeants, les salariés ne peuvent que réduire le degré de l'exploitation capitaliste en se réappropriant une partie du surplus.

Dans les cas de comportement de free rider dans l'accès aux biens publics, la spoliation des exploités se définit par des externalités négatives qui résultent de l'usage abusif du bien public et entraînent la dégradation ou, plus généralement, la non-reproduction d'une ressource. Elle requière le contrôle sur les moyens de production permettant d'exploiter ces biens publics et, dans ce cadre, participe des efforts des capitalistes pour externaliser les coûts et internaliser les bénéfices de l'activité productive qu'ils contrôlent. Elle oppose ceux qui obtiennent un revenu de cette exploitation à la collectivité qui en est victime (communauté locale, nationale ou mondiale ; générations présentes ou futures). Même si le capitaliste traduit intégralement dans son prix de vente la baisse des coûts de production que représente l'usage gratuit et abusif du bien public, il en bénéficie directement : le surplus de revenu engendré par la sous évaluation du prix relatif des biens produit permet aux capitalistes concernés d'augmenter leurs ventes aux dépens d'autres produits. Au niveau individuel, cela peut se traduire par l'auto-exploitation indirecte d'un individu qui résulte du caractère aliénant de la coordination marchande : en achetant un bien industriel

<sup>299</sup> Adolph A. Berle et Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, New York, 1933, XIII-396 p.

<sup>300</sup> William M. Dugger, « Transaction Cost Economics and the State », op. cit., pp. 200-201.

dont la production a entraîné une pollution, le consommateur bénéficie d'une augmentation de revenu (moindre coût payé que le coût réel) ; mais, simultanément, en tant que membre d'une collectivité, il subit une spoliation dont il ne peut souvent mesurer immédiatement l'ampleur : elle correspond à la désutilité que représente la dégradation du bien public. Ce type d'exploitation se rapporte à un nombre très important de phénomènes ; pour illustrer ce propos on peut citer :

- les effets négatifs sur l'environnement et la santé (pollution, réduction de la biodiversité, épuisement des ressources non renouvelables, catastrophes sanitaires & ) qui entraînent un gaspillage de capital productif ( ressources consacrées à la dépollution, à la surveillance de l'environnement, aux soins & ) et une diminution du capital naturel.
- les dégradations dont sont victimes les individus au travail (souffrance physique et mentale) qui correspondent à un appauvrissement en capital humain pour tous.
- les effets négatifs sur les relations sociales au sein d'une communauté d'une activité économique (licenciements, effets déstabilisateurs de l'implantation d'une activité industrielle dans une économie rurale, etc..).

Il existe également des rapports d'exploitation dans la sphère des échanges qui ne résultent pas des imperfections des marchés mais résultent d'une position acquise. John Maynard Keynes souligne ainsi que les rentiers - comme les propriétaires terriens ou les spéculateurs- obtiennent des revenus qui ne rémunèrent aucun sacrifice véritable<sup>301</sup>. La place de l'Etat est particulière. Les prélèvements qu'il effectue sous formes de taxes prises sur le surplus productif sont source d'exploitation dans la mesure où elles permettent la constitution de rentes bureaucratiques. Mais, surtout, la répartition par l'état du surplus correspond à une logique d'attribution directe ou indirecte en terme de biens publics

---

<sup>301</sup> John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* Edition Payot, 1969 (première édition en anglais 1936), Paris, p. 369.

(défense, sécurité, santé, système judiciaire, etc..) dont le contenu dépend du rapport de force politique entre les groupes sociaux.

Si ces différentes formes de l'exploitation sont principalement une forme de redistribution du surplus, cela ne signifie pas qu'elles sont sans importance pour la sphère productive. Par exemple, l'utilisation des leviers budgétaire et monétaire de la politique économique entraîne une modification de la répartition du surplus par le jeu notamment du taux d'intérêt ou des taux de change. Mais, simultanément, par leur influence dans la définition du niveau de la demande effective, ils ont un impact sur le niveau de l'activité productive. De la même manière, au-delà de sa dimension redistributive, la fiscalité a une influence sur la dynamique de l'ensemble de l'économie<sup>302</sup>. Au niveau micro, la captation du surplus par les créiteurs ou les intermédiaires commerciaux peut également accélérer un mouvement de décapitalisation en privant les entreprises de fond propres.

Il existe en outre une forme politique de l'exploitation transactionnelle : les formes de répartition du surplus productif ont un effet sur l'ampleur et l'orientation de l'accumulation (souveraineté sur la production) ; à travers les moyens d'intervention auprès des pouvoirs publics, elles distribuent les capacités d'influence sur l'établissement des normes juridiques définissant les règles de répartition du surplus dans la période suivante et sur la politique économique.

## **Conclusion : tableau de synthèse**

Le tableau ci-dessous propose une articulation entre les problèmes de coordination et les différentes formes d'exploitation dans un cadre institutionnaliste. Deux types

---

<sup>302</sup> Ibid, pp. 366-368.

d'exploitation sont identifiés : l'exploitation capitaliste qui implique la création de plus-value et, ensuite, une exploitation transactionnelle qui correspond à la redistribution de ce surplus. Elles sont fondées sur une répartition des droits de propriété qui s'accompagne indissociablement de formes micro et macro de coercition. La discussion sur l'exploitation secondaire montre que celle-ci, à l'origine purement redistributive, peut avoir un effet sur le niveau de la plus-value et, plus largement, sur la dynamique productive.

C'est pourquoi la définition institutionnaliste de l'exploitation comme « *taxation sans représentation* »<sup>303</sup> rend compte de l'avantage économique et politique qu'obtiennent certains aux dépens d'autres mais également des désavantages subits qui ne sont pas réductibles à un problème de répartition de richesse (on prend aux uns pour donner aux autres) ou d'extraction inégale du surplus. Il existe des formes négatives d'exploitation comme le gaspillage résultant par exemple d'une politique économique ne prenant pas en compte la demande effective, les limites à l'amélioration de la productivité qu'impose la monopolisation du pouvoir politique et de l'appropriation du surplus dans la firme ou encore la dégradation des biens collectifs. Ce type d'exploitation permet le maintien de la suprématie capitaliste mais peut s'apparenter à un appauvrissement d'une collectivité dans son ensemble.

Pour conclure sur ce point, on peut ajouter deux remarques. D'abord, le caractère cumulatif des rapports d'exploitation : ils entraînent une distribution inégale du pouvoir et des revenus qui conditionne elle-même l'extension de l'exploitation. D'autre part, les différenciations dans le traitement des exploités comme, par exemple, le paiement de différents salaires selon la race ou le sexe, s'intègre dans l'analyse plus générale de l'exploitation : pour maintenir leur suprématie les capitalistes ont intérêt à diviser les salariés et à forger des alliances avec un groupe dominant parmi les travailleurs<sup>304</sup>.

---

<sup>303</sup> James Devine, « Taxation without Representation : Reconstructing Marx's Theory of Capitalist Exploitation », in William M. Dugger, *Inequality*, op. cit., p. 83.

<sup>304</sup> John E. Elliott, « Exploitation and Inequality », in William M. Dugger, *Inequality*, Greenwood Press, Westport, 1996, p. 61.



Figure 7 : l'exploitation capitaliste et l'exploitation transactionnelle

	Exploitation Capitaliste		Exploitation Transactionnelle
Type d'activité	Utilisation de la force de travail (Coopération productive)	Achat de la force de travail	Echange de bien ou de service, patrimoine, prélèvement
Mode de coordination	Hiérarchie	Marché asymétrique	Marchés asymétriques, réseau et hiérarchie
Variables	Intensité du travail (qualité)	niveau des salaires (prix) et temps de travail (volume)	Prix, volume et qualité
Origines de l'avantage	Soumission des salariés au despotisme capitaliste dans l'entreprise	Suprématie liée à propriété et contrôle des moyens de production	Asymétrie d'information ou manipulation ; pouvoir de marché (cas extrêmes : monopole, monopsonne); patrimoine ; free rider dans l'accès à un bien public, relation P/A ; redistribution bureaucratique
Exploitation économique	Profit monétaire et rétribution en nature par appropriation du sur produit du travail coopératif aux dépens des salariés		Surprofits, Rente monétaire liée à un avoir financier ou immobilier, Rente d'intermédiation commerciale ou financière,  Rente en nature par externalisation des coûts, taxes et subventions
Exploitation politique	Exercice non démocratique de la souveraineté sur la production (orientation, organisation et distribution),	Influence sur les pouvoirs publics - dont possibilité de grève du capital - pour préserver le taux de profit	Souveraineté sur l'orientation de l'appareil productif avec la distribution du crédit et la distribution des produits  Influence sur les pouvoirs publics

## ***B. La place de la technologie dans les forces productives industrielles***

Les formes de réalisation des rapports d'exploitation sont étroitement dépendantes des modalités d'organisation de la production et des échanges, c'est-à-dire de l'intersection entre système technique et relations humaines. C'est d'autant plus notable dans l'industrie que l'histoire de son développement est indissociable de la science et, plus particulièrement, de la science appliquée : la technologie. Dans l'économie néoclassique, l'état des techniques est une donnée exogène considérée comme non pertinente pour l'analyse économique. Pourtant, le rôle de la technique dans le fonctionnement et la dynamique des économies a été mise en évidence et abordé par les auteurs du XIX<sup>ème</sup> comme Adam Smith, Karl Marx, Stuart Mill ou encore Schumpeter. Il a fait l'objet de travaux de la part des institutionnalistes, avec notamment l'apport de John K. Galbraith, mais également de contributions plus récentes dues entre autres à des auteurs qualifiés parfois de néo-schumpeteriens comme Dosi, Freeman ou Nelson.

L'enjeu de ce paragraphe n'est pas de reprendre l'ensemble de la problématique du changement technique. Ainsi, une question aussi centrale que le rôle des inégalités technologiques dans la formation de la matrice des échanges internationaux ne sera pas abordée. Nous nous limiterons à formuler des hypothèses générales quant à la place des technologies et de l'innovation dans les problèmes de coordination de l'activité industrielle. Un premier point est consacré à la présentation des forces productives industrielles. La mise en Suvre des méthodes scientifiques dans la production a entraîné une révolutionnarisation du procès de travail. Après avoir présenté le débat sur la nature des forces productives nous nous interrogerons sur les liaisons qu'entretient la technique avec les rapports sociaux dans lesquels elle s'insère. Le second point permettra se spécifier la dimension technologique des problèmes de coordination dans l'industrie avec, d'une part, la contrainte de cohérence externe des unités de production et, d'autre part, des formes de détermination ouvertes dans les rapports qu'entretiennent la technologie, l'organisation de la production et les formes de mise au travail.

## 1. Les forces productives industrielles

La discussion sur les forces productives industrielles qui va être présentée participe du problème de la rencontre entre les découvertes scientifiques et le contexte dans lequel elles ont lieu. Après avoir montré en quoi l'industrie correspond à un champ d'activité orienté par une logique scientifique de l'efficacité productive, nous présenterons quelques éléments du débat marxiste sur les forces productives comme un point d'entrée sur les relations entre la technique et les rapports sociaux.

### a. L'industrie ou la science dans la production

Le développement de l'industrie correspond à la mise en Suvre dans le domaine de la production du programme cartésien, selon lequel l'être humain doit « *se rendre comme maître et possesseur de la nature* ». C'est l'alliance de la science et de la production ou, plus précisément, l'insertion de méthodes scientifiques dans les facteurs matériels et humains (sociaux) mobilisés aux cours du procès de travail.

Pour Luc Boltanski et Laurent Thévenot le monde industriel « *est celui où trouvent leur place les objets techniques et les méthodes scientifiques* »<sup>305</sup>. L'efficacité est le principe de cet ordre fonctionnel où les objets et les actions sont agencés dans une liaison régulière entre cause et effet. Ce monde industriel est dominé par la technique « rationnelle », telle que définie par Max Weber<sup>306</sup>, poussée à son plus haut degré. Les objets du monde industriel, des outils aux procédures, sont des moyens mobilisés pour une action qui se présente comme une tâche de production : « *c'est l'assemblage cohérent de ces objets qui soutient une causalité inscrite dans une temporalité : une fois le dispositif en place, il ne tient plus qu'à un geste de faible envergure de déclencher un enchaînement d'effets considérables* »<sup>307</sup>. Un tel dispositif révèle le caractère « *rationnel en finalité* » des activités

---

<sup>305</sup> Luc Boltanski et Laurent Thévenot, *De la justification : les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris, 1991, p. 252.

<sup>306</sup> Par technique rationnelle il entend : « *la mise en Suvre de moyens orientés intentionnellement et méthodiquement en fonction d'expériences, de réflexions, et en poussant la rationalité à son plus haut degré de considérations scientifiques* » in Max Weber, *Economie et société*, vol I, Pocket, Paris, 1995 (première édition en allemand 1956), p. 104.

<sup>307</sup> Luc Boltanski et Laurent Thévenot, *De la justification : les économies de la grandeur*, op. cit., p. 257.

qui relèvent du monde industriel, c'est-à-dire l'existence d'un travail de coordination ex ante, un plan (ou programme) d'action. Pour permettre une projection rigoureuse dans le futur, une planification de l'action, le monde est construit à partir de données chiffrées issues des opérations de standardisation et de formalisation. L'orientation temporelle est donc l'avenir puisque la planification correspond à une volonté de détermination et de maîtrise du futur, la fonctionnalité des relations du monde industriel participant à une stabilité propice à la prévision<sup>308</sup>. Il s'agit donc d'un monde techniquement prévisible, qui tend à rejeter dans les mondes étrangers l'incertitude.

Si l'industrie peut être définie comme une application à une échelle sans précédent de la connaissance scientifique à l'activité productive, est-ce que cela implique que le développement des forces productives industrielles est pour autant neutre, rationnel ou nécessaire ? Le débat sur la nature des forces productives qui a traversé les différents courants marxistes au cours du siècle dernier permet d'aborder de façon problématique la question de la détermination technique des sociétés.

#### b. Le débat sur la nature des forces productives

Le débat sur la nature ambivalente des forces productives a été l'objet d'importantes discussions parmi les courants marxistes<sup>309</sup>. Les considérant comme le principe agissant de la société, des auteurs comme Kautsky, Boukharine, Staline ou, au sein du PCF de l'après guerre, Roger Garaudy ont fait leur la formulation simplifiée de Marx dans laquelle il affirme que « *Le moulin à bras vous donnera la société avec le suzerain, le moulin à vapeur, la société avec le capitaliste industriel* »<sup>310</sup>. Alexandre Bogdanov, un auteur qui eut une influence importante sur la constitution de l'outillage intellectuel des bolcheviques, considère ainsi que les rapports de production sont formés sur la base des relations techniques de l'être humain à la nature et que ces deux éléments réunis constituent à leur tour la base sur laquelle se forme l'idéologie. Il indique la constitution d'un processus

<sup>308</sup> Ibid, pp. 259-260.

<sup>309</sup> Ce point est développé par Jacques Sapir, *Organisation du travail, classe ouvrière, rapports sociaux en URSS de 1924 à 1941*, Thèse de troisième cycle sous la direction de Charles Bettelheim, EHESS, Paris, 1980, tome I, pp. 50-56.

<sup>310</sup> Karl Marx, *Misère de la philosophie*, Editions de la Pléiade, Tome I, p. 79. Cité par Jacques Sapir, *Organisation du travail, classe ouvrière, rapports sociaux en URSS de 1924 à 1941*, op. cit., p. 58.

cumulatif de découvertes scientifiques et de développement du machinisme dans la production<sup>311</sup>. Cependant, en amputant le concept marxiste de forces productives de son élément social – la force de travail, il réduit les rapports de production à de purs rapports techniques d'organisation du travail et formule une conception techniciste du devenir historique : le développement de la technique est déterminant principal de l'évolution historique en lieu et place de la lutte des classes<sup>312</sup>.

Dans ces approches, une neutralisation positive de la technique est opérée. La technique est appréhendée comme un principe d'efficacité dont le caractère bon ou mauvais est établi indépendamment des fins : par exemple, face la question du développement de la productivité, toute méthode permettant une telle amélioration est considérée bonne en soi. Ce principe d'efficacité relativement aux fins définit une sorte de « neutralité » de la technique dont on pourrait disposer librement. Une telle position s'illustre par la référence de Lénine aux mécanismes de gestion sociale des grandes entreprises comme base de l'organisation économique du socialisme<sup>313</sup>. Contrairement à des auteurs comme Bogdanov, Lénine ne peut-être taxé de sous estimer la dimension politique de la dynamique historique, mais son approche des forces productives est instrumentale. Lorsqu'il prend position en faveur de l'introduction du taylorisme en Russie soviétique, alors qu'il est conscient du caractère autoritaire et de la soumission qu'exige cette forme d'organisation du travail de la part de la classe ouvrière, il exprime une primauté à l'appropriation par les masses de l'Etat – que doit permettre la réduction du temps de travail née des gains de productivité – par rapport à l'appropriation du procès de travail industriel<sup>314</sup>.

Venus en particulier de l'althussérisme et de l'opéraïsme, certains auteurs vont avancer l'idée d'une détermination avant tout politique des forces productives : les forces productives seraient d'abord le résultat des rapports de production, c'est à dire des formes de l'insertion conflictuelle de la force de travail dans le procès de travail. Cette position

---

<sup>311</sup> Zenovia A. Sochor, *Revolution and Culture : the Bogdanov-Lenin Controversy*, Cornwell University Press, New-York, 1988, pp. 57-61.

<sup>312</sup> Dominique Lecourt, « Bogdanov, miroir de l'intelligentsia soviétique », in Alexandre Bogdanov, *La science, l'art et la classe ouvrière* recueil de textes, Maspero, Paris, 1977, p. 28. Dans ses romans utopiques *L'étoile rouge* et *L'ingénieur Menniil* invite le lecteur sur Mars pour contempler la trajectoire historique et technologique d'une société parvenue au socialisme. Alexandre Bogdanov, *L'étoile rouge* et *L'ingénieur Menniil* L'Age d'Homme, Paris, 1985 (premières éditions respectivement 1908 et 1912), 343 p.

<sup>313</sup> Vladimir Lénine, *L'Etat et la révolution*, Editions de Pékin, Pékin, p. 62.

<sup>314</sup> Robert Linhart, *Lénine, les paysans*, Taylor, Seuil, coll. « Combats », 1976, 172 p. Voir en particulier pp. 77-116.

« voit dans les forces productives la matérialisation d'un rapport de force entre les classes »<sup>315</sup> et institue de ce fait un primat du rapport social de production sur la dimension technique des forces productives. Elle va s'accompagner la thèse politique suivante : le développement des forces productives est dominé par la tendance à la dépossession du producteur direct ; la classe ouvrière doit donc lutter directement contre elles<sup>316</sup>.

### c. La technique est-elle neutre ?

Le débat sur la nature des forces productives permet donc d'identifier deux pôles : l'un dans lequel la technique est réduite à une forme d'efficacité neutre par rapport à des fins, l'autre pour qui le primat des rapports de production sur les forces productives aboutit à une réduction politique de la réalité technique de la production. Ces deux pôles constituent l'une comme l'autre des impasses mais participent d'un débat plus large sur la place de la technologie dans l'industrie. L'accélération continue et exponentielle du développement technologique depuis deux siècles a entraîné une croissance des forces productives qui offre l'opportunité d'un soulagement de la peine physique au travail des êtres humains<sup>317</sup> et décuple la puissance d'action sur la nature des sociétés. De ce point de vue, la technique se pose bien comme un déterminisme dans la mesure où c'est uniquement à partir du système technique existant que peut être mis en Suvre le procès de travail. Cependant, cette évolution est encadrée dans la dynamique des économies capitalistes et ne peut être appréhendée sans être articulée avec les rapports sociaux qui la supporte, ce qui écarte une approche par trop simpliste du progrès technologique comme bien en soi. En effet, le contrôle social de et par l'évolution technologique est simultanément un instrument et un objet de lutte ; d'autre part, il débouche sur des évolutions largement non maîtrisées.

Dans ce cadre il n'y a pas de neutralité de la technique. Dans le sens de ses rapports avec une société la technique n'est pas distanciée, autonome : elle est une dimension omniprésente et non un instrument ou une cause du monde interne et externe que

---

<sup>315</sup> Alain Lipietz *Crise et Inflation. Pourquoi ?*, Maspero, Paris, 1979, p. 347. Sur l'opéraisme voir Mario Tronti, *Ouvriers et capital*, Christian Bourgois, Paris, 1977 (première édition en italien 1966), 384 p.

<sup>316</sup> Mario Tronti, « Lutte contre le travail », in *Ouvriers et capital*, op. cit., pp. 321-325.

<sup>317</sup> Alfred Marshall, *Industry and Trade*, Macmillan, London, 1923, p. 9-11.

représente une société<sup>318</sup>. Certes, il existe une efficacité technique locale, celle des ingénieurs par exemple qui possède une cohérence propre, indépendamment des fins. Mais, à l'échelle macro, il n'y a ni choix sur l'utilisation de tel ou tel type de technique, ni contrôle de l'évolution du système technique : d'abord, une société donnée ne dispose que de son spectre technologique particulier ; ensuite, celui-ci est inscrit dans un ensemble de routines intellectuelles et manuelles de telle manière qu'il a des effets massifs que personne ne contrôle. On retrouve ici l'idée développée dans le paragraphe sur la dynamique institutionnelle du chapitre précédent selon laquelle les règles technologiques créées délibérément ont un fonctionnement principalement spontané. Il est d'ailleurs possible de pousser assez loin l'analogie entre l'évolution des êtres vivants et celle des techniques : il y a des convergences des techniques liées au milieu social et naturel ; par contre, tandis que dans l'évolution biologique la mutation et l'hybridation jouent un rôle essentiel, dans le champ des techniques, c'est l'invention décentralisée qui est le principal vecteur des influences d'un outil sur un autre par le biais d'un mécanisme ouvert de recombinaison de différentes caractéristiques-règles techniques<sup>319</sup>.

Les forces productives industrielles sont encadrées dans les rapports de production. Tandis que les premières représentent les conditions matérielles de la production, les secondes en sont les conditions sociales<sup>320</sup>. L'état des techniques apparaît bien comme un déterminant des possibilités de construction des rapports de production mais, simultanément, ce sont ces mêmes rapports de production qui orientent le développement du système technique. Sans poursuivre dans sa globalité cette discussion complexe des fondements matériels des rapports que les êtres humains entretiennent entre eux et avec la nature, notre attention va maintenant se concentrer plus précisément sur la manière dont la technologie intervient dans les dispositifs de coordination de l'activité industrielle.

## **2. Coordination technologique et technologie industrielle**

---

<sup>318</sup> Cornélius Castoriadis, *Les carrefours du labyrinthe*, Seuil, Paris, 1978, pp. 234-235.

<sup>319</sup> André-Georges Haudricourt, *La technologie science humaine*, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme, Paris, 1987, p. 41.

<sup>320</sup> Cette position est développée dans Jacques Sapir, *Organisation du travail, classe ouvrière, rapports sociaux en URSS de 1924 à 1941*, op. cit.

John Kenneth Galbraith décrit les principales conséquences de la technologie dans la formation de l'industrie moderne<sup>321</sup> : l'allongement du temps séparant le début de l'achèvement de toute tâche ; l'engagement de capitaux de plus en plus importants ; le caractère de plus en plus inflexible de l'accomplissement d'une tâche particulière ; la nécessité d'une main d'œuvre qualifiée ; un besoin croissant d'organisation administrative lié à la complexification de la coordination du processus et à la spécialisation ; enfin, la nécessité de mettre en œuvre une forme de planification. Cette liste non exhaustive témoigne de l'ampleur de l'implication de la technologie dans la détermination des modalités de coordination de l'activité industrielle. Quels sont les différents mécanismes par lesquels s'exerce cette influence ? Comment s'intègre-t-elle au jeu des acteurs ? C'est ce qu'il convient maintenant d'examiner.

Du point de vue interne à une unité de production, c'est la question du déterminisme technique de l'organisation du travail qui semble centrale. Un autre aspect doit être pris en compte, c'est la dynamique externe de la technologie : comment sont mises en cohérence de différentes unités de production ? Dans quelle mesure les problèmes de l'innovation, de la diffusion et du transfert de technologies possèdent leur dynamique propre ? Selon quelles modalités s'opère une sélection ou s'impose une orientation ? Ces problèmes rejoignent la discussion sur les différentes formes d'exploitation menées plus haut car, au niveau interne comme au niveau externe, les technologies participent à part entière des stratégies des acteurs dominants.

Afin de mieux comprendre l'imbrication étroite des dimensions techniques et sociales du changement institutionnel dans l'industrie, il faut montrer expliciter les formes d'intégration des unités de production au système technique et la place des innovations dans la compétition inter firme. Ensuite, nous tenterons d'apprécier l'impact de la technologie sur les structures industrielles et sur les conditions de la mise au travail.

#### a. Innovation, technologie et cohérence externe des unités de production

---

<sup>321</sup> John Kenneth Galbraith, *The New Industrial State*, Hamilton, London, 1967, pp. 12-21.



Une unité de production participe d'un système technique fondé sur des interrelations complexes entre des règles matérielles et des savoirs-faire<sup>322</sup>. Ce système technique est un ensemble physique et social qui s'impose aux unités de production en raison de la nécessaire compatibilité de leurs normes techniques avec celle de l'environnement ; en retour, elles contribuent à le transformer en innovant. A travers la question de l'engagement d'un dispositif technique dans une activité productive, on retrouve le problème du saut périlleux auquel fait face le capitaliste lorsqu'il lance une production : celle-ci doit être pertinente dans le contexte, c'est-à-dire adaptée à une demande définie notamment par des caractéristiques techniques. Mais en outre, elle doit être pertinente relativement aux coûts et qualités des autres produits disponibles. La question des modes d'émergence et de l'impact de nouvelles technologies et de leur diffusion doit être analysée à l'aune de cette contrainte de cohérence externe des unités de production.

L'innovation est un processus social de sélection par les organisations industrielles de résultats de la recherche scientifique et de leur application dans la production ou le transfert de caractéristiques techniques d'un objet ou processus déjà existant à un autre. L'innovation est donc un mécanisme social d'instrumentalisation des règles de la nature déjà découvertes dans le domaine de la production. Elle est déterminée par l'idéologie et les formes institutionnelles qui guident les recherches scientifiques. Ce processus comprend différents types de filtres : premièrement, les formes d'interrelation entre le monde scientifique et l'industrie ainsi que les rapports entre les différents secteurs du système technique caractérisent les conditions dans lesquels les innovateurs des secteurs Recherche et Développement sont susceptibles d'entreprendre une prolongation du système technique existant ; deuxièmement, les croyances, les valeurs et les préoccupations de ceux qui ont la capacité d'influer sur le processus d'innovation déterminent l'orientation de celui-ci ; troisièmement, la valorisation du capital se présente comme une contrainte incontournable. Cette multiplicité de déterminants du succès d'une innovation implique que certaines nouveautés industrielles, au point sur le plan technique et susceptibles d'être viables économiquement, peuvent conduire à des échecs. Il en fut ainsi de la première traction avant lancée par Citroën en 1934 qui ne réussit pas à s'imposer en raison de l'introduction d'un trop grand nombre d'éléments nouveaux simultanément.

---

<sup>322</sup> Pour une présentation synthétique du système technologique voir Pierre F. Gonod, « Le système technologique », in Richard Arena, Laurent Benzoni, Jacques de Bandt et Paul-Marie Romain, *Traité d'économie industrielle* op. cit., pp. 616-646, en particulier pp. 625-629.

Sans chercher à saisir l'ensemble des dimensions des problèmes de coordination concernant l'innovation, nous allons évoquer deux dimensions de l'interdépendance entre innovation technologique et coordination industrielle : les relations entre innovation et anticipation du point de vue de la contrainte de valorisation du capital, puis l'impact de la recherche de rentes technologiques sur l'efficacité des innovations.

### *Innovation et anticipations*

L'innovation est un processus organisé afin d'offrir des perspectives de valorisation au capital. Dans toutes les grandes entreprises aujourd'hui, un département est consacré aux aspects Recherche et Développement. Même s'il existe dans certains secteurs et à certaines conditions une capacité persistante des petites structures à se développer rapidement grâce à leurs innovations<sup>323</sup>, les barrières à l'entrée sont telles que, pour l'essentiel, seules quelques grandes organisations à travers le monde participent à la course aux nouvelles technologies dans chaque domaine. Etant donné l'importance des coûts et des risques, ces firmes s'appuient le plus souvent sur des convergences avec la recherche publique ou des aides financières de l'Etat.

L'invention d'un nouveau produit ou processus se traduira par une innovation introduite dans le champ de la production seulement si sa supériorité économique du point de vue du profit est anticipée : « à un niveau de salaire réel donné et une structure des prix relatifs correspondant à l'ancienne méthode, le nouveau processus permet un plus haut taux de profit que l'ancienne méthode »<sup>324</sup> ; dans le cas de la modification des caractéristiques d'un produit ou de l'introduction d'un nouveau produit, le processus d'innovation correspond encore davantage à une spéculation sur un état futur nécessairement incertain de la structure des prix relatifs et de l'état de la demande<sup>325</sup>. Orientée par la valorisation du capital, l'innovation industrielle est donc soumise aux anticipations des capitalistes ou de

---

<sup>323</sup> Christopher Freeman, « Innovation », in John Eatwell, Murray Milgate et Peter Newman, *The new Palgrave: a dictionary of Economics*, 1991 (première édition 1987), Macmillan, vol. 2, p. 859.

<sup>324</sup> S. Metcalfe, « Technical change », in John Eatwell, Murray Milgate et Peter Newman, *The new Palgrave*, op. cit., vol. 4, p. 618.

<sup>325</sup> Dominique Foray et Ehud Zuscovitch, « L'innovation entre la production et le système technique », in Richard Arena, Laurent Benzoni, Jacques de Bandt et Paul-Marie Romain, *Traité d'économie industrielle*, op. cit., pp. 602-603.

leurs services spécialisés - concernant l'évolution de la matrice des prix relatifs et l'existence d'une demande solvable.

Si, *ex ante*, la mise en oeuvre de toute innovation est fondée sur des anticipations concernant leur viabilité du point de vue du capital, *ex post* l'innovation signifie pour les autres acteurs concernés une invalidation de leurs anticipations. En effet, l'introduction réussie de nouvelles productions ou de nouvelles méthodes implique une dévalorisation des actifs investis dans des productions ou des méthodes plus anciennes auxquelles elles se substituent. L'innovation est une composante essentielle de la problématique de la coordination. En cristallisant les effets d'anticipations contradictoires à travers le mécanisme de destruction créatrice, elle est un des éléments de la dynamique économique hétérogène que connaissent les agents. En innovant, un perturbateur va tenter de saisir des opportunités afin de créer une nouvelle situation qui lui soit plus favorable ; ce faisant, il provoque l'appauvrissement ou la disparition d'autres agents.

De son action peuvent découler des conséquences plus vastes. En effet, l'introduction de nouveaux éléments dans le système technique s'effectue dans le cadre d'un paradigme technologique définissant des problèmes considérés comme pertinents, des méthodes d'enquêtes, du matériel disponible etc.<sup>326</sup> Par conséquent, le succès de telle ou telle technique permet de nouvelles anticipations en ouvrant des perspectives d'innovations non envisagées jusque là. Une coordination non délibérée se manifeste ainsi à travers le mécanisme d'innovations en grappes décrit par Schumpeter. Elle permet de pointer une autre question complexe et ouverte qui n'est pas étrangère aux problèmes d'innovation : les cycles économiques<sup>327</sup>.

### *La recherche de rente technologique*

Au niveau global, un enjeu crucial est de savoir si le perturbateur facilite ou non la

---

<sup>326</sup> Giovanni Dosi et Luigi Orsenigo, « Coordination and Transformation », in Giovanni Dosi et alii, *Technological Change and Economic Theory*, Pinter, London, 1988, pp. 16-17.

<sup>327</sup> Christopher Freeman et Carlota Perez, « Structural crises of adjustment, business cycles and investment behavior », in Dosi et alii, *Technical change and economic theory*, op. cit., pp. 38-66.

reconstitution de convergences qui soient plus efficaces. Cette question soulève le problème de l'appropriabilité des gains permis par une innovation et place les théories économiques face à un paradoxe. Pour qu'une innovation produise le maximum de son efficacité, il faut que celle-ci puisse se diffuser librement. Or, comme nous venons de le rappeler, il est communément admis que l'innovation a pour origine l'espérance de profit, ce qui suppose que l'innovateur dispose de garanties - les brevets - qui découragent efficacement l'imitation<sup>328</sup>.

Il est toujours possible de supposer que les agents recherchent des avantages temporaires pour lesquels aucune protection particulière n'est nécessaire. Ou encore que l'innovateur est plus guidé par la joie de créer que par la recherche de gains. Dans ces deux cas, l'appropriabilité n'est plus qu'un problème secondaire et les innovations sont susceptibles de produire leur efficacité maximale. Ces positions sont cependant opposées aux thèses les plus répandues concernant l'importance de la stricte définition des droits de propriétés. D'autre part, elles vont à l'encontre des tendances observées puisqu'un des traits caractéristiques du capitalisme contemporain est son orientation vers la constitution de rentes technologiques offrant aux entreprises une protection vis-à-vis de la concurrence et, de cette façon, des surprofits<sup>329</sup>. L'exemple du procès opposant des firmes pharmaceutiques à l'Afrique du Sud en avril 2001 à propos de la production sans licences de médicaments contre le sida constitue une illustration édifiante de cette contradiction.

Plus généralement, l'industrialisation de l'innovation correspond à une soumission grandissante du développement du système technique à la logique du capital. Dans la mesure où la recherche de surprofits à travers les mécanismes d'innovation conduit à l'aggravation des asymétries entre consommateurs et producteurs et qu'elle entraîne des situations de capture, cette évolution pose problème sur le plan de l'efficacité de la coordination économique. Ainsi, l'obsolescence forcée des matériels informatiques révèle la capacité des constructeurs de maîtriser un marché à travers le contrôle du rythme des innovations, tandis que les préoccupations de la demande et les coûts de son adaptation aux changements techniques passent au second plan<sup>330</sup>.

---

<sup>328</sup> Ce paradoxe est soulevé par Kenneth Arrow, « Invention in Large and Small Firm », in Joshua Ronen (ed), *Entrepreneurship*, Lexington, D. C. Heath, 1983. Voir Jacques Sapir, *Les trous noirs de la science économique*, op.cit., pp. 235-238.

<sup>329</sup> Ernest Mandel, *Le troisième âge du capitalisme*, op. cit., pp. 201-204.

<sup>330</sup> Francis Pavé, « Les NTIC et l'organisation de l'entreprise » in Christopher Freeman et Henri Mendras

En outre, les transferts de technologie font eux même l'objet de transactions spécifiques. La problématique du transfert technologique du fait de la diffusion des innovations dans les processus productifs et de leurs implantations ne relève d'aucun automatisme technique. Le transfert peut être contrôlé au maximum et, comme dans le cas de Boeing ou de Honda, être avant tout interne avec la volonté d'incorporer à chaque génération successive de produit le fruit d'une recherche générique continue. Le plus souvent cependant, le transfert de technologie d'une entreprise à une autre correspond à une asymétrie qui se combine alors avec les autres caractéristiques des relations qu'elles entretiennent, en particulier dans le cadre des filières.

Le second problème de coordination posé par l'innovation technologique tient donc à l'imbrication de ce phénomène dans la construction de marchés asymétriques entre entreprises ou vis-à-vis des consommateurs, et des limites concernant sa diffusion qui sont contradictoires avec l'efficacité économique. L'introduction réussie d'une innovation peut se traduire par une situation nouvelle dans laquelle une meilleure satisfaction des besoins n'est pas assurée et où une série d'acteurs se trouve dans une situation de dépendance vis-à-vis de l'innovateur.

Nous avons recensé deux types d'articulation entre technologie et cohérence externe des unités de production industrielle. En premier lieu, l'innovation entraîne une modification des caractéristiques en terme de qualité et/ou de coût des outputs des entreprises qui conduit à la dévalorisation de certaines productions. De cette manière, elle cristallise le résultat d'anticipations divergentes et contribue à modeler la dynamique hétérogène de tout système productif. A travers les vagues d'innovations, un déterminant de la dynamique non linéaire de l'accumulation du capital est identifié même s'il reste encore largement à explorer. En second lieu, le problème de l'efficacité de l'innovation est posé par rapport au cadre dans lequel elle intervient. D'un côté, la question de l'appropriabilité des gains qu'elle permet se trouve opposée à l'efficacité plus grande qu'autoriserait sa libre diffusion. De l'autre, en permettant la création de niches technologiques et de situations de capture, l'innovation participe de l'établissement et de la transformation de relations marchandes

---

(eds), *Le paradigme informatique*, Descartes et Cie, Paris, 1995, pp. 89-91.

asymétriques entre les unités de production et vis-à-vis des consommateurs.

Une autre dimension doit maintenant être abordée. Comment l'innovation technologique matérielle (outillage, agencement des bâtiments, etc..) est-elle liée aux formes d'organisation de l'industrie et aux modalités de la mise au travail ?

### b. Technologie et structures industrielles

Avant de préciser les rapports entre technologie et structures industrielles, un détour historique à partir des travaux de Chandler doit permettre de souligner les fondements technologiques de la firme multidivisionnaire.

#### *L'apport de Chandler*

Alfred D. Chandler montre comment « *l'apparition de nouvelles techniques et l'expansion des marchés créèrent [ & ] le besoin d'une coordination administrative* » de l'industrie<sup>331</sup>. L'apparition de la grande entreprise capitaliste aux Etats-Unis dans la seconde moitié du XIX<sup>ème</sup> siècle s'effectue parallèlement à l'émergence d'un marché de masse - en raison de la réalisation de l'infrastructure de transport et de communication à l'échelle du pays - à la disponibilité de techniques nouvelles de mécanisation de la production qui incitent des industriels à investir. Rapidement, les progrès de la productivité sont tels que l'accroissement des volumes et l'accélération de la circulation des matières au sein des processus de production et de consommation posent des problèmes inédits de gestion qui trouvent une solution dans cette nouvelle forme de firme: la grande firme capitaliste multidivisionnaire, une administration privée coordonnée hiérarchiquement animée par des managers. Outre la mise en cohérence de différentes unités spécialisées chargées de la mise en Suvre du processus productif, la firme M prend également en charge l'approvisionnement en matières premières et l'écoulement d'une production que les circuits de distribution en place étaient incapables d'absorber. Ce processus transforme les

---

<sup>331</sup> Alfred D. Chandler, *La main visible des managers*, Economics, Paris, 1988 (première édition en anglais 1977), p. 537.

structures de marché. Chandler note ainsi que « *dans les secteurs où la coordination administrative de la production et de la consommation de masse semblaient avantageuses, une poignée de grandes entreprises intégrées verticalement conquiert rapidement une position dominante. La concentration et l'oligopole furent les conséquences de la nécessité et de la rentabilité de la coordination administrative* »<sup>332</sup>.

Ce phénomène historique témoigne de l'exigence de cohérence entre les caractéristiques technologiques du processus de production et les formes de son organisation.

### *Cohérence entre organisation de la production et technologie*

Du point de vue de la forme d'organisation de la production, la nature des procédés technologiques importe. D'abord, les conditions d'accès à une technologie et, en particulier, la question de l'apport en capital que représente la mise en place de l'outillage technique constitue des barrières à l'entrée plus ou moins élevées déterminant dans un second temps les formes de relations inter-entreprises.

L'organisation de la production a trois caractéristiques principales du point de vue de ses relations avec la technologie : la taille des unités de production ; la nature des procédés de production ainsi que la nature des relations et le degré d'intégration entre unités de production<sup>333</sup>. La taille des unités de production s'accroît en raison de la recherche d'économie d'échelle tandis que la saturation de celles-ci peut entraîner un mouvement inverse. D'autre part, la nature des procédés de production, en particulier leur caractère continu (comme dans la métallurgie, la production d'électricité ou le raffinage pétrolier) ou discontinu (production en série ou sur devis) résulte des règles technologiques mobilisées et impose une organisation de la production adéquate. Enfin, le degré d'intégration entre les unités de production et les formes de relations d'échange participe d'un ordre physique correspondant à leur position dans les filières productives et d'un ordre social représentant leur position dans l'échange composite d'utilité et de force.

---

<sup>332</sup> Alfred D. Chandler, op. cit, p. 543.

<sup>333</sup> Ce découpage est proposé par Pierre F. Gonod, « Le système technologique », op. cit., pp. 636-638

Les conséquences de la technologie sur l'organisation de la production qui viennent d'être examinées ont une autre dimension à travers la nécessaire articulation entre mise au travail et système technique.

### c. Quelle est la forme du déterminisme technique de la mise au travail?

La question de la cohérence entre technologie et forme de l'organisation du travail dans le cadre des rapports sociaux capitalistes est indissociable de la question de l'évolution de la productivité et de la plus-value relative. A partir de ces critères, il existe donc une logique d'accroissement de l'efficacité locale du processus productif, mais elle ne se réduit pas à sa dimension technique. La seconde dimension, concerne les problèmes de qualification et l'évolution du rapport de dépossession ; en effet, l'introduction de nouvelles technologies dans le procès de production implique une évolution du contrôle social sur celui-ci.

#### *Le caractère irréductible de l'organisation du travail à sa dimension technique*

L'introduction de nouvelles technologies dans le cadre de la firme capitaliste résulte de choix des directions d'entreprise et reste soumis à des objectifs économiques et politiques. Le développement des forces productives par introduction de la science au procès de production est orienté par les rapports d'exploitation, en particulier, la tendance à l'augmentation de la plus-value et à l'accroissement du contrôle hiérarchique sur ce procès.

Dans *Forces of production*, David F. Noble démonte l'idée implicite selon laquelle le changement technologique peut s'apparenter à une évolution naturelle<sup>334</sup>. A travers l'exemple de l'introduction de l'automatisation dans l'industrie il souligne les considérants socio-politiques qui ont conduit à l'adoption de la machine à commande numérique au

---

<sup>334</sup> David F. Noble, *Forces of Production*, Knopf, New-York, 1984, 409 p. Voir en particulier le chapitre VII, pp. 144-192. Voir aussi Thomas Coutrot, *Critique de l'organisation du travail*, La Découverte, coll. « Repères », 1999, pp. 31-32.



détriment de la technologie du *record / play-back*. La première technologie procède par la création de supports, par les ingénieurs, sur lesquels est inscrit l'ensemble des opérations à effectuer par les machines. La seconde est fondée sur le principe plus simple d'enregistrement des gestes effectués par les ouvriers qui sont ensuite rejoués par les machines. Le choix en faveur de la machine à commande numérique a été effectué aux Etats Unis dans la période suivant la seconde guerre mondiale et a conduit à la généralisation de cette technologie comme modalité d'automation de l'activité industrielle dans le monde entier. Pourtant, du point de vue des performances et du coût, la technologie du *record / play-back* disposait d'un certain nombre d'avantages par rapport à sa rivale. Les causes de son abandon sont à rechercher dans la superposition des préoccupations de trois communautés : le milieu technique, le management et les militaires. Le milieu technique aime la prédictibilité et hait l'erreur humaine. Il a une fascination pour l'exactitude mais également pour la nouveauté et la complexité qui rendait à ses yeux plus attrayant la machine à commande numérique. Le management est principalement préoccupé par le contrôle sur le détail physique et l'activité humaine dans la production. Deux idées sous-tendent cette attitude. D'un part, l'augmentation du contrôle par le management implique une diminution des compétences exigées des travailleurs ce qui accroît l'efficacité de la production et le niveau des profits. D'autre part, dans le contexte de la guerre froide un enjeu en terme de lutte des classes est clairement compris : accroître le pouvoir des directions sur le processus de production est une fin en soi puisque cela réduit d'autant la souveraineté exercée par les travailleurs et leurs syndicats. De leur point de vue la machine à commande numérique a donc l'avantage de nécessiter une moindre intervention des ouvriers par rapport à la technologie du *record / play-back*. Les militaires exercent une influence à travers les financements gouvernementaux concernant l'innovation technologique. Ils ont une obsession du contrôle centralisé, un attrait pour les technologies sophistiquées qui sont toujours susceptibles de leur donner un avantage militaire et une faible préoccupation pour les coûts qui expliquent leur positionnement en faveur de la commande numérique. Le mécanisme de sélection de la machine à commande numérique démontre donc l'exercice d'un pouvoir social dans l'évolution technologique. Mais, une fois le choix effectué, cette évolution est mythifiée comme étape inéluctable du progrès technologique.

De la même manière, dans l'apparition du taylorisme, il y a plus qu'une recherche

technique d'efficacité productive. En effet, l'organisation scientifique du travail marque une étape dans la soumission des salariés : la technologie animée dans la chaîne impose à l'être humain son propre rythme de travail<sup>335</sup> et limite strictement les possibilités de « flânerie » ouvrière. L'époque où il apparaît, le tournant du siècle, est celle de la naissance d'une préoccupation pour « *le facteur humain* », terme utilisé pour nommer la faillibilité de l'être humain dans le monde de la production ; il s'agit alors de la faillibilité sociale - et le but est de contrer le mouvement ouvrier et ses revendications - mais aussi d'une faillibilité proprement humaine, « *l'homme aléatoire* », en comparaison de la stricte régularité des machines<sup>336</sup>.

La technicité croissante du procès de production lorsqu'elle implique une substitution du capital au travail a été l'objet d'importantes luttes ouvrières centrées sur la défense de l'emploi au XIX<sup>e</sup> siècle, mais aussi, plus récemment, avec la mobilisation des dockers anglais contre la containerisation au début des années 70 ou encore, en 2001, la conclusion d'un accord entre le syndicat des NMPP et les autres actionnaires et clients de l'entreprise sur l'introduction d'une machine : la réduction sensible des besoins en main d'œuvre est compensée par une augmentation de la production assurant le maintien des effectifs.

Mais, même sur l'organisation du travail au sens strict qui peut, *a priori*, sembler le simple reflet de la technique d'une époque, on constate la complexité des rapports en jeu. Le même ensemble matériel d'outil peut être mis en œuvre de façon différente et nombre de modifications techniques du processus de production correspondent à l'introduction de nouveaux agencements de l'organisation du travail. Là encore, il s'agit d'un terrain de lutte puisque la « rationalisation » des directions, construction consciente d'une organisation du travail formelle et officielle, se heurte à l'organisation informelle des ouvriers. Il existe donc une part très importante d'indétermination de l'organisation du travail à partir d'une même base matérielle et de la fixation de l'ensemble des conditions salariales<sup>337</sup>. Un jeu ouvert entre directions et salariés va en fin de compte décider de la forme d'organisation. Les cercles de qualité correspondent ainsi à une des méthodes que les directions peuvent adopter pour rendre lisible les astuces et les trucs informels dont se servent les ouvriers

---

<sup>335</sup> Sur le Taylorisme voir Benjamin Coriat, *L'atelier et le chronomètre* Christian Bourgois, Paris, 1994 (première édition 1979), 298 p.

<sup>336</sup> Yves Cohen, « Lorsque le facteur humain paraît (1890-1920), esquisse de l'histoire d'une préoccupation collective », *La lettre de la maison française*, n° 9, pp. 58-78.

<sup>337</sup> Cornélius Castoriadis, *Les carrefours du labyrinthe*, op. cit. p. 242-243

afin de les codifier ou de les remplacer par des procédures rigides et formalisées et ainsi d'accentuer leur contrôle sur la production<sup>338</sup>.

L'introduction de technologies de production (procédés, etc..) peut entraîner une diminution importante des coûts en elle-même : soit qu'elle permette d'économiser du travail humain (automation) - à condition que l'investissement en capital soit inférieur à cette économie en termes monétaires, soit qu'elle réduise les besoins en entrants coûteux (substitution d'un procédé à un autre). Mais, la plupart du temps, la simple introduction de nouvelles technologies ne suffit pas à entraîner des gains de productivité ; les réussites sont autant affaire de situation et de construit social que de possibilités techniques<sup>339</sup>. Il existe ainsi un fétichisme technologique qui attribue une amélioration de la productivité à une technologie particulière alors qu'elle résulte principalement des nouvelles formes d'organisation du travail mises en Suvre sou prétexte de s'adapter à cette technologie. Ainsi, dans le cas des TIC dans l'industrie, une hypothèse importante consiste à dire que ces technologies ne sont pas en elles-mêmes une source de productivité qualitativement nouvelle. Elles suscitent en revanche une externalisation des coûts aux dépens des salariés. L'accélération de la circulation de l'information que permet internet se traduit en gains de productivité seulement si la technologie s'accompagne d'une nouvelle gestion plus rapide des flux matériels, c'est-à-dire d'une intensification du travail et des transports<sup>340</sup>.

Si l'organisation du travail est irréductible à sa dimension technique, cela ne signifie cependant pas qu'elle est autonome des technologies employées. En effet, les différents dispositifs matériels exigent des qualités particulières de la part de la main d'Suvre et, simultanément, définissent une répartition du contrôle effectif sur le processus productif.

### *Evolution des qualifications et du rapport de dépossession*

Il existe une intersection commune entre système technique et système éducatif à travers la

---

<sup>338</sup> Thomas Coutrot, *Critique de l'organisation du travail* op. cit., pp. 32-33.

<sup>339</sup> Francis Pavé, « Les NTIC et l'organisation de l'entreprise », op. cit., pp. 91-92.

<sup>340</sup> Michel Husson, *Le grand bluff capitaliste*, op. cit., pp. 54-59.

question des savoirs-faire. Pour qu'un système technique puisse s'établir, se reproduire et évoluer, il faut que les informations et la praxis pour sa mise en œuvre soient assimilés par les travailleurs. Il est même nécessaire qu'il existe une certaine surqualification des salariés par rapport au système technique pour qu'il puisse faire face à son évolution mais, en même temps, si cette surqualification est trop importante elle implique une combativité sociale liée à l'insatisfaction des salariés pour leur travail. Il y a donc une difficulté à réaliser ces ajustements à une époque marquée par la rapidité des transformations technologiques. D'autre part, la complexification technique implique la constitution de barrières de connaissance qui sont aussi des barrières sociologiques déterminants les carrières professionnelles : le système de formation entraîne des rigidités et des plafonds pour les salariés. Enfin, les insuffisances du système éducatif et les problèmes de sous qualification qui en résultent ont en retour des effets limitant les possibilités de transferts de technologies<sup>341</sup>.

Pour Ernest Mandel, le capitalisme de la fin du vingtième siècle se caractérise par une réintellectualisation du travail qui implique le développement du système éducatif, notamment supérieur. Mais, simultanément, une tendance à sa soumission plus directe au capital apparaît avec les pressions patronales à la spécialisation des formations de manière à assurer leur adéquation à des tâches complexes<sup>342</sup>. C'est en partie liée à la place de plus en plus importante de l'innovation en tant que système organisé. Mais, c'est également les conséquences de la complexification du processus productif lui-même en particulier par le biais de l'automatisation. Ainsi, au cours des deux dernières décennies en France, on observe un accroissement du nombre de salariés consacrés aux tâches de maintenance et de conception ce qui implique non pas tant une disparition de la classe ouvrière mais un renforcement de la place des ouvriers qualifiés au détriment des OS et des ouvriers non-qualifiés<sup>343</sup>.

Comment appréhender en terme d'évolution du rapport de dépossession le développement technologique et les changements dans la qualification des salariés qu'il requiert ? Le développement continu de l'utilisation de la force de travail à des tâches ne relevant pas du

---

<sup>341</sup> Piere F. Gonod, « Le système technologique », in *Traité d Economie Industrielle* op. cit. pp. 639-640.

<sup>342</sup> Ernest Mandel, *Le troisième âge du capitalisme*, op. cit. pp. 206-218

<sup>343</sup> Thomas Coutrot, *Critique de l organisation du travail* op. cit., pp. 33-34. Stéphane Beaud et Michel Pialoux, *Retour sur la condition ouvrière*, Fayard, Paris, 1999, 468 p.

travail direct et l'importance croissante des activités « tertiaires » au sein de l'industrie semblent indiquer une amorce de réappropriation des fonctions intellectuelles du travail, même si elle s'effectue sous contrôle capitaliste. En même temps, un déclasserment et une marginalisation de toute une série de travailleurs directs se produit ce qui laisse encore largement ouvertes les différentes possibilités de mutations du salariat<sup>344</sup>. Une hypothèse est que l'élévation du niveau moyen de qualification du travail s'accompagne d'une déqualification relative de la majorité des salariés. Autrement dit la réappropriation de la fonction intellectuelle par les salariés se fait localement au niveau du poste de travail mais la connaissance qu'ils ont de l'organisation globale du travail décroît. On assiste ainsi à un accroissement des écarts entre les qualifications exigées et les possibilités du système technique ; bien que ces qualifications soient supérieures à celles de la période précédente, en fin de compte, il y a une poursuite du procès historique de dépossession<sup>345</sup>.

## **Conclusion et appréciation des TIC**

Dans cette section, nous avons tenté de montrer comment les rapports d'exploitation et la technologie déterminent les formes de coordination. Les éléments de réponses apportés se situent d'abord au niveau des interactions entre système technique et conditions sociales de la production : l'état des forces productives est dialectiquement lié aux rapports d'exploitation qui, au sein des unités de production exploitation capitaliste - et entre celles-ci exploitation transactionnelle -, opposent les stratégies d'acteurs occupant des positions asymétriques. D'un côté, la distribution de la souveraineté résultant des rapports d'exploitation importe pour la sélection des innovations parmi l'ensemble des possibles que détermine l'état du système technique ; de l'autre, les acteurs instrumentalisent les technologies disponibles pour faire évoluer leur position. Il n'y a donc pas de neutralité des forces productives mais bel et bien un encastrerment de celles-ci dans les rapports de production et d'échange.

Sur cette base, comment la place de la technologie dans la détermination des formes de

---

<sup>344</sup> Benjamin Coriat, *L'atelier et le robot* Christian Bourgois, Paris, 1990, pp. 197-229.

<sup>345</sup> Ernest Mandel, *Le troisième âge du capitalisme*, op.cit., p. 215.

coordination de l'activité industrielle peut-elle être précisée ? Trois points ont été soulevés dans le développement précédent. D'abord, du point de vue de la cohérence externe des unités de production, la technologie intervient dans la détermination des coûts et qualité des outputs ce qui entraîne un positionnement spécifique des acteurs sur les marchés asymétriques. Mais également, du point de vue de sa dynamique spontanée - au sens de réalisation de possibilités non envisagées lors de l'action innovatrice décentralisée des individus - elle influe sur le rythme de l'activité économique. La technologie impose également une cohérence au niveau des formes d'utilisation de la force de travail et de qualification de la main d'œuvre. Cependant, les impératifs techniques laisse la place à une large indétermination concernant la forme de la mise au travail. Les enjeux qui la traversent ne se limitent en effet pas à la maximisation de la plus-value immédiate mais participent d'une volonté de la part des acteurs dominants de perpétuer des rapports d'exploitation dans lesquels le contrôle social sur la technologie n'est pas une dimension négligeable. Ensuite, la mise en œuvre d'une technologie particulière nécessite un dispositif organisationnel, adéquat, ce qui influe sur les structures industrielles. L'apport d'Alfred D. Chandler est ainsi notamment d'avoir montré comment la complexification du processus de production et de gestion des flux conduit à une internalisation de l'essentiel de la coordination dans l'entreprise géante. Un lien peut ainsi être établi entre le niveau respectif des coûts de production (économie d'échelles) et de transaction, le degré de spécificité des actifs et les formes de coordination.

Pour conclure cette section, la démarche que nous avons suivie va être illustrée de quelques propositions concernant les implications du développement des TIC sur les formes de structuration et de coordination de l'activité industrielle. Est-ce que la révolution de l'information qu'elles produisent constitue une rupture dans les formes d'organisation de l'industrie ? Va-t-elle entraîner une moindre spécificité des actifs industriels et, ainsi, abaisser les barrières à l'entrée et donner naissance à de nouvelles formes d'entreprises industrielles, de relations inter-firmes ou de mise au travail ?

Comme nous l'avons déjà évoqué, dans l'industrie, les TIC ne constituent pas en elles-mêmes une source qualitativement nouvelle de gains de productivité ; pour l'essentiel, ceux-ci restent subordonnés à une accélération des modes de circulation matériels. En revanche, est-ce que les coûts de transaction marchands sont diminués, ce qui conduirait

potentiellement à des déséconomies d'échelle et à une modification des structures industrielles ? Ce n'est pas sûr. Dans l'industrie, l'introduction des TIC participe de l'approfondissement de la division du travail qui implique une spécialisation toujours plus grande des unités de production et, de cette manière, le renforcement de barrières à l'entrée et de situation de capture. D'autre part, les asymétries d'information restent importantes ; le fait que l'information soit plus abondante et circule plus rapidement ne signifie pas que celle-ci devienne transparente. De plus, les nouvelles formes de circulation de l'information créent également de nouvelles asymétries résultant des capacités différenciées des acteurs à mobiliser ces ressources.

Pour ce qui concerne l'intérieur de l'entreprise, le lien entre l'insertion des TIC et la naissance pourtant très annoncée d'un nouveau type de firme ne va pas de soi et semble démenti par des enquêtes empiriques<sup>346</sup>. L'introduction des nouveaux systèmes informatiques s'inscrit dans le cadre de stratégies managériales d'accentuation du contrôle ; même si celles-ci sont partiellement déjouées par l'apparition de jeux informels de la part des subordonnés, elles visent et réussissent à renforcer un fonctionnement hiérarchique traditionnel.

Les prophéties sur l'émergence de la firme-réseau se caractérisant par une décentralisation du pouvoir au sein des organisations comme résultat mécanique de la nouvelle vague informatique correspondent à une forme de fétichisme techniciste<sup>347</sup> que l'on a déjà connu par le passé, notamment avec le développement de l'automatisation<sup>348</sup>. A la lumière du débat sur la nature des forces productives que nous avons brièvement rappelé, il s'agit là encore d'une forme de neutralisation de la technique qui n'est pas sans rappeler le fétichisme des forces productives caractéristique du marxisme le plus dogmatique et le plus mécaniste.

En revanche, la valorisation du capital avancé pour les productions immatérielles - en

---

<sup>346</sup> David Muhlmann, « De nouvelles technologies à l' image des vieilles organisations », *Sociologie du travail*, n° 3, vol. 43, juil-sept 2001, pp. 327-347.

<sup>347</sup> David Muhlman dans « De nouvelles technologies à l' image des vieilles organisations », op. cit., cite entre autres travaux tombant dans ce biais : M. Kalika, « Le management est mort, vive le e-management », *Revue française de gestion*, n° 129, pp. 68-74 ; Isaac H., « L' entreprise numérique », *Revue française de gestion*, n° 129, pp. 75-79, J. Champeaux et C. Bret, *La cyberentreprise*, Dunod, Paris, 2000.

<sup>348</sup> Pour une présentation critique, Pierre Naville (ed), *L' automation et le travail humain*, CNRS, Paris, 1961, 741 p. Voir notamment l' introduction.

particulier dans le cadre des TIC (Logiciel, base d'information internet, Suvre musicale, etc..), connaît effectivement une contradiction spécifique<sup>349</sup> susceptible de peser sur les formes de structuration de ces activités : 1/ les investissements doivent être amortis sur une très courte période en raison de la rapide dévalorisation ; 2/ la mise de fond constitue l'essentiel des coûts de production mais, surtout, 3/ l'innovation ou le produit final peuvent être à peu près gratuitement appropriés par la concurrence ou des individus après la première diffusion. Par conséquent, pour valoriser le capital entraînant la production de ce type de marchandises il faut limiter leur diffusion, quand bien même la gratuité n'imposerait aucun surcoût et aurait un effet d'enrichissement collectif immédiat.

### **III. Interdépendance des niveaux de la coordination industrielle**

Les éléments avancés sur les enjeux et les mécanismes complexes de détermination de la coordination industrielle nous permettent maintenant de préciser un peu plus les catégories de notre approche. Une analyse en terme de coordination industrielle doit se donner les moyens d'articuler les différentes échelles de raisonnement. Il convient ainsi de préciser si la coordination étudiée est identique lorsqu'elle se rapporte à l'activité économique dans l'atelier ou quand il s'agit de rapports interentreprises : les mécanismes en jeu sont-ils similaires ou bien, à l'inverse, irréductibles les uns aux autres ? Il faut également chercher à identifier les liaisons entre ces espaces. Pour traiter de ces problèmes, les théories économiques sont assez faiblement pourvues. Concentrée sur une théorisation soit micro soit macro, l'économie s'est développée sans que la question du lien entre ces différents niveaux d'analyse n'ait été véritablement approfondie. Les travaux mésoéconomiques susceptibles de combler cette faiblesse et de suggérer des fondations micro et des liaisons

---

<sup>349</sup> Pour une présentation de la systématique de la structure spécifique des coûts dans la nouvelle économie voir Michel Volle, *Economie des nouvelles technologies*, Economica, Paris, 1999. Cité par Michel Husson, *Le grand Bluff capitaliste*, op. cit., p. 127.



vers le macro sont ainsi restés relativement marginaux.

Les différentes échelles d'analyse de l'activité industrielle, - macro, méso et micro constituent des espaces interdépendants qu'il faut délimiter. Si, à tous les niveaux, les objets de la coordination que sont le processus productif, la circulation des biens et le financement sont concernés, il reste à établir quelles sont leurs modalités distinctes. Les deux pôles de la coordination industrielle que sont la firme et le système productif sont les deux espaces les plus aisément identifiables. En revanche, aucune entité mésoéconomique ne s'impose a priori. Un travail spécifique sera donc nécessaire pour justifier le choix de la branche industrielle comme entité méso-économique pertinente. Enfin, la possibilité d'adapter le concept de régulation au niveau de la branche sera discutée afin de proposer une articulation entre les niveaux micro, méso et macro d'analyse.

## ***A. Les deux pôles de l'espace industriel : la firme et le système productif***

Dans les approches centrées sur la production, la firme et le système productif sont les deux pôles de l'analyse. Les nombreuses contributions concernant la théorie de la firme permettent d'analyser en quoi cette organisation constitue un espace spécifique de la coordination industrielle. Le système productif correspond au niveau macro ; les régularités que l'on peut observer relèvent d'autres mécanismes et enjeux.

### **1. La firme**

Alors que l'entreprise se réduit à une fonction de production dans l'économie néoclassique standard<sup>350</sup>, les analyses de la firme menée par les auteurs de la Théorie Standards

---

<sup>350</sup> La critique des thèses néoclassiques sur l'entreprise sera développée dans le cadre de la discussion des fondements théoriques des privatisations.

Etendue<sup>351</sup> aboutissent à sa dissolution en un nSud de contrats<sup>352</sup> annihilant toute dimension collective<sup>353</sup>. A contrario, parmi les analyses hétérodoxes il est possible de retenir trois traits caractérisant la firme : c'est l'espace dans lequel la division technique du travail est mise en Suvre ; en son sein se réalise le rapport salarial ; elle est également une figure historique déployant une action stratégique.

#### a. L'espace de la division technique du travail

Il existe de grandes différences entre les entreprises : une PME et une multinationale ont des formes organisationnelles radicalement distinctes. Néanmoins, la firme reste un espace spécifique de l'activité économique, le lieu de la mise en Suvre du processus productif par la mobilisation de la force coopérative du travail social. Elle constitue un espace économique fondamentalement différent de ce qui lui est extérieur pour deux raisons : d'abord, la circulation des biens en son sein se fait sans passage par la forme marchandise ; ensuite, elle met en Suvre la coopération des travailleurs, la force de travail social.

La distinction entre « *la division technique du travail* » et « *la division sociale du travail* » souligne la spécificité de la firme comme espace de coordination<sup>354</sup>. Ces deux formes de division du travail se distinguent d'abord par leur objet : la division technique du travail a pour but d'organiser et de réaliser la production d'un ensemble de produits donnés en répartissant les tâches entre les travailleurs afin d'organiser le fonctionnement de l'outillage productif, alors que la division sociale du travail détermine à l'échelle d'une société quelles

---

<sup>351</sup> Selon la terminologie d Olivier Favereau, « Marchés externes, Marchés internes », *Revue Economique*, vol. 40, n°2, Mars 1989, pp. 273-328.

<sup>352</sup> Oliver E. Williamson, « The Firm as a Nexus of Treaties : An Introduction » in M. Aoki, B. Gustafsson et O. E. Williamson, Sage, London, 1990, pp. 1-25 ; M. Jensen et W. Meckling, « Theory of the firm : managerial behavior, agency costs and ownership structure », *Journal of Financial Economics*, vol. 3, 1976, pp. 305-360.

<sup>353</sup> Geoffrey M. Hodgson, *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press, Cambridge, 1988, p. 59.

<sup>354</sup> Karl Marx, *Le Capital*, Livre I, Flammarion, Coll. « Champs », Paris, 1985, Chap XIV « Division du travail et manufacture », pp. 250-270. Voir aussi Bernard Chavance, *Marx et le Capitalisme, la dialectique d un système*, Nathan, coll. « CIRCA », Paris, 1996, pp.89-93.

sont les productions qu'il faut réaliser, en quelle quantité et de quelle manière elles sont réparties. Cette distinction n'est cependant pas toujours facile à établir, notamment lorsqu'il s'agit de produits intermédiaires vendus par une entreprise à une autre pour qu'elle l'intègre dans un produit plus complexe. En revanche, le caractère marchand de l'échange de biens à l'extérieur de l'entreprise, c'est-à-dire l'usage de moyens d'échanges, en règle générale la monnaie, est fondamentalement distinct de la circulation des biens, sans contrepartie, au sein de l'entreprise. Cette distinction est établie dans les travaux des théoriciens des coûts de transaction : dans un célèbre article de 1937, « The Nature of the Firm »<sup>355</sup>, Ronald H. Coase part du marché et de ses imperfections productrices de coûts de transaction pour expliquer l'efficacité de la coordination hiérarchique dans l'entreprise.

La notion de connaissance collective permet de mettre en lumière une autre des caractéristiques de cet espace de la division du travail. Au sein des entreprises, la notion de connaissance collective ne se résume pas à la somme des savoir-faire individuels. Avec la répétition des tâches et l'expérimentation, la mise en Suvre du processus productif s'améliore de façon cumulative avec le temps. Les fruits de cet apprentissage se cristallisent dans des routines organisationnelles essentiellement tacites et donc faiblement transférables ; chaque firme se distingue ainsi des autres entreprises même si elles ont des activités productives similaires<sup>356</sup>.

Cette connaissance collective participe de la construction d'une cohérence interne afin de rendre compatible la mise au travail des salariés et l'outil de production. Mais la cohérence interne à l'entreprise de la division du travail doit encore être articulée avec le contexte dans lequel elle s'inscrit afin de constituer sa cohérence externe<sup>357</sup>. Il s'agit là non seulement de la pertinence technique au niveau de la qualité et des prix de la production, de la capacité de la firme à trouver des débouchés, à s'approvisionner en intrant et en main d'Suvre, mais également de la capacité de la firme à répondre au niveau de rentabilité exigés de ses actionnaires ou des normes des marchés financiers. Cohérence interne et cohérence externe de la firme peuvent se heurter. Robert Boyer et Michel Freyssenet dans

---

<sup>355</sup> Ronald H. Coase, « The Nature of the Firm », *Economica*, n° 4, 1937, pp. 386-405. Voir également l'ouvrage publié pour le cinquantenaire de l'article de Ronald H. Coase Oliver E. Williamson et Sidney G. Winter (eds), *The Nature of the Firm : Origins, Evolution, and Development*, Oxford University Press, 1993 (première édition 1991), 244 p.

<sup>356</sup> Sidney G. Winter, « On Coase, Competence, and the Corporation », in Oliver E. Williamson et Sidney G. Winter (eds), *The Nature of the Firm*, Oxford University Press, Oxford, 1993, pp. 189-193 ; Sidney G. Winter et Richard R. Nelson, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, 1982, 437 p.

<sup>357</sup> Robert Boyer et Michel Freyssenet, *Les modèles productifs*, La Découverte, coll. Repères, Paris, 2000, p. 108.

leur travail sur les modèles productifs, dont certains éléments seront discutés plus loin, mettent en évidence deux conditions qui doivent être articulés pour permettre la rentabilité des firmes et donc leur perpétuation : la solidité du compromis de gouvernement d'entreprise qui permet la cohérence interne et la pertinence de la stratégie de profit qui correspond à la pertinence externe par rapport au mode de croissance dans lequel elle s'insère. Le titre de l'ouvrage de Catherine Samary, *Le marché contre l'autogestion*, souligne cette possibilité de contradiction entre deux niveaux de cohérence. La critique qu'elle adresse à Henri Lepage - qui affirme que l'autogestion dans l'entreprise entraîne un usage d'une moindre efficacité des ressources de la société en comparaison de la firme capitaliste - se situe notamment à ce niveau : le pendant de la thèse selon laquelle la comparaison entre firme autogérée et firme capitaliste ne peut se réduire à une analyse toutes choses égales par ailleurs est que la cohérence interne autogestionnaire suppose la construction d'un contexte adéquat dans lequel peut se révéler sa pertinence externe<sup>358</sup>.

#### b. Le lieu de réalisation du rapport salarial

La firme est également le lieu de réalisation du rapport salarial. C'est au sein de la firme qu'existe la division entre travailleurs et moyens de production ; en acceptant de travailler dans la firme, les travailleurs se métamorphosent en salariés, vendant leur force de travail contre un salaire généralement monétaire. En s'inscrivant dans ce rapport, les salariés se soumettent aux propriétaires des moyens de production qui vont ordonner autoritairement leur travail. Ce rapport est donc fondamentalement inégalitaire dans ces deux modalités que sont l'exploitation et la dépossession. Le rapport salarial évolue en partie de façon endogène à la firme, notamment sous l'effet des luttes salariales ou des stratégies patronales d'utilisation de la main d'œuvre. Mais, le poids du contexte extérieur sur les modalités internes du rapport salarial semble dominant. Il passe notamment par la législation du travail et les formes d'organisation du salariat et du patronat. La situation des travailleurs dépend également de l'offre de travail : si celle-ci est excédentaire par rapport à la demande, les détenteurs du capital disposent d'une « armée de réserve » susceptible de remplacer les salariés résistants aux conditions de leur enrôlement.

---

<sup>358</sup> Catherine Samary, *Le marché contre l'autogestion*, La Brèche et Publisud, Paris, 1988, 331 p. Voir en particulier pp. 292-293.

### c. la firme, une figure légale et historique déployant une action stratégique

La firme est enfin une organisation dont les caractéristiques sont déterminées historiquement. Ainsi, d'un point de vue juridique, la firme est une entité légale habilitée à signer des contrats avec ses fournisseurs et distributeurs, ses employés et souvent avec ses clients. Son évolution est étroitement dépendante de celle de l'organisation sociale dans laquelle elle est insérée. Mais, la firme est également à l'origine de productions institutionnelles : « *dans son mode de fonctionnement ordinaire, la firme génère des contrats et des règles, qui viennent à leur tour nourrir et modifier le système juridique plus global dans le contexte duquel la firme agit* »<sup>359</sup>.

A partir de la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle, la grande firme industrielle s'affirme comme l'acteur dominant du capitalisme moderne. Elle se caractérise par sa dimension, mais également par la séparation de plus en plus nette entre actionnaires et managers, une diversification croissante de l'activité et la multiplication de prises de participation qui conduisent à la constitution de groupes. Les stratégies de ces acteurs collectifs sont fixées en fonction des logiques dans lesquelles elles s'inscrivent et des rapports de force qui modèlent le gouvernement d'entreprise. Les firmes peuvent, par exemple, être tournées plutôt vers des préoccupations industrielles ou bien des considérations financières ; elles peuvent choisir des stratégies priorisant la réduction des coûts, la différenciation de la production ou la concentration<sup>360</sup>. Ces logiques ne sont pas immuables et indépendantes des contextes historiques dans lesquels elles s'inscrivent. Les formes de gestion des entreprises sont le fruit de traditions nationales définissant des formes de vivre ensemble, de coopérer, de commander, d'obéir ou de s'affronter considérées comme acceptables<sup>361</sup>.

---

<sup>359</sup> Alfred D. Chandler, « Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, n°3, 1992.

<sup>360</sup> Yves Morvan, *Les stratégies des grandes firmes et des groupes* », in Richard Arena, Laurent Benzoni, Jacques de Bandt et Paul-Marie Romain, *Traité d'économie industrielle* op. cit., pp. 423-435. L'étude de Patrick Fridenson sur la naissance et l'histoire d'une grande entreprise, Renault, met en évidence l'existence de stratégies multiples et changeantes de la direction et des différents types de déterminants des changements d'orientation (évolution de la demande, des prix relatifs, de la combativité salariale, de la situation politique & ). Patrick Fridenson, *Histoire des usines Renault, 1. La naissance de la grande entreprise 1898-1939*, Seuil, coll. « L'univers historique », Paris, 1998 (première édition 1972), 358 p.

<sup>361</sup> Philippe d'Iribarne, *La logique de l'honneur*, Seuil, coll. « Sociologie », Paris, 1989, 279 p.

La firme constitue un espace spécifique en raison du caractère technique de la division du travail en son sein et de la mise en Suvre du rapport salarial. Ainsi définie, elle est un espace de souveraineté non démocratique, une instance autoritaire de décision concernant l'attribution de ressources et la mise en Suvre d'un travail collectif. La notion de gouvernement d'entreprise restitue cette double dimension politique et stratégique de la firme pour l'étude de son fonctionnement et des rapports de propriété. Ces caractères sont les traits stables de la firme capitaliste mais ils prennent des formes historiques changeantes. En tant qu'acteur collectif doté de projets stratégiques, la grande firme industrielle est une organisation évolutive, comme l'a notamment montré l'apport de Chandler discuté dans le paragraphe sur les enjeux de la coordination industrielle.

## **2. Le système productif**

Le système productif est le niveau privilégié par l'analyse économique. Ainsi, la théorie économique standard ne traite pas de l'entreprise. Les firmes sont de simples fonctions de production se rapportant à chacun des biens intégrés dans le modèle. Le point de vue est essentiellement centré sur l'allocation des ressources au sein du système productif, représenté par une économie fictive constituée de marchés interdépendants en situation de concurrence pure et parfaite. Même si les relations envisagées sont très différentes, l'approche des physiocrates, la théorie keynésienne ou encore la théorie de la régulation proposent une analyse principalement macro-économique.

De manière descriptive, un système productif peut être défini comme l'ensemble des agents économiques concourant à la production mais également comme l'espace économique où ils entrent en relations. Ces relations doivent être entendues au sens large et comprennent les liens marchands et non-marchands, les flux financiers, les flux d'informations concernant les technologies ou les relations sociales<sup>362</sup>. C'est à ce niveau que se pose le problème de la répartition des ressources faiblement spécifiques, en particulier le capital et le travail. En dépit de la question complexe du rôle des multinationales à travers la

---

<sup>362</sup> Jean Laganier, « Le système productif et ses représentations », in Richard Arena, Laurent Benzoni, Jacques de Bandt et Paul-Marie Romain, *Traité d'économie industrielle* op. cit., pp. 182-191.

constitution d'un capital productif transnational<sup>363</sup>, on peut ajouter qu'un système productif a une base territoriale : les systèmes productifs nationaux sont distincts et restent modelés notamment par l'action de l'Etat<sup>364</sup>.

Le développement des analyses de la firme constitue un élargissement du champ d'investigation économique qui, en particulier parmi les travaux hétérodoxes, reste largement dominé par des approches macro. Deux espaces distincts de coordination, la firme et le système productif sont clairement distingués. Mais, si l'on refuse le principe d'agrégation simple associé à la notion d'agent représentatif, cette polarisation micro-macro de l'analyse économique est un obstacle à la compréhension des mécanismes d'interdépendance entre les pratiques locales des agents et les régularités globales. L'articulation entre micro et macro constitue ainsi un point noir de l'analyse économique. Un travail spécifique concernant la dimension méso des systèmes industriels est donc nécessaire. D'une part, les différents découpages mésoéconomiques possibles doivent être discutés. Ensuite, il faut chercher à rendre compte des formes d'interdépendance entre micro et méso et entre méso et macro.

## ***B. Quelles catégories pour appréhender l'espace industriel méso-économique ?***

Héritées des travaux de Marx, les sections productives dessinent un découpage analytique du procès macro social de reproduction et d'accumulation du capital ; en revanche, elles ne contribuent pas à la définition d'un espace méso-économique. Un autre type d'approche va mettre l'accent sur les dynamiques liées à un territoire. La notion marshallienne de district industriel constitue ainsi l'amorce d'une démarche féconde procédant à une segmentation fonctionnelle et territoriale des processus productifs ; le rôle des collectivités publiques locales peut être mis en évidence, par exemple, lors de la constitution de technopoles<sup>365</sup>.

<sup>363</sup> Charles Albert Michalet, *Le capitalisme mondial*, Paris, PUF, 1998 (première édition 1976), 368 p.

<sup>364</sup> Robert Boyer, « Les mots et les réalités », in *Mondialisation, au-delà des mythes*, La Découverte, coll. « Les dossiers de l'état du monde », Paris, 1997, pp. 13-56.

<sup>365</sup> Jean-Luc Gaffard, « Les micros systèmes productifs : quelques réflexions analytiques », in Richard

Néanmoins, la position adoptée ici consistera à intégrer la dimension géographique des interdépendances industrielles dans l'analyse de la dynamique des branches.

Afin de dégager un niveau d'analyse pertinent pour rendre compte des interdépendances entre l'espace de l'entreprise et celui du système productif, l'intérêt des concepts de segments industriels et de filières sera présenté. Nous justifierons ensuite la place centrale accordée à la notion de branche dans ce travail.

### **1. Les segments industriels et les filières**

Un segment industriel se caractérise par la similitude des processus de production mis en Suvre ou bien des produits offerts. Il fait référence à un espace où cohabitent des firmes pour une offre de produits substituables et où sont élaborés les facteurs de compétitivité<sup>366</sup>. Défini comme un regroupement d'entreprises à partir de leur activité principale, le segment industriel est synonyme de la notion statistique de secteur d'activité. La notion de branche d'activité, en revanche, procède à l'agrégation d'unités de production qui sont des sous-éléments à l'intérieur des entreprises. Ainsi, une entreprise peut avoir des activités relevant de différentes branches, mais elle ne sera répertoriée que dans le secteur de son activité principale<sup>367</sup>.

Le concept de segment industriel et les différents types d'agrégation méso de l'activité économique soulignent l'interdépendance horizontale entre des entreprises ou unités de production de même type ; la notion de filière est davantage tournée vers l'interdépendance verticale entre des entreprises ou unités de production complémentaires.

L'usage statistique du terme filière dans le cadre des découpages du système productif est

---

Arena, Laurent Benzoni, Jacques de Bandt et Paul-Marie Romain, *Traité d'économie industrielle* op. cit., pp. 370-379.

<sup>366</sup> Michel Delapierre, Christian Milelli et Arlène Savoy, « Régimes de concurrence, stratégies de coopération et dynamiques des structures industrielles », in Annie Vinokur (ed), *Décisions économiques*, Economica, Paris, 1998, p. 57.

<sup>367</sup> Sur les définitions de « branche » et de « secteur d'activité » à travers l'usage qu'en font les comptes nationaux voir Bernard Billaudot, « Les branches et les secteurs d'activité » in Richard Arena, Laurent Benzoni, Jacques de Bandt et Paul-Marie Romain, *Traité d'économie industrielle* op. cit., pp. 218-232



important. Il correspond à un souci de fonder empiriquement un concept clairement défini sur le plan théorique complémentaire de celui de branche évoqué ci-dessus. A partir du tableau d'échanges interindustriels de Léontieff<sup>368</sup> - devenu tableau entrées-sorties dans les statistiques de l'INSEE -, il s'agit d'étudier des réseaux d'échanges inter branches parmi lesquels se dégagent un certain nombre de filières<sup>369</sup>.

Dans d'autres travaux, le concept de filière peut être intégré à une approche par le produit rendant compte d'une logique technique et de l'existence d'un espace de déploiement des stratégies des firmes. Une filière se définit alors comme un espace technique de production<sup>370</sup>. Elle est composée de la succession d'étapes technologiques distinctes associées à l'utilisation d'une ressource ou à la fabrication d'un produit selon que l'on l'examine depuis l'aval ou depuis l'amont. Les fonctions de coût de ces activités successives sont directement interdépendantes. L'approche en terme de filières permet ainsi de comprendre le rôle des technologies dans la structuration des sous-systèmes productifs. En particulier, elle pose le problème des contraintes techniques qui déterminent les conditions de transformation de la matière première et du processus de production. D'autre part, elle autorise l'analyse des conséquences des innovations en terme d'équilibre interne et d'enchaînement technique. Enfin, elle permet la mise en évidence des asymétries dans les rapports entre entreprises qui résultent de dépendances techniques : pour chaque entreprise il s'agit d'une dépendance en amont, vis-à-vis d'un facteur primaire, et d'une dépendance en aval, vis-à-vis d'un débouché. Ces phénomènes liés à la spécificité des actifs montrent pourquoi la filière constitue un espace d'action stratégique<sup>371</sup>. Ils sont notamment mobilisés pour l'analyse de la concentration industrielle verticale et de la diversité des formes de relations interentreprises dans les approches en terme de coûts de transaction. La prise en compte des évolutions technologiques, des stratégies des firmes et de l'action des pouvoirs publics permet de dégager une analyse des mécanismes de

---

<sup>368</sup> Jean Laganier, « Le système productif et ses représentations », in Richard Arena, Laurent Benzoni, Jacques de Bandt et Paul-Marie Romain, *Traité d'économie industrielle* op. cit., p. 183.

<sup>369</sup> Richard Arena, Michel Rainelli et André Torre, « Filières et découpages productifs », in Richard Arena, Laurent Benzoni, Jacques de Bandt et Paul-Marie Romain, *Traité d'économie industrielle* op. cit., pp. 249-261.

<sup>370</sup> Bertrand Quélin, *Les analyses de la filière : bilan et perspectives*, HEC, coll. « Les cahiers de recherche », Jouy-en-Josas, 1993, 70 p.

<sup>371</sup> Jacques de Bandt, « Les filières de production : mythe ou réalité ? » *Economie et PME*, n° 3, 1982, pp. 4-12. ; Jacques de Bandt, « La filière comme méso-système », in Richard Arena, Laurent Benzoni, Jacques de Bandt et Paul-Marie Romain, *Traité d'économie industrielle* op. cit., pp. 242-249.

transformation des filières, de leur extinction et de leur apparition.

La complexité du tissu industriel rend illusoire la possibilité de saisir à l'aide d'une unique catégorie l'ensemble des caractéristiques méso-économiques pertinentes. En particulier, l'absence d'une population d'entreprises homogènes et l'impossibilité de définir des filières strictement étanches limitent la portée opératoire du concept de filière. D'autre part, comment rendre compte des nœuds entre filières ? Par exemple, lorsque certains segments, en amont, alimentent plusieurs segments en aval ou que des stades de production comme l'assemblage automobile - nécessitent de recourir parallèlement à plusieurs segments en amont.

Alors que le concept de segment industriel met l'accent sur l'interdépendance horizontale entre les entités productives que sont les entreprises, la notion de filière insiste sur l'interdépendance verticale. Le terme de branche retenu dans ce travail vise en premier lieu à permettre une délimitation pertinente de notre champ de recherche empirique : la métallurgie post-soviétique. Sur le plan théorique, il doit intégrer l'interdépendance verticale et horizontale, mais également rendre compte d'un espace organisé, au sein duquel des règles explicites sont produites.

## **2. La branche industrielle**

La notion de branche industrielle, telle qu'elle est utilisée dans cette recherche, vise à articuler en un même concept opératoire les problèmes soulevés par les travaux en terme de segment et de filière. Une branche industrielle est donc constituée par un groupe d'entreprises ayant des processus productifs ou des productions identiques ou bien qui, du fait de la spécificité des actifs, se trouvent liées en une même chaîne technique dont les produits entrent en combinaison les uns avec les autres. Les entreprises d'une même

branche industrielle sont en interaction coopérative ou concurrentielle pour leur approvisionnement en moyens de production et pour les débouchés de leur production. Entre elles, notamment sous l'effet de la concurrence (ou de la coopération) et des interdépendances techniques, les innovations se diffusent rapidement horizontalement et verticalement.

Historiquement, étant donné la similitude des conditions de la mise au travail, les syndicats se sont structurés par branche ; le patronat s'est également organisé par associations professionnelles pour formuler ses revendications spécifiques vis-à-vis du pouvoir politique. Des circuits de financement spécifiques ont parfois été mis en place. Des organisations de formation spécialisées ont également été créées. Cette structuration par branche, à travers les conventions collectives, influe sur les modalités du rapport salarial, notamment en ce qui concerne la fixation des salaires et des autres standards sociaux (temps de travail, etc.).

Du fait des différenciations importantes qu'il existe en terme de capacité de production, de financement, de nombre de salariés, les interactions entre les entreprises d'une même branche sont asymétriques. Les entreprises qui appartiennent à une même branche ne sont pas nécessairement homogènes. Il existe ainsi dans la branche automobile de grandes entreprises industrielles salariant des dizaines de milliers de personnes et de petites entreprises sous-traitantes en employant quelques dizaines. Néanmoins, la branche est un niveau de l'activité industrielle où se forment des standards techniques et sociaux. En son sein, les principaux enjeux sont la réalisation des échanges marchands et la validation/invalidation des productions réalisées par les entreprises ainsi que de leurs formes d'organisation du travail et de participation aux échanges. Cet espace économique est également pertinent comme cible des politiques industrielles menées par l'Etat ou les collectivités locales.

La pertinence des branches comme entités industrielles mésoéconomiques se retrouve dans les politiques industrielles des Etats visant, par exemple, à l'émergence et à la diffusion d'un nouveau type de technologie. Daniel Okimoto montre ainsi le rôle déterminant des interventions publiques aux Etats-Unis et au Japon dans l'apparition de l'industrie des

semi-conducteurs. Aux Etats-Unis, le rôle de *technologie push* et *demande pull* du secteur militaire a garanti les ventes et des surprofits importants et, ainsi, ont sécurisé le capital investi. Sans ces actions, les investissements de départ particulièrement importants et risqués n'auraient pas été réalisés et la dépendance initiale vis-à-vis du secteur militaire n'aurait pu être dépassé. La situation était fort différente pour l'industrie japonaise qui se trouvait dans la position de poursuivante et ne pouvait s'appuyer sur le secteur de la défense. L'action du gouvernement fut cependant là aussi déterminante. Elle prit la forme de trois types de mécanismes clef : une grande proximité entre les structures gouvernementales et les entreprises concernées ; des facilités financières accordées par le biais des institutions publiques et des politiques monétaires et fiscales ; enfin, l'intégration de la politique vis-à-vis de l'industrie des semi-conducteurs dans le cadre d'un programme industriel plus large comprenant une logique de branche : pour des problèmes comme l'émergence d'une demande en aval, la mobilisation de ressources rares en amont, le développement technologique, la protection de l'industrie naissante, le gouvernement apporta une assistance décisive<sup>372</sup>.

La principale difficulté pour dégager une catégorie d'analyse pertinente au niveau mésoéconomique tient à l'absence de stricte adéquation entre les découpages qui peuvent être proposés et les firmes qui regroupent parfois des activités très différentes. Cette difficulté ne semble cependant pas insurmontable. Dans l'industrie, et notamment dans la métallurgie, le concept de branche est fondé empiriquement : il existe une activité principale clairement identifiable, des processus productifs fortement inertiels et interdépendants ainsi que des associations professionnelles de représentants patronaux et salariaux. D'autre part, les agrégats statistiques disponibles permettent d'identifier des segments industriels et des filières ; l'articulation de ces deux types de données fournit une base statistique à la définition de branche adoptée. Enfin, le concept de branche est fondé sur le plan théorique : il s'agit d'un regroupement d'entreprises dont les activités similaires ou complémentaires sont fortement interdépendantes ; en son sein, les relations d'échanges de différents ordres sont fortement intégrées, créant une proximité institutionnelle des entreprises concernées.

---

<sup>372</sup> Daniel I. Okimoto, *Competitive Edge*, Stanford University Press, Stanford, 1984, pp. 78-133.

## **C. La régulation de branche**

Comment la branche industrielle est-elle susceptible de s'insérer dans un cadre conceptuel prenant en compte l'interdépendance du micro au méso et du méso au macro ? La possibilité d'utiliser la notion de régulation à cette échelle va être examinée.

La notion de régulation est habituellement utilisée pour l'analyse d'une société dans ses lois générales<sup>373</sup>. Après être revenus sur les éléments mésoéconomiques apportés dans le cadre de la théorie de la régulation, le concept de modèle productif sera mobilisé comme moyen de rendre compte de l'articulation des niveaux micro et méso. Ensuite, à travers le concept de régulation de branche, l'interaction entre le niveau de la branche et la régulation d'ensemble sera étudiée.

### **1. Analyse mésoéconomique et théorie de la régulation**

La régulation d'un mode de production, c'est-à-dire la régulation d'une forme spécifique des rapports de production et d'échange<sup>374</sup>, se définit comme la manière dont se reproduit la structure déterminante d'une société dans ses lois générales. Une théorie de la régulation sociale est une alternative globale à la théorie de l'équilibre général : c'est l'étude de la transformation des rapports sociaux créant des formes nouvelles, à la fois économiques et non-économiques, formes organisées en structures et reproduisant une structure déterminante, le mode de production<sup>375</sup>.

<sup>373</sup> Le terme de régulation d'ensemble fait référence à l'école de la régulation. Voir Michel Aglietta, *Régulation et crise du capitalisme*, Calmann-Levy, Paris, 1976. Une définition de la théorie de la régulation se trouve dans le glossaire de l'ouvrage dirigé par Robert Boyer et Yves Saillard, *Théorie de la Régulation: l'état des savoirs* La Découverte, Paris, 1995, pp. 548-549.

<sup>374</sup> Robert Boyer, *La théorie de la régulation, une analyse critique*, La Découverte, coll. « Agalma », Paris, 1986, p. 43.

<sup>375</sup> Michel Aglietta, *Régulation et crise du capitalisme*, Calmann-Levy, Paris, 1976. Repris dans le glossaire de l'ouvrage dirigé par Robert Boyer et Yves Saillard, *Théorie de la Régulation: l'état des savoirs* La

S'interroger sur l'articulation de l'analyse mésoéconomique avec la régulation macro-économique implique d'abord une reconnaissance de l'hétérogénéité institutionnelle des différentes branches de l'économie. Chaque branche est marquée par l'histoire de son développement, les contraintes techniques du processus productif et des formes plus ou moins différenciées du rapport salarial. Ces spécificités s'inscrivent dans un contexte macro qu'elles contribuent à transformer. Chaque branche est enchâssée dans un contexte institutionnel et économique global qui contraint son évolution (législation, système judiciaire, formes de propriété, système éducatif, politiques publiques, organisations de salariés, grandes valeurs macro-économiques : taux d'intérêts, taux de change, taux de chômage, etc..) ; elle est en même temps un acteur de ce contexte macro-économique dont l'importance dépend de sa place et de sa dynamique propre au sein du système productif.

Au niveau méso, l'emploi de la notion de régulation pose différents problèmes selon les objets économiques étudiés. Une analyse mésoéconomique peut être attachée à un territoire ; elle prend alors en compte la dimension du local en lien avec les politiques d'aménagement du territoire<sup>376</sup>. La notion régulationniste de secteur s'applique à un segment de l'économie caractérisé par les valeurs d'usage qu'il produit et les technologies utilisées ; ces spécificités se matérialisent dans un dispositif institutionnel particulier à trois dimensions : un rapport social de travail, un régime de concurrence des capitaux individuels et un régime international<sup>377</sup>. L'analyse en terme de secteur permet notamment de mettre en évidence les dynamiques de secteurs non fordien de l'économie (le BTP, l'agriculture ou les services dans le cadre de la régulation fordiste puis de la crise de ce mode de régulation), leurs articulations avec l'évolution d'autres secteurs et leur impact sur la régulation d'ensemble. La notion de secteur est cependant très large et recouvre des réalités économiques très différentes. Il en résulte une difficulté à préciser le degré d'autonomie du secteur considéré par rapport à la régulation d'ensemble. Dans ce cadre, il n'existe de régulation, au sens strict et fort du terme, qu'au niveau macro-économique. On

---

Découverte, Paris, 1995, pp. 548-549.

<sup>376</sup> Georges Benko et Alain Lipietz, « De la régulation des espaces aux espaces de la régulation », in Robert Boyer et Yves Saillard, op. cit., pp. 293-303 ; Jean-Pierre Gilly et Bernard Pecqueur, « La dimension locale de la régulation », Ibid., pp. 304-312.

<sup>377</sup> Pierre Bartoli et David Boulet, « Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle : le cas de la sphère viticole » et Robert Boyer, « Les problématiques de la régulation face aux spécificités sectorielles », *Cahiers d'Économie et de Sociologie Rurales* n° 17, 1990 ; Christian du Tertre, *La dimension sectorielle de la régulation*, in Robert Boyer et Yves Saillard (eds.), op. cit. pp. 313-322.

ne peut alors faire apparaître qu'une « dynamique sectorielle » s'articulant à la régulation d'ensemble par un conditionnement partiel (du macroéconomique au sectoriel) et d'effets en retour (du sectoriel au macroéconomique).

Il semble en revanche possible de parler de régulation mésoéconomique pour une branche industrielle. Cette régulation est incluse dans une régulation macro-économique mais ne peut être considérée comme simplement subordonnée à celle-ci car elle dispose d'une autonomie relative. D'abord, il existe une forte intégration des relations économiques au sein d'une branche. Ensuite, les spécificités du procès de production et l'histoire sociale de la branche entraînent des conditions de mise au travail particulières à travers un dispositif institutionnel spécifique. Ainsi, les déterminants de l'évolution d'une branche industrielle sont en grande partie endogènes à celle-ci. Il est dès lors possible de parler de cohérence industrielle d'une branche et donc d'analyser les mécanismes de sa régulation en lien avec la régulation macroéconomique. Inversement, il semble difficile de parler d'une régulation d'ensemble sans spécifier le poids des différentes branches de l'économie et des dynamiques qui résultent de leurs régulations différenciées.

## **2. L'approche en terme de modèle productif**

L'intérêt d'une approche en terme de modèle productif est de faire le lien entre les niveaux micro et macro de l'analyse économique des rapports de production. Exposé par Robert Boyer et Michel Freyssenet, ce concept permet d'identifier des secteurs économiques dotés des mêmes caractéristiques de gouvernement d'entreprise au niveau de la politique-produit, de l'organisation productive et de la relation salariale. Ces trois termes doivent être mis en cohérence avec des stratégies de profits qui elles-mêmes sont pertinentes dans le cadre du régime d'accumulation dans lequel elles se situent<sup>378</sup>. Ainsi définie, la notion de modèle constitué d'une forme de cohérence interne et de pertinence externe n'est pas celle d'un « *one best way* » censé s'imposer à la totalité des firmes de chaque secteur<sup>379</sup>. Construite à partir d'une étude internationale de l'industrie automobile, cette conception du modèle productif s'oppose à la littérature managériale qui recherche pour chaque période un modèle doté d'une supériorité absolue. Purement analytique et non prescriptive, elle privilégie au sein du modèle les effets de complémentarité entre dispositifs sur ceux de

---

<sup>378</sup> Robert Boyer et Michel Freyssenet, *Les modèles productifs*, op.cit., pp. 22-25.

<sup>379</sup> Robert Boyer, « Evolution des modèles productifs et hybridation : Géographie, histoire et théorie », *Couverture Orange*, n° 9804, Décembre 1997, pp. 7-17.

simple additivité et prend en compte les phénomènes de « *path dependency* ». Du point de vue de la diffusion territoriale, elle insiste sur les mécanismes d'hybridation liés à l'hétérogénéité des espaces en terme de dotation naturelle, d'organisation économique, de production et de reproduction des compétences ainsi que de constitution politique. Cela signifie que la pure implantation d'un modèle productif donné dans un nouveau contexte ne peut exister ; certains traits sont nécessairement transformés.

L'extension à d'autres secteurs que l'automobile de l'utilisation de cette notion est-elle possible<sup>380</sup> ? Bien que cette industrie ait eu une place spécifique comme secteur économique idéal-typique de la période fordiste, une généralisation du concept semble souhaitable. En effet, les différentes théories de la firme ne proposent pas de catégorie générique permettant de rendre compte de l'existence de configurations institutionnelles variables qui organisent la mise en Suvre des processus industriels.

Cette généralisation soulève cependant quelques difficultés. Dans le cas d'une étude internationale sur le secteur automobile, la problématique est centrée sur les conditions de diffusion/hybridation d'un modèle déjà existant. Or, la question centrale à laquelle nous serons confrontés dans notre seconde partie avec le cas de la métallurgie russe post-soviétique est celle des modalités d'affirmation d'un modèle à la suite d'une période de changements institutionnels radicaux qui concernent aussi bien l'environnement macro-économique de la firme que la propriété. Dans ce cadre, les interrogations sur le poids respectif des effets de « *path dependency* », des décisions de politiques économiques ou des innovations locales prend une résonance particulière<sup>381</sup>.

Ensuite, la notion de stratégie de profit nous semble réductrice et, dans une certaine mesure trompeuse. Bien sur, il est particulièrement nécessaire de souligner le fait que l'activité de l'entreprise est orientée par des stratégies par lesquelles les dirigeants cherchent à dégager un surplus de l'activité productive. Le surplus est ici entendu au sens de Marx et des classiques ; il correspond à la différence entre ce qui est produit et les coûts

---

<sup>380</sup> Henri Nadel, « Note de lecture sur *Les Modèles productifs* (Robert Boyer et Michel Freyssenet) », *L'Année de la régulation* Paris, Presse de Sciences-Po, n° 5, 2001, pp. 325-326.

<sup>381</sup> Ce type d'interrogation est porté dans le cadre d'une étude comparée des trajectoires hongroises et roumaines par Eric Magnin, « Path-dependence and initial conditions in the transition process : the cases of Hungary and Romania », article présenté lors de la conférence internationale *Institutional and organisational dynamics of the post socialist transformation*, Université de Picardie, Amiens, 24-25 janvier 2002.



de reproduction du processus productif<sup>382</sup>. Cependant, dans un grand nombre de cas, la captation de ce surplus issu de la valorisation du processus productif ne prend pas la forme de profits industriels. L'appropriation peut se faire dans le cadre des circuits commerciaux ou financiers, ce qui interfère sur l'orientation et le rythme du processus d'accumulation. En outre, il peut y avoir également des captations prédatrices de rentes sans que l'ensemble des coûts de reproductions soient assurées, à commencer par l'amortissement de l'appareil productif.

Une autre précision doit également être apportée en ce qui concerne la définition des modèles productifs en terme de « *compromis de gouvernement d'entreprise* »<sup>383</sup>. Il s'agit effectivement de compromis en tant que résultat d'un rapport de force entre les acteurs intéressés : propriétaires, managers, salariés, pouvoirs publics, fournisseurs et clients ; mais, en raison de l'absence d'instances délibératives et/ou des très fortes asymétries entre les acteurs, ce compromis ne peut être analysé comme résultant de la construction d'un accord. Il est le fruit de stratégies confrontées à l'imposition de contraintes réciproques.

Enfin, lorsque l'étude concerne une branche industrielle, la notion de modèle productif doit être utilisée en prenant en compte les spécificités des différents niveaux productifs mais également les spécialisations productives ou des situations locales contrastées. Il en résulte que plusieurs modèles peuvent coexister au sein d'une même branche. Pour une configuration historico-géographique donnée, en raison des fortes inter-dépendances entre les firmes, des points communs dans la nature des processus productifs et des facteurs de convergences de la relation salariale ces modèles productifs tendent en partie à s'homogénéiser. Ils ne peuvent donc être qu'en nombre limité et avoir des points communs.

### **3. Régulation de branche et définition du mode de croissance**

La régulation de branche, fondée sur l'analyse des modèles productifs et de leur articulation, importe pour la régulation d'ensemble et semble permettre de préciser

<sup>382</sup> Pour une présentation synthétique des différentes formes de revenus issus du surplus ou survalueur chez Marx voir Bernard Chavance, *Marx et le Capitalisme*, Nathan, coll. « CIRCA », Paris, 1996, pp. 123-136.

<sup>383</sup> Robert Boyer et Michel Freyssenet, *Les modèles productifs*, op. cit., p. 23.

l'articulation du méso et du macro. La dynamique d'une branche industrielle s'inscrit dans une régulation macro-économique caractérisée par cinq formes institutionnelles communes ou dominantes dans l'économie - les formes de la concurrence, le rapport salarial, le rôle de l'Etat, le mode d'insertion international, le rôle de la monnaie - et un régime d'accumulation<sup>384</sup>. La régulation d'ensemble ne résume pas la régulation des différentes branches de l'économie. Ces dernières connaissent des formes spécifiques de chacun des rapports sociaux correspondant aux cinq formes institutionnelles et un régime d'accumulation particulier ; elles organisent des facteurs de production dans le but de satisfaire une catégorie spécifique de besoins<sup>385</sup>. L'articulation entre la régulation globale et celle de la branche peut être comprise en termes de contraintes et d'opportunités (du macro à la branche). Dans l'autre sens, il y a également une dépendance du macro vis-à-vis de la branche. C'est, par exemple, ce dont témoigne l'existence d'industries qui conditionnent directement la possibilité de développement d'un potentiel industriel au niveau global<sup>386</sup>. La capacité d'influence de la branche sur le niveau global et le degré d'autonomie de sa dynamique propre peuvent être appréciés de deux manières : à travers le poids de la branche en terme de part de la richesse nationale produite ou bien en examinant les formes de son insertion institutionnelle dans le système productif.

A travers le mouvement des prix relatifs et les dynamiques de développement des différentes branches de l'économie se constitue une contrainte de sentier qui détermine les conditions du mode de croissance futur. Les conséquences de l'extension du modèle fordiste dans les pays industrialisés pendant l'après-guerre, l'impact du développement des branches exportatrices de matières premières, connu sous le nom de *Dutch disease*<sup>387</sup>, ou encore la construction volontariste avec le soutien et la protection de l'Etat d'une nouvelle branche à partir d'un nouveau type de technologie illustrent l'importance des

<sup>384</sup> Robert Boyer et Yves Saillard, « Un précis de la régulation », in Robert Boyer et Yves Saillard, (eds.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs* La Découverte, Paris, 1995, pp. 60-63 ; Jacques Mazier, Maurice Baslé et Jean-François Vidal, *Quand les crises durent*, Economica, Paris, 1993 (deuxième édition), pp. 1-19 ; Robert Boyer et Jacques Mistral, *Accumulation, inflation, crises*, coll. « Economie en liberté », PUF, Paris, 1983 (première édition 1978), 344 p.

<sup>385</sup> Anouk Jordan, « De la crise industrielle de l'URSS à la fin des années 70 à celle de la Russie post-soviétique : ruptures et continuités », *séminaire du CEMI-EHESS*, Paris, 31 mars 1999, p. 25.

<sup>386</sup> Cela correspond à la notion d'industrie industrialisante de Gérard Destanne de Bernis, « Industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale » *Economie appliquée*, tome 19, n° 3-4, 1966.

<sup>387</sup> Max W. Corden et James P. Neary, « *Booming Sector and De-Industrialization in a Small Open Economy* », *The Economic Journal*, décembre 1982. Voir également Eliane Campan et André Grimaud : « Le Syndrome hollandais », *Revue d'Economie Politique*, n°6, 1989, pp. 810-834 ; Jean Pierre Angelier, « Revenus pétroliers et développement : le cas de l'Equateur », *Revue de l'Energie*, n°406, 1988, pp. 704-707.

bouleversements sociaux nés de l'interdépendance dynamique des branches et des modèles productifs dans l'économie.

## **Conclusion**

La firme et le système productif sont les pôles de la coordination industrielle dont l'étude a été privilégiée par l'analyse économique. Pour mieux saisir l'interdépendance des niveaux de la coordination industrielle, il est nécessaire de se doter d'un concept mésoéconomique qui soit en même temps rigoureusement défini sur le plan théorique et opératoire du point de vue empirique : la branche industrielle semble répondre à ces exigences. Le tableau ci-dessous résume les caractéristiques de chacun de ces trois niveaux enchâssés les uns dans les autres.

Le système productif est l'espace le plus général au sein duquel interviennent quatre types d'acteurs : les firmes, les organisations de financement, les organisations syndicales et patronales et l'Etat. Le système productif est ici utilisé dans son acception nationale, il connaît des formes différentes d'insertion dans le régime mondial d'accumulation et d'échanges. L'Etat joue un rôle encore primordial dans l'homogénéisation des conditions de l'activité économique. A ce niveau se joue la reproduction des rapports sociaux fondamentaux qui forment le mode de régulation. L'orientation et la dynamique du système économique sont également déterminées par la répartition des ressources faiblement spécifiques - principalement le capital et le travail - entre les différentes branches de l'économie, le partage des revenus et la construction de la demande.

Un système productif est constitué des différentes branches de l'économie. Au sein de chacune d'elles les principaux acteurs sont les firmes, les organisations patronales et syndicales et l'Etat à travers ses politiques sectorielles. Des standards technologiques, sociaux et de stratégie d'appropriation du surplus se diffusent entre les firmes. Celles-ci

sont fortement interdépendantes, qu'elles produisent des biens fortement substituables (interdépendance horizontale) ou bien que leurs productions soient complémentaires (interdépendance verticale). C'est à ce niveau qu'il est possible d'étudier les différentes formes de relations interentreprises ; c'est également ce niveau qui est le plus souvent l'horizon pertinent des stratégies des firmes. En raison du caractère fortement intégré des relations économiques et de l'affirmation de modèles productifs au sein d'une branche, il est possible de mobiliser le concept de régulation à cette échelle.

La firme constitue le niveau micro de la coordination industrielle. Actionnaires, managers ou salariés, les acteurs en son sein sont notamment des individus. C'est un espace spécifique en raison du caractère non marchand de la circulation des biens et de la mise au travail ; c'est également un acteur collectif, c'est-à-dire une instance de décision, un espace de souveraineté, qui peut-être appréhendé à travers le concept de gouvernement d'entreprise.

Ces trois niveaux de la coordination industrielle sont irréductibles les uns aux autres dans la mesure où leurs enjeux et les modalités de la coordination ne sont pas les mêmes. Dans la firme, c'est la hiérarchie qui est le mode de coordination dominant tandis qu'au niveau de la branche, le caractère marchand des échanges s'inscrit dans le cadre de marchés asymétriques ou de réseaux. La proximité et la forte interdépendance - verticale ou horizontale - entre les différents acteurs favorisent la constitution de réseaux ; la hiérarchie est présente à travers les politiques sectorielles de l'Etat. Au niveau du système productif, le caractère faiblement spécifique des ressources allouées et l'anonymat de nombreux agents qui interviennent signifient que la coordination relève en partie de différents types de mécanismes marchands depuis les proches cousins du modèle walrassien que sont les marchés financiers jusqu'au marché radicalement asymétrique du travail. Parallèlement, l'action économique de l'Etat correspond à une part de coordination hiérarchique.

*Figure 8 : les espaces de la coordination industrielle*

	<b>Firme</b>	<b>Branche industrielle</b>	<b>Système productif</b>
<b>Acteurs</b>	Salariés Managers Actionnaires	Firmes Etat Organisations professionnelles	Firmes Etat Organisations de financement Organisations syndicales et patronales
<b>Objets de la coordination</b>	<b>Gouvernement d'entreprise</b>  - Mise au travail et constitution de compétence collective.  - Répartition du surplus  - Stratégie de développement	<b>Régulation de branche</b>  - Modes de relations inter-entreprise <i>accès aux ressources spécifiques ; répartition des débouchés pour des produits substituables ; partage de la valeur ajoutée entre les différentes étapes des filières</i>  - Modèle productif <i>Définition de standards technologiques, sociaux et de stratégies d'appropriation du surplus</i>	<b>Mode de régulation</b>  - Reproduction des cinq formes institutionnelles <i>Régime monétaire, rapport salarial, forme de la concurrence, nature de l'Etat et insertion dans le régime international</i>  - Régime d'accumulation <i>orientation et dynamique du développement économique à travers la répartition des ressources faiblement spécifiques (main d'œuvre et capital essentiellement), le partage des revenus et la construction de la demande</i>
<b>Modalités principales de la coordination</b>	- Non marchande  - Hiérarchie	- Marchande, mixte de réseaux et de marchés asymétriques plus ou moins concurrentiels concernant les rapports inter-firmes.  - Hiérarchique à travers les politiques sectorielles	- Marché asymétrique du travail et différentes formes d'allocation du capital  (marchés financiers quasi walrassiens, marché asymétrique du crédit)  - Hiérarchie à travers l'Etat

## Conclusion

La coordination, en tant que problématique de recherche, vise à rendre compte de l'absence d'homogénéité et de stabilité des économies tout en se dotant d'un cadre théorique d'interprétation qui ne limite pas le travail de recherche à une simple collecte de faits. A l'issue de ce chapitre, de quel appareil théorique dispose t-on pour l'appréhender ?

L'ordre d'exposition retenu visait à resserrer progressivement notre problématique. La

discussion générale sur les différentes approches de la coordination en économie nous a conduit à rejeter celles exclusivement centrées sur les problèmes d'allocation au profit d'une conception de l'économie comme un ensemble de processus institutionnalisés dont la cohérence ne peut être préalablement établie. Les formes d'interdépendances des actions des agents sont multiples et fortement distinctes comme l'a montré l'étude comparative des marchés walrassiens et asymétriques, du réseau et de la hiérarchie.

Dans la seconde section consacrée aux spécificités de l'industrie, une grille d'interprétation des asymétries radicales de l'exploitation capitaliste direction hiérarchique de la coopération et marché asymétrique du travail, et des asymétries transactionnelles offre un support pour une interprétation institutionnaliste des droits de propriétés comme forme d'appropriation individuelle ou collective d'espaces de souveraineté. Comment ces rapports s'articulent-ils avec les rapports matériels des êtres humains entre eux et vis-à-vis de la nature ? Le caractère dialectique des relations entre les forces productives et les rapports de production se traduit à plusieurs niveaux. A partir d'un état donné des techniques, la mise en cohérence du travail et de la technologie est le produit des stratégies des acteurs dominants ; leur objectif est simultanément la maximisation de la plus-value et la concentration du contrôle sur le processus productif. Du point de vue de la cohérence externe des unités de production, l'adéquation à la demande et la détermination technologique des formes de structuration de l'activité productive sont le résultat d'un processus de sélection et de diffusion des innovations dont la finalité est la recherche de rente.

Pour rendre davantage opératoire ces éléments d'analyse théorique, un de nos objectifs était de construire des hypothèses méso-économiques permettant d'articuler les différentes échelles de raisonnement. La caractérisation de la firme, de la branche et du système productif comme des espaces dotés d'enjeux et de modalités de coordination distinctes repose sur des éléments théoriques et empiriques assez aisément repérables. En revanche, l'explicitation des mécanismes d'interdépendance semblait plus difficile. La réponse élaborée se concentre sur l'analyse de la branche industrielle. Du micro au méso, c'est le concept de modèle productif qui nous a semblé adéquat. Repérer des caractéristiques communes ou divergentes des modes de gouvernement de firmes qui sont interdépendantes latéralement ou verticalement permet de fonder au niveau micro-économique l'analyse de

l'évolution des structures industrielles d'une branche. Pour avancer vers le macro, les particularités au niveau de la branche d'au moins quatre des cinq grandes formes institutionnelles - rapport salarial, forme de la concurrence, rôle de l'Etat et insertion dans le régime international, la question du régime monétaire restant à discuter - se présentent comme des déterminants du rythme et de l'orientation de la croissance.

La grille de lecture constituée au cours de nos deux premiers chapitres va maintenant être mobilisée de deux façons. Dans la suite de cette première partie, il s'agit d'apporter une présentation critique des hypothèses implicites des réformes menées en Russie depuis 1992, qu'elles soient relatives à la nature de l'économie soviétique ou qu'elles se rapportent plus généralement aux mécanismes de coordination de l'activité économique : quel diagnostic de la crise de l'URSS ? Comment y remédier ? Les conséquences des mesures adoptées étaient-elles prévisibles ? Dans la deuxième partie, les éléments élaborés ici pour articuler l'analyse aux niveaux micro, méso et macro seront utilisés pour expliciter les mécanismes de recombinaison de routines héritées dans un nouveau contexte et évaluer l'impact de la nouvelle régulation de la branche des métaux sur le mode de croissance émergent.

# Chapitre III - Critique de l'économie politique de la transition

## Introduction

La transition post-soviétique intervient dans un contexte idéologique marqué par la crise des visions du développement qui, après 1945, ont guidé les politiques menées dans la plupart des pays<sup>388</sup>. L'épuisement économique des différentes formes d'étatisme correspondant aux modèles soviétique, keynésien et tiers-mondiste est patent dès la décennie 70. Il a permis l'émergence d'une nouvelle synthèse politico-économique connue sous le nom de *Consensus de Washington*<sup>389</sup> ou de néolibéralisme<sup>390</sup>.

Appliquée au cours de la décennie 1980 d'abord aux pays d'Amérique latine, ce cocktail de mesures économiques est ensuite relayé dans les pays d'Europe centrale et orientale avec la disparition des régimes de type soviétique. En 1990, John Williamson considère ainsi que « *l'Amérique latine comme l'Europe de l'Est s'efforce maintenant d'effectuer une transition*

---

<sup>388</sup> Immanuel Wallerstein, « L'agonie du libéralisme: quel espoir pour le progrès ? », in *La fin du libéralisme*, L. Aube, coll. « Essai », 1999, p. 107.

<sup>389</sup> C'est à John Williamson que l'on doit le terme de « *consensus de Washington* ». Il fait référence à une dizaine de points définissant le contenu des politiques économiques que les pays endettés devaient poursuivre. « Washington » signifie alors « *aussi bien le Washington politique des responsables du Congrès et des hauts responsables de l'administration, que le Washington technocratique des institutions financières internationales, des agences économiques du gouvernement US, du bureau de la réserve fédérale et des think tanks* ». John Williamson, « The progress of Policy Reform in Latin America », *Policy analysis in International economics*, n° 28, Institute for Economic Analysis, Washington, January 1990, p. 9. Voir également un ouvrage de synthèse sur la mise en oeuvre de ce « *consensus* » sur toute la planète John Williamson (ed), *The Political Economy of Policy Reform*, Institute for International Economics, Washington, 1994, 601 p. A la fin des années 1990 cependant, ce « *consensus* » semblait s'être mué en grande confusion parmi les experts favorables au capitalisme comme le constate Moises Naim, « Washington Consensus or Washington Confusion ? », *Foreign Affairs*, n° 118, spring 2000, pp. 87-103. Voir également Grzegorz W. Kolodko, *From Shock to Therapy*, Oxford University Press, Oxford, 2000, pp. 119-126.

<sup>390</sup> Pour un bilan non apologétique et comparatif de l'application des politiques de libéralisation en Amérique latine et dans les pays en transition voir Werner Baer et Joseph L. Love (ed), *Liberalization and its Consequences*, Edward Elgar, Cheltenham, 2000, 323 p.



*depuis un autoritarisme étatiste vers une démocratie de libre marché* »<sup>391</sup>. On retrouve au premier plan des conseillers économiques Suvrant en Europe de l'Est des experts internationaux comme Jeffrey Sachs qui intervenaient auparavant en Amérique latine. La vision opératoire de la transition qui émerge dans cette période résulte de l'affirmation hégémonique de cette nouvelle conception du développement. Elle s'incarne de manière singulière dans la transformation de l'URSS.

Dès 1987, sous l'impulsion de Mikhaïl Gorbatchev, une série de réformes furent discutées et des mesures de libéralisation de l'économie soviétique prises. Orientées au départ vers l'établissement d'un socialisme de marché, elles se radicalisèrent au fur et à mesure du mûrissement de la crise politique et de l'approfondissement des difficultés économiques, jusqu'à se stabiliser autour des positions néolibérales et monétaristes en 1992<sup>392</sup>. La période 1989-91 est marquée par l'opposition de deux grandes options. D'un côté, un programme de réformes élargissant progressivement la place des mécanismes marchands est élaboré sous la direction de l'académicien Léonide Abalkine et soutenu par les technocrates des ministères. De l'autre, des économistes comme Stanislav Chataline, Evgueni Iassin et Gregori Iavlinski mettent au point un projet de transformation radicale intitulé « *500 jours* » ; il bénéficie de l'appui des organes dirigeants du parti. Ces deux projets adoptent des positions fortement divergentes sur la place du budget fédéral et recourent au clivage sur la querelle de souveraineté entre les instances républicaines et les instances de l'URSS.

Le processus de radicalisation des réformes procède aussi d'un calcul politique. L'autonomisation du pouvoir de Boris Eltsine suite à son accord d'août 1991 avec les dirigeants ukrainien et biélorusse conduit à la liquidation inopinée de l'URSS. Alors que l'attachement des citoyens soviétiques à l'union vient d'être confirmé par référendum au printemps, une telle rupture doit être justifiée par des actes exceptionnels, immédiats et visibles. En outre, pour celui qui n'est alors plus membre du PC, il faut agir vite afin de « *créer une structure sociale qui rende tout retour au pouvoir des communistes sinon impossible du moins très difficile* »<sup>393</sup>. C'est dans ce contexte qu'est lancé en 1992 le

---

<sup>391</sup> John Williamson, « The progress of Policy Reform in Latin America », op. cit., p. 83.

<sup>392</sup> Ce processus de brutale mutation de l'idéologie dominante en URSS est succinctement rappelé ici. Les principaux éléments d'analyse sont repris d'un travail de Natalia Chmatko, « Les économistes russes entre l'orthodoxie marxiste et le radicalisme libéral », Texte présenté au séminaire de recherche du CEMI-EHESS, 17 mai 2001, 27 p.

<sup>393</sup> Yegor Gaïdar, *Russian Reform* (and Otto Pöhl, *International Money*), The MIT Press, Cambridge, 1996,

*Programme d'approfondissement des réformes économiques* sous la direction de Guennadi Bourboulis et Egor Gaïdar ; un programme qui s'apparente à la stratégie de thérapie de choc mise en Suvre auparavant en Pologne. Une alliance politique entre le nouveau pouvoir russe et les Etats-Unis prend la forme d'une intense collaboration entre les jeunes réformateurs et les experts proches des institutions internationales comme Jeffrey D. Sachs, Anders Aslund et Andrei Schleifer. Elle se traduira par l'entrée au FMI des Etats de la CEI dès avril 1992 et la mise en place d'une équipe de conseillers liée au *Harvard Institute for International Development* autour de Boris Eltsine avec le financement du programme USAID. De cette manière, les responsables politiques occidentaux et des fondations privées ont exercé une influence significative sur l'agenda des réformes<sup>394</sup>.

Ce bref rappel historique souligne le vide théorique dans lequel les économistes russes sont précipités du fait des évènements politiques. L'absence de pluralisme en sciences sociales en URSS fait alors cruellement défaut. Face à l'ampleur de la crise, l'ensemble des théories économiques soviétiques sont frappées de discrédit : il n'existe aucune solution de rechange interne à cette société. Les centres de recherche dont le cadre d'analyse se rapproche le plus des travaux occidentaux sont alors mobilisés. Dans un premier temps, les chercheurs issus de l'institut central d'économie mathématique (CEMI) de Moscou utilisant la théorie de l'équilibre général pour leurs travaux sur le calcul optimal dans le cadre de la planification furent sollicités ; ils n'eurent aucune difficulté à mobiliser l'appareil théorique néoclassique pour appuyer des plans de réformes libérant « la main invisible du marché ». Par la suite, les références aux auteurs libéraux néo-institutionnalistes, autrichiens et monétaristes remplacèrent chez les jeunes réformateurs russes un bagage académique brutalement périmé.

Autre phénomène marquant, les réformes ont été pour l'essentiel pensées non à partir d'une

---

p. 39. On peut également citer le premier ministre de la RSFSR qui, le 16 mai 1991, déclarait devant le soviet suprême de la RSFSR : « *toutes nos actions auront pour but de rendre la transformation pro-marché vigoureuse et irréversible. La principale garantie de cette irréversibilité est la privatisation de la propriété d'Etat* ». Cité par Michel Roche, *Thérapie de choc et autoritarisme en Russie*, L. Harmattan, Paris et Montréal, 2000, pp. 107-108.

<sup>394</sup> Jerry F. Hough, *The Logic of Economic Reform in Russia*, Brookings Institution Press, Washington, 2001, pp. 7-9. Jacques Sapir, « La crise financière russe d'août 98, tournant de la transition en Russie? », document de travail CEMI-EHESS, 2001, pp. 31-33. Disponible en ligne : <http://www.ehess.fr/centres/ceMI/pages/doc1-sapir.pdf> ; Janine R. Wedel, *Collision and Collusion*, Macmillan, London, 1998, 286 p. Voir en particulier pp. 45-84.

large discussion de la nature de l'économie soviétique et de ses déficiences mais bien plus - en tout cas dès 1991 - sur la base de la plate-forme de politique économique mondiale du « *consensus de Washington* ». Ce ne sont donc pas seulement les travaux économiques soviétiques qui furent jetés aux oubliettes, mais l'ensemble des travaux des soviétologues, au profit de prescriptions censées convenir à l'ensemble des situations géographiques, sociales et historiques. Cette attitude est révélatrice de l'absence de préparation des économistes aux problèmes de la transition : les experts occidentaux n'étaient pas mieux armés théoriquement que leurs collègues russes pour penser la création d'un nouvel ordre institutionnel<sup>395</sup>.

L'euphorie pro-capitalisme occidental de 1989 et la fascination de l'Est pour le *way of life* de l'Ouest n'ont donc pas seulement enterré un appareil intellectuel - le marxisme soviétique - qui s'est avéré incapable de permettre aux sociétés concernées de poursuivre leur développement. Elles n'ont laissé de place ni aux critiques de gauche des modèles soviétiques suggérant la possibilité d'une autre voie socialiste<sup>396</sup>, ni à la soviétologie héritée de la guerre froide au profit d'une seule rhétorique de la modernisation<sup>397</sup>. L'esprit de cette époque, symbolisé par l'ouvrage de Francis Fukuyama proclamant *La fin de l'histoire*<sup>398</sup>, n'est plus. Après une décennie de crise économique et sociale dans la majeure partie des PECO et, de manière très intense, en Russie, un retour critique sur le projet de transition, ses silences et ses défaillances s'imposent.

Une telle démarche semble d'autant plus nécessaire que les prédictions erronées de certains des inspirateurs de la transition invitent à s'interroger sur leur compréhension de la trajectoire russe. Ainsi, en 1994 dans *Foreign Affairs*, Anders Aslund publie un article intitulé « *Russia's Success Story* »<sup>399</sup> dans lequel il se félicite du succès des réformes engagées. A ce moment là pourtant, l'activité économique ne cesse de se déprécier et les symptômes de crise se multiplient<sup>400</sup>. Cette situation dramatique va encore s'aggraver dans

---

<sup>395</sup> Jerry F. Hough, *The Logic of Economic Reform in Russia*, Brookings Institution Press, Washington, 2001, 9-14.

<sup>396</sup> Adrian Smith et John Pickles, « Introduction » in Adrian Smith et John Pickles, *Theorising transition*, Routledge, London, 1998, p. 4.

<sup>397</sup> Michael Burawoy, « The End of Sovietology and the Renaissance of Modernization Theory », *International Review of Contemporary Sociology*, vol. 21, n° 6, 1992, pp. 744-785.

<sup>398</sup> Francis Fukuyama, *La fin de l'histoire et le dernier homme* Flammarion, Paris, 1992, 452 p.

<sup>399</sup> Aslund Anders « *Russia's Success Story* », *Foreign Affairs*, vol. 73, n° 5, septembre-octobre 1994, pp. 58-71.

<sup>400</sup> Jacques Sapir, *Le chaos russe*, La Découverte, Paris, 1996, 328 p.

les années suivantes. Cinq ans plus tard, alors que la crise financière d'août 1998 vient de secouer le pays, il publie dans la même revue un texte contrastant fortement avec le précédent : « Russia's Collapse »<sup>401</sup> analyse l'échec des réformes sur le thème du « *pas assez* » et annonce plusieurs années de récession au moment même où l'activité économique est en train de connaître son premier véritable rebond depuis le début de la décennie. Des erreurs de prédictions n'invalident pas nécessairement l'analyse. Ici, on peut montrer que les erreurs d'appréciation s'expliquent en partie par la conception de la transition à laquelle adhère cet auteur. Sommairement, elle peut être résumée par la formule suivante : il s'agit de solder la capitulation des formations sociales de type soviétique et de leur système économique inefficace (la planification centralisée et la propriété étatique des moyens de production) afin de les remplacer par le capitalisme du camp vainqueur de la guerre froide (les marchés et la propriété privée des moyens de production). Cette vision du processus de mutation systémique a dramatiquement sous-estimé la complexité, le rythme et le coût du processus d'ajustement. Pourquoi ?

En avril 1999, Joseph Stiglitz - il est alors économiste en chef de la banque mondiale - avance trois principales explications. L'excessive fidélité aux modèles standards de la science économique néoclassique s'est traduit par des analyses extrêmement pauvres, négligeant les apports des autres courants théoriques. La confusion entre les moyens et les fins s'exprime dans la priorité donnée à l'objectif de création d'une économie de marché sur la recherche d'une dynamique de développement. Enfin, les spécificités socio-historiques des pays pour lesquels furent élaborées des recommandations ne sont pas prises en compte<sup>402</sup>. Du point de vue théorique, la doctrine de la transition fait donc face à un double échec : d'une part, une incapacité à penser le système économique soviétique et, d'autre part, une mécompréhension de la nature des institutions dont dépend le capitalisme occidental et des mécanismes d'accumulation primitive qu'impliquent son implantation<sup>403</sup>.

L'enjeu de ce chapitre est d'étayer cette critique de l'économie politique des réformes en

---

<sup>401</sup> Aslund Anders, « Russia's Collapse », *Foreign Affairs*, vol. 78, n° 5, September/October 1999, pp. 64-77.

<sup>402</sup> Joseph E. Stiglitz, « Wither Reform ? Ten Years of the Transition », Paper prepared for the *Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington D.C., April 28-30, 1999, 31 p.

<sup>403</sup> Michael Dunford, « Differential development, Institutions, Modes of Regulation and Comparative Transitions to Capitalism », in John Pickles et Adrian Smith, *Theorising Transition*, Routledge, London et New-York, pp. 89-90.

explicitant et en discutant les hypothèses qui fondent une vision idyllique de l'ajustement transitionnel. La première section est consacrée à un retour sur la question de la nature du système soviétique. La seconde vise à démontrer les faiblesses théoriques d'analyses soutenant que, grâce à la dynamique spontanée du mécanisme de marché, la libéralisation des prix et les privatisations peuvent conduire rapidement à une restructuration efficace et simultanée des entreprises et de l'ensemble du système productif.

D'avantage que notre opposition aux analyses de l'URSS reprises par les réformateurs au début de la décennie 1990, le problème crucial qui justifie l'importance accordée à la première section est la quasi-absence de préoccupation pour l'économie soviétique dans l'économie politique de la transition. Cela revient à supposer, implicitement, que les réformes se limitent à une simple question de stabilisation macro-économique. Or, si cette dimension existe incontestablement, elle apparaît comme secondaire par rapport à la volonté affichée des équipes réformatrices de rupture totale avec les institutions faisant système en URSS. Il existe à ce niveau une contradiction dans leur discours. D'un côté, les réformateurs et leurs conseillers insistent sur le caractère technique des réformes qu'ils engagent et écartent toute discussion sur les fins en avançant qu'il s'agit simplement, alors que l'économie soviétique est arrivée en bout de course, de faire revenir la Russie dans la norme. De l'autre, ils affirment qu'il faut « *briser le schéma marxiste* »<sup>404</sup> et dénoncent les résistances aux réformes. Ce ne peut-être les deux à la fois : soit le système soviétique est effectivement en train de s'effondrer sur lui-même ; soit, s'il y a nécessité d'une lutte, cela signifie qu'il conserve en dépit de sa crise une robustesse et une cohérence. Dès lors, l'économie politique de la transition peut être soupçonnée d'avoir escamoté un débat : la stratégie de rupture est-elle meilleure que celle d'une transformation graduelle ? Est-il établi que les institutions soviétiques ne pouvaient évoluer et qu'une ambition réformatrice autre que celle menant au capitalisme libéral n'était pas viable ? En éludant le problème de la nature du système économique soviétique et en se focalisant sur une conjoncture de crise, ces questions se trouvent esquivées. Même si une décennie après le lancement des réformes radicales, le débat sur ce qu'il convenait alors d'entreprendre n'a plus d'enjeu direct, il semble important d'éclairer cette zone d'ombre de l'économie politique de la transition qui surdétermina l'évolution de la Russie dans la période post-soviétique.

<sup>404</sup> Jeffrey D. Sachs (entretien avec Philippe Doucet), « Aider la Russie », *Politique internationale*, n° 57, automne 1992, pp. 247.

En outre, si on considère que 1991 en Russie n'est pas une page blanche, c'est-à-dire qu'il subsiste un ensemble d'institutions assurant la coordination de l'activité économique, le contenu de l'économie politique de la transition doit être explicité davantage qu'il ne l'a été. S'il ne s'agit pas d'une simple remise en ordre macroéconomique, d'une réponse à une crise venant de problèmes monétaires et de prix, c'est qu'une transformation économique plus fondamentale va être menée. La restructuration de l'appareil productif, la transformation des rapports inter-branches et interentreprises correspondent au passage d'un mixte de coordination à un autre. Pour mesurer le chemin qu'ambitionne de faire parcourir l'économie politique de la transition à l'économie russe, il est donc indispensable de décrire précisément le point de départ. Cela nous conduit à mobiliser la problématique de la coordination développée dans le chapitre précédent pour tenter de comprendre le fonctionnement du système soviétique.

## **I. La nature économique du système soviétique**

Le système économique soviétique traditionnel a vu ses traits principaux se mettre en place au tournant des années 20-30 avec le premier plan quinquennal. Après s'être imposé à la direction du parti par l'élimination successive de ses rivaux, Joseph Staline engage une politique extrêmement volontariste d'industrialisation. Parallèlement, l'utilisation systématique de la police secrète et de la répression de masse sont des caractéristiques d'une forme de gouvernement qui s'appuie sur la terreur politique. La rapidité et l'ampleur des changements transforment en moins de deux décennies un pays encore faiblement industrialisé en seconde puissance militaire et industrielle de la planète. Les caractéristiques institutionnelles définissant une espèce soviétique de système économique<sup>405</sup> qui s'imposent alors sont : la domination de la propriété des moyens de production par l'Etat ; une dictature politique au nom du prolétariat ; un système mono-

---

<sup>405</sup> Michael Ellman, « Socialist planning », in John Eatwell, Murray Milgate et Peter Newman, *The New Palgrave : Problems of the planned economy*, Macmillan, 1990, London, pp. 14-16

hiérarchique dans la mesure où l'ensemble des acteurs sont, en dernier ressort, responsables devant les dirigeants du parti unique ; enfin, une planification impérative<sup>406</sup> est exprimée par le biais de balances en nature supposées marginaliser l'impact des flux monétaires qui l'accompagnent. En dépit des réformes engagées au début de la décennie 1960, ces traits persistent pour l'essentiel jusqu'à la perestroïka lancée par Mikhaïl Gorbatchev dans la seconde moitié des années 1980.

Dans les ouvrages et articles prescriptifs consacrés à la transition, l'analyse en reste le plus souvent à ces quelques éléments descriptifs qui constituent le socle factuel commun aux auteurs travaillant sur le système soviétique classique. Ainsi, l'ouvrage des institutions internationales consacré en 1991 à l'URSS se focalise sur les problèmes macroéconomiques conjoncturels<sup>407</sup>. Les racines institutionnelles de la crise soviétique ne sont pas abordées au-delà de la critique générale de la propriété d'Etat et de la planification. Autre exemple, dans *Gorbachev's Struggle for Economic Reform*, publié en 1987, Anders Aslund renvoie aux analyses de l'URSS déjà existantes. Son plaidoyer en faveur de la libre entreprise s'achève sur la nécessité de casser les intérêts en place qui, depuis les responsables politiques de haut rang jusqu'aux masses de travailleurs, semblent être ceux de la totalité de la population<sup>408</sup>. Il fait ainsi sommairement écho aux analyses en terme de groupes d'intérêt développées notamment par Jerry F. Hough.

Cette dernière approche a l'avantage de souligner l'absence d'homogénéité des agents économiques au sein du système soviétique et la nature conflictuelle de la confrontation des exigences des différents secteurs institutionnels<sup>409</sup>. La reconnaissance de l'existence d'un pluralisme de fait en URSS s'oppose alors à la thèse du totalitarisme, en tous cas dans ses versions les plus réductrices. Merle Fainsod avance un argument dans le même sens lorsqu'il interprète la formation de hiérarchies concurrentes administration, parti et police secrète - comme une technique permettant à la direction de mobiliser à son profit les

---

<sup>406</sup> Staline affirme ainsi : « *Nos plans ne sont pas des prévisions mais des instructions* », Cité par Michael Ellman, Ibid, p. 15

<sup>407</sup> Fonds monétaire international, Banque mondiale, Organisation de coopération et de développement économique, Banque européenne pour la reconstruction et le développement, *L'économie de l'URSS résumé et recommandations*, Paris, OCDE, 1991, 117 p.

<sup>408</sup> Anders Aslund, *Gorbachev's Struggle for Economic Reform* Pinter Publishers, London, 1989, pp.178-195.

<sup>409</sup> Jerry F. Hough, *The Soviet Union an Social Science Theory*, Harvard University Press, Cambridge, 1977, 275 p. et *Russia and the West*, Simon and Schuster, New-York, 1988, pp. 85-107.

ressources cumulatives de la compétition entre les subordonnés<sup>410</sup>. Cependant, ces travaux ne s'appuient pas sur les catégories économiques. Réinterprétée par les réformateurs libéraux au tournant des années 80-90, la thèse de la concurrence bureaucratique se limite à la dénonciation de tous les corps structurés susceptibles d'intervenir en tant que force collective sur le processus de transformation institutionnelle et de freiner la libéralisation qu'ils appelaient de leurs vœux.

Pourquoi ce faible intérêt pour le fonctionnement du système économique soviétique, alors qu'il s'agit, semble-t-il, d'un préalable inévitable à toute démarche raisonnée de transformation ? La principale raison est à nos yeux, le caractère extrêmement politique du processus d'ajustement transitionnel. Au milieu des années 1980, Reagan dénonce « *l'empire du mal* » et la majorité des analyses occidentales restent profondément marquées par le clivage de la guerre froide définissant deux entités irréductiblement opposées. La transition est appréhendée comme un processus de retour à la norme devant faire table rase de l'héritage soviétique. Dans un entretien accordé à *Politique internationale* en 1992, Jeffrey D. Sachs affirme ainsi : « *J'ai pour tâche d'aider le gouvernement russe à mettre en place une économie de marché normale. J'insiste sur le mot « normale » : il ne s'agit pas, en effet, de créer une voie spéciale, « à la Russe », mais de faire entrer la Russie directement dans le « club » des nations qui possèdent les économies les plus performantes. Pour reprendre un mot de Boris Eltsine, il faut « briser le schéma marxiste »* »<sup>411</sup>. Les spécialistes convoqués ne sont plus des chercheurs élaborant une grille d'interprétation de la situation, mais des praticiens détournant leur attention des conditions initiales pour se concentrer sur l'objectif à atteindre. Rien n'importe davantage que de rompre avec le système honni ; l'évaluation du succès des réformes se mesure exclusivement à l'aune des changements qualitatifs introduits - les réformes structurelles et la stabilisation macroéconomique - et non des performances économiques. Dans cet esprit, Aslund va jusqu'à affirmer qu'« *un taux de croissance officiel élevé est un mauvais signe* »<sup>412</sup>.

Cette vision très particulière du processus engagé au tournant des années 1980/1990 est

---

<sup>410</sup> Merle Fainsod, *How Russia is Ruled*, Harvard University Press, Cambridge, 1965, p. 341.

<sup>411</sup> Jeffrey D. Sachs (entretien avec Philippe Doucet), « Aider la Russie », *Politique internationale*, n° 57, automne 1992, pp. 247-256.

<sup>412</sup> Anders Aslund, *Gorbatchev's Struggle for Economic Reform* op. cit., p. 192.



également celle adoptée par les jeunes réformateurs russes. Les mesures nécessaires étant *a priori* décidées, la compréhension du système économique réellement existant et de sa dynamique n'importe plus qu'à la marge. Le définir négativement, au miroir de son double capitaliste, comme un système de planification centralisée semble suffisant. Assumée ou non, l'analogie entre l'économie soviétique et la firme géante constitue alors la thèse économique la plus élaborée servant d'arrière plan aux réformes. La coordination de l'économie de l'URSS est réduite à une simple hiérarchie administrative : « *Le système stalinien, en bref, est défini par la centralisation de toutes les décisions de production et de tous les droits de propriété dans les mains du gouvernement central* »<sup>413</sup>. La longue histoire de cette idée et sa contribution à l'analyse des difficultés rencontrées par le projet de planification en font-elles un modèle satisfaisant ? Après avoir précisé le modèle et montré ses apports, l'étude de la firme soviétique et des rapports monétaires et d'appropriation propres au système soviétique permettra d'en souligner les limites.

## **A. Le système économique soviétique : une firme géante ?**

L'analogie entre système économique planifié et firme géante mérite d'être prise au sérieux, ne serait-ce que par sa persistance dans la durée et son caractère commun à différents courants. Avant la mise en place de l'économie soviétique, elle est avancée par certains auteurs socialistes, tandis que pendant la période soviétique et après la disparition de l'URSS on la retrouve dans les écrits d'économistes et soviétologues occidentaux. Le souci principal des auteurs qui l'adoptent est de fonder théoriquement une « *altérité radicale* »<sup>414</sup> entre, d'un côté, le capitalisme libéral gouverné par le marché et, de l'autre, une économie dirigée consciemment par le biais de relations administratives.

Après avoir évoqué l'histoire de cette idée et présenté le modèle, nous soulignerons ses

---

<sup>413</sup> Wing Thyee Woo « Improving the Performance of Enterprises in Transition Economies », in Woo Wing Thyee, Stephen Parker et Jeffrey D. Sachs, *Economies in Transition*, op. cit., p. 299.

<sup>414</sup> Jacques Sapir « Le débat sur la nature de l'URSS », in Ramine Motamed-Nejad, *URSS et Russie*, coll. « Actuel Marx Confrontation », PUF, Paris, 1997, pp. 81-92.

apports à la critique du projet de planification impérative à l'échelle de l'ensemble d'un système productif.

## **1. L'analogie entre système planifié et firme géante**

L'analogie entre la coordination au sein d'une économie planifiée et la firme géante provient d'abord de la pensée socialiste. Les théoriciens hostiles à l'URSS ne se l'approprient que dans la seconde moitié du vingtième siècle.

### **a. L'idée socialiste de plan**

Les travaux d'inspiration socialiste précédant les révolutions russes de 1917, à commencer par ceux de Marx et Engels, n'apportent que peu d'éléments quant à l'organisation économique de la société à construire<sup>415</sup>. Il est par conséquent notable qu'avant d'être utilisée comme métaphore de l'économie soviétique, l'analogie entre la planification de l'économie et l'entreprise géante soit déjà présente dans la pensée socialiste concernant la planification. On la retrouve explicitement en particulier dans les écrits de Saint-Simon, Kautsky, Lénine puis de Preobrajensky et Boukharine.

Dans ses travaux sur le devenir de la société industrielle, Saint-Simon formule un projet de gestion rationnelle de l'économie par une planification générale. Il affirme que toute l'activité des individus sera tournée vers l'augmentation de la production et de la consommation, la prospérité et l'amélioration des conditions physiques et morales de tout le corps social. Pour atteindre ce but collectif immanent à l'intérêt individuel, il est nécessaire d'étendre à toutes les activités partielles les règles de l'organisation et de la rationalisation économique sur le modèle de l'entreprise : « *La France est devenue une grande manufacture, et la nation française un grand atelier. Cette manufacture générale doit être dirigée de la même manière que les fabriques particulières* »<sup>416</sup>. Pour Kautsky

---

<sup>415</sup> Jean Arrous, « Socialisme et planification : O. Lange et F.A. von Hayek », *Revue française d'économie* vol. V, n° 2, printemps 1990, p. 62-63 ; Alec Nove, *L'économie soviétique* Economica, Paris, 1981, pp. 1-2.

<sup>416</sup> Saint-Simon, *Du système industriel*, cité par Pierre Ansart, *Marx et l'anarchisme: essai sur les sociologies de Saint-Simon, Proudhon et Marx*, Paris, PUF, 1969, p. 118.

également, la société socialiste « *n'est qu'une entreprise industrielle unique, gigantesque* »<sup>417</sup>. L'interprétation léniniste du projet marxien de planification reprend cette analogie. « *Toute l'économie nationale organisée comme la poste, de façon que les techniciens, les surveillants, les comptables reçoivent comme tous les fonctionnaires, un traitement n'excédant pas des « salaires ouvriers », sous le contrôle et la direction du prolétariat armé : tel est notre but immédiat. Voilà l'Etat dont nous avons besoin et sa base économique.* »<sup>418</sup>. Cette phrase écrite quelques semaines avant la prise du pouvoir par les bolcheviques, alors que Lénine était fortement préoccupé par la question concrète de la transformation sociale à mener est révélatrice. Le rejet de l'anarchie du marché implique en retour la mobilisation de l'autre principale forme de coordination dominante dans le capitalisme : la hiérarchie, l'administration des grands trusts monopolistes. Ce « *mécanisme de gestion sociale [&] admirablement outillé au point de vue technique* »<sup>419</sup> peut être mis en place « *comme un simple exercice d'une surveillance et d'une comptabilité* » par des agents responsables, révocables et modestement rétribués<sup>420</sup>. Autrement dit, le mécanisme doit rester intact ; c'est un instrument qui doit être étendu tel quel. Seuls les ordres, l'origine du contrôle sur ceux qui les exécutent et l'inégalité des revenus doivent être remis en cause. Cette perception du socialisme comme une organisation économique poussant plus loin la rationalité du capitalisme telle qu'elle s'exprime à l'intérieur des firmes est déjà en germe dans *Le Manifeste* : la centralisation des moyens de production a été entamée par la bourgeoisie au sein de grandes firmes, le prolétariat organisé en classe dominante devra l'achever<sup>421</sup>.

Adoptant une nouvelle fois l'image de la grande firme, Nicolas Boukharine et Eugène Préobrajensky insistent sur la disparition du caractère marchand des transactions qui en découle : « *L'argent, dès le commencement de la Révolution socialiste, perd peu à peu de sa valeur. Toutes les entreprises nationalisées, pareilles à l'entreprise d'un seul grand patron (et dans ce cas, c'est l'Etat qui est le patron), ont une caisse commune et elles n'ont plus besoin de se faire des achats ou des ventes contre de l'argent. L'échange sans argent est ainsi graduellement introduit. L'argent est, de ce fait, écarté de l'économie*

<sup>417</sup> Karl Kautsky, *Le programme socialiste*, Marcel Rivière, Paris, 1909 (première édition en allemand 1892), p. 149.

<sup>418</sup> Vladimir Lénine, *L'Etat et la révolution*, op. cit, p. 62.

<sup>419</sup> Ibid.

<sup>420</sup> Ibid., p. 61.

<sup>421</sup> Karl Marx et Friedrich Engels, *Le manifeste du parti communiste*, Editions de Pekin, 1995, (5<sup>ème</sup> tirage ; première édition en allemand 1948), p. 38 et pp. 58-59.

populaire »<sup>422</sup>.

Pour ces derniers comme pour Kautsky et Lénine, il existe une filiation avec Engels qui considère que le stade monopoliste du capitalisme est une étape vers le socialisme<sup>423</sup>. Dans cette perspective les économies de guerre – celle de l'Allemagne en particulier – sont une expérience pratique majeure aux yeux des Bolcheviks<sup>424</sup>. Walter Rathenau, un des principaux organisateurs de l'économie de guerre allemande, n'envisageait-il pas dans la société à venir la disparition de la division sociale du travail lorsqu'il affirme que « *ce que nous appelons aujourd'hui une transaction se réduit à n'être plus qu'une simple transcription comptable* »<sup>425</sup> ? D'autre part, avant la prise de pouvoir d'octobre, le gouvernement provisoire dirigé par Kerensky avait déjà entamé l'élaboration d'un plan couvrant toute l'activité économique et financière<sup>426</sup>.

Afin de permettre un gouvernement conscient de la production, la planification est conçue comme une direction unifiée de l'économie, similaire dans ses principes à ce qui est déjà expérimenté dans les grandes entreprises. Cette idée va perdurer comme solution pour penser le système économique réellement existant parmi les auteurs hostiles à l'URSS. Certains auteurs se réclamant d'une critique de gauche y ont également recours. Ainsi, pour Ernest Mandel, même si elle peut prendre des formes imparfaites, la planification se définit comme un mécanisme d'affectation directe *ex ante* qui se situe à l'opposé du mécanisme d'affectation *ex post* que représente le marché. Le fonctionnement des économies planifiées réputées socialistes comme la circulation des biens au sein de la grande firme se caractérisent par le fait que les transactions n'impliquent pas un changement de propriétaire ; il n'y a pas de fragmentation de la décision contrairement à l'anarchie du marché<sup>427</sup>.

---

<sup>422</sup> Nicolas Boukharine et Eugène Préobrajensky, *ABC du communisme*, tome II, Maspero, « Petite collection Maspero », Paris, 1971 (première édition en Russe 1919), p. 152.

<sup>423</sup> Friedrich Engels, *Anti-Dühring*, Editions sociales, Paris, 1971, 501 p.

<sup>424</sup> Vladimir Lénine, « Sur l'infantilisme de gauche », texte de 1918, reproduit dans *Œuvres complètes*, vol. 27, p. 354. Cité par Jacques Sapir, *Rythme d'accumulation et modes de régulation de l'économie soviétique*, Thèse pour le doctorat d'Etat ès Sciences Economiques, sous la direction de Michel Aglietta, Université Paris-X Nanterre, juin 1986, p. 97. Voir développements sur ce problème pp. 96-119. Egalement Bernard Chavance, *Le capital socialiste*, Le Sycomore, coll. « Contradictions », Paris, pp. 56-60.

<sup>425</sup> Walter Rathenau, *Die Mechanisierung der Welt*, Schwenningen a. N, 1948, 36 p.

<sup>426</sup> Jean Arrous, « Socialisme et planification », op. cit, pp. 66-67.

<sup>427</sup> Ernest Mandel, « Démocratie socialiste contre socialisme de marché », *Quatrième Internationale*, n° 25, septembre 1987, cité par Catherine Samary, *Plan démocratie et marché, l'expérience des pays dits*

## b. URSS *incorporated* et totalitarisme

Dans la plupart des analyses pro-occidentales concernant l'économie soviétique, des espaces marchands sont identifiés aux marges du système productif (échanges extérieurs, biens de consommation et travail). Au-delà, la réalité de ces économies renvoie à la « *nature du système économique* »<sup>428</sup>, c'est-à-dire la combinaison de la propriété étatique et de la planification centralisée qui sont les caractères constitutifs d'une sorte d'immense établissement étatique de production.

Alfred G. Meyer publie en 1961 un article de science politique intitulé « USSR Incorporated » dans lequel il affirme que « *La société dans son entièreté est une structure bureaucratique de commandement* »<sup>429</sup> dans laquelle la direction du parti représente l'actionnaire majoritaire. Les citoyens sont par de nombreux aspects dans une situation similaire à celle des habitants d'une ville militaire ou d'une ville-entreprise. Cette idée est fréquemment reprise par la suite dans des termes à peu près identiques : le système soviétique est pensé « *comme une unique entreprise qui administre l'entièreté de l'économie* »<sup>430</sup> ; à l'instar d'une gigantesque bureaucratie industrielle, elle fonctionne sur le principe du carriérisme avec comme critère d'avancement le conformisme<sup>431</sup>. A partir d'un

---

*socialistes*, Institut International de Recherche et de Formation, « Cahiers d'études et de recherche » n° 7-8, Amsterdam, 1988, p. 9.

<sup>428</sup> Stanley Fischer, « Russia and the Soviet System Then and Now », in Olivier Blanchard, Kenneth A. Froot et Jeffrey D. Sachs, *The Transition in Eastern Europe*, The University of Chicago Press, Chicago, 1994, vol. I, p. 231.

<sup>429</sup> Alfred G. Meyer, « USSR, Incorporated », *Slavic Review*, n° 3, vol. 20, octobre 1961, p. 370.

<sup>430</sup> Robert W. Campbell, « Economic Reform in the USSR and Its Successor States », in Shafiqul Islam et Michael Mandelbaum (eds), *Making Markets*, Council of Foreign Relations Press, New York, 1993, p. 100 ; Robert W. Campbell, *The failure of soviet economic planning*, Indiana University Press, Indianapolis, 1992, p. 21. Gregory Grossman adopte également cette analogie, *Economic Systems*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey, 1974 (2<sup>ème</sup> édition), 195 p. Voir également John Williamson qui compare les managers de l'industrie soviétique à ceux d'un établissement d'une firme capitaliste fortement centralisée. John Williamson, *The Economic Opening of Eastern Europe*, Institute for International Economics, Washington, 1991, 92 p. Également, Sergey Alexashenko fait le rapprochement entre le système financier soviétique et celui d'une grande entreprise « Macroeconomic Stabilization in the Former Soviet Republics : Dream or Reality ? » in John Williamson (ed), *Economic Consequences of Soviet Disintegration*, Institute for International Economics, Washington, p. 263.

<sup>431</sup> Alfred G. Meyer, « USSR, Incorporated », op. cit.

raisonnement à rebours, Ronald H. Coase rejoint également cette analogie lorsqu'il évoque la firme à travers la figure d'une « *petite société planifiée* »<sup>432</sup>.

Implicitement ou explicitement, la théorie de l'économie administrée et le modèle totalitaire<sup>433</sup> développé par des historiens et des politologues sont étroitement liés<sup>434</sup>. En URSS, la logique administrative s'applique à l'ensemble de la société y compris l'activité des entreprises. Dans cette société dominée par la mobilisation idéologique, les décisions sont prises par les échelons d'une administration hiérarchisée qui est l'instrument du Parti unique pour contrôler l'activité économique et sociale. L'articulation avec le paradigme du totalitarisme a la vertu de contraindre les économistes à prendre en compte l'idéologique et le politique dans leurs analyses, ce qui n'est pas seulement valable pour l'URSS<sup>435</sup>. Elle pose néanmoins d'importants problèmes : la difficulté à démontrer une rupture des liens sociaux autres que ceux constitués autour du pouvoir politique semble insurmontable tandis que le parallèle plus ou moins suivi avec le nazisme reste très contestable. Surtout, cette thèse est strictement incompatible avec une conception rendant compte de l'hétérogénéité et de la conflictualité de l'univers social en URSS, telles qu'elles ont été mises en évidence notamment par de multiples travaux sur la place des groupes de pressions<sup>436</sup>. Du point de vue économique, cette position vient cependant renforcer l'analogie avec la firme géante ; la hiérarchie de contrôle que constitue le parti communiste à l'échelle de l'ensemble de la société peut en effet être considérée comme un des éléments venant rigidifier la hiérarchie et compenser partiellement l'immensité de l'échelle.

### c. Le modèle mono-hiérarchique de coordination économique

---

<sup>432</sup> Ronald H. Coase, « The institutional structure of production », *American Economic Review*, vol. 82, n° 4, p. 716. Il fait également référence au problème théorique similaire que constitue, à l'origine de ses travaux, l'existence des firmes dans les capitalismes occidentaux et la question de la nature de l'URSS, « The Nature of the Firm : Origin », in *The Nature of the Firm, Origins, Evolution and development*, Oxford University Press, Oxford, 1993, pp. 38-39.

<sup>433</sup> Hannah Arendt, *The Origins of Totalitarianism*, Harcourt Brace, New-York, 1951, XV-477 p.

<sup>434</sup> François Seurot, *Les causes économiques de la fin de l'empire soviétique*, PUF, coll. « Connaissance de l'est », Paris, 1996, pp. 131-158.

<sup>435</sup> Jacques Sapir, « Totalitarisme, économie, URSS », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest* vol. 19, n° 4, décembre 1988, pp. 31-46.

<sup>436</sup> Barrington Moore, *Terreur et progrès en URSS*, J. Vitiano, Paris, 1956 (traduit de l'Américain), 284 p. ; Jacques Sapir, « Le débat sur la nature de l'URSS », in *URSS et Russie : rupture historique et continuité économique*, PUF, coll. « Actuel Marx Confrontation », Paris, 1997, pp. 84-92. ; Jacques Sapir, *Rythme d'accumulation et modes de régulation de l'économie soviétique* Thèse pour le doctorat d'Etat ès Sciences Economiques, sous la direction de Michel Aglietta, Université Paris-X Nanterre, juin 1986, pp. 28-32.

Qu'il s'agisse du projet de planification impérative ou de l'URSS, les analyses que l'on vient d'évoquer partagent une même démarche centrée sur les problèmes de commandement. Par hypothèse, les modalités de coordination dans l'économie soviétique sont radicalement distinctes de celles des économies réputées de marché en raison de la place centrale de la hiérarchie administrative.

En tant qu'organisation économique, le système soviétique se caractérise par une allocation centralisée en nature des ressources ; les planificateurs centraux utilisent le rationnement dans l'attribution des inputs et fixent des objectifs quantitatifs aux unités de production. L'allocation décentralisée, par les signaux-prix, ne joue qu'un rôle limité dans l'ensemble du système : elle est cantonnée au niveau de l'offre de travail, au marché des biens pour les consommateurs<sup>437</sup> et aux échanges internationaux. Pour le reste, le système productif est un immense « *établissement étatique de production* »<sup>438</sup> et « *l'entreprise d'Etat [& ] est une unité de production passive* »<sup>439</sup>.

Pour les auteurs socialistes la planification devait permettre, comme au sein des firmes capitalistes, que la circulation des biens ne soit pas gouvernée par l'échange monétaire. Selon Campbell, ce projet s'est en partie réalisé au sein de l'économie soviétique : les transactions internes à l'établissement étatique de production sont de nature administrative, par conséquent, le point de vue des prix et de l'équilibre macroéconomique n'est pas pertinent<sup>440</sup>. Même si des catégories monétaires subsistent, elles sont faiblement actives en raison du système de monobanque. Les comptes des entreprises d'Etat auprès de la monobanque comprennent des subdivisions entre lesquelles tout transfert est impossible - fonds de paiement des salaires, des matières premières, investissement. Cette non-convertibilité interne de la monnaie constitue un des instruments du contrôle bureaucratique<sup>441</sup> et restreint les possibilités d'ajustement de l'offre à la demande.

L'Etat est « *un appareil d'administration économique* »<sup>442</sup> qui substitue la médiation

<sup>437</sup> Richard Portes, *From Central Planning to a Market Economy*, in Shafiqul Islam et Michael Mandelbaum (eds), *Making Markets*, Council of Foreign Relations Press, New York, 1993, p. 16.

<sup>438</sup> Robert Campbell, *The failure of soviet economic planning*, op. cit., pp. 3-48.

<sup>439</sup> Wing Thye Woo, « Improving the Performance of Enterprises in Transition Economies », in Wing Thye Woo, Stephen Parker et Jeffrey D. Sachs, *Economies in Transition*, op. cit., p. 301.

<sup>440</sup> Robert Campbell, *The failure of soviet economic planning*, op. cit., p. 23.

<sup>441</sup> Janos Kornai, *The socialist system*, Oxford University Press, Oxford, 1992, pp. 132-133.

<sup>442</sup> Nicolas Boukharine et Eugène Préobrajensky, *ABC du communisme*, tome II, op ; cit., pp. 155-156.

administrative à la médiation monétaire. Du point de vue de la coordination, la figure des marchés de l'économie néoclassique cède la place à une pure coordination hiérarchique ; le principe d'équivalence marchand s'efface devant une logique de prélèvement-attribution. Janos Kornai avance ainsi que le mode de coordination dominant dans le système socialiste classique est une hiérarchie continue : « *Au sommet de la pyramide se trouve le numéro 1 du Parti et de l'Etat, au pied de la pyramide se trouvent les citoyens sans fonction dans l'appareil : les travailleurs et les membres de leurs familles. Entre eux sont tendues, sans aucune interruption, des chaînes de relations verticales aux divers niveaux.* »<sup>443</sup>.

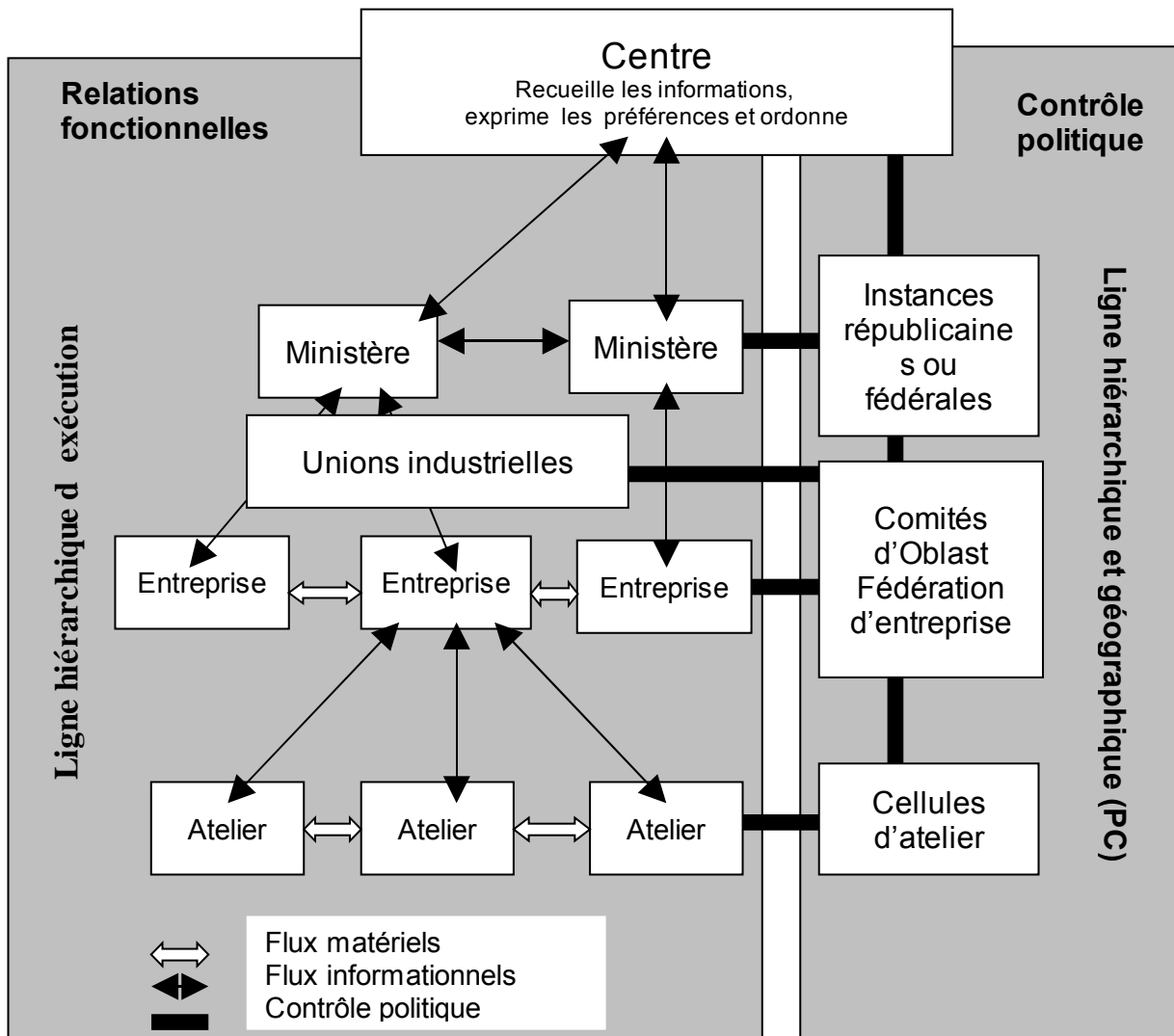
Le schéma ci-dessous propose une présentation simplifiée du modèle de coordination correspondant à ce type d'interprétation du modèle soviétique et son articulation avec la thèse du totalitarisme. Hors de ses interfaces marchandes (travail, biens de consommation, échanges extérieurs) l'appareil productif est animé par une unique hiérarchie d'exécution depuis le centre jusqu'à l'atelier de production ; elle procède par désagrégations d'ordres et par agrégation d'information. Elle est doublée à tous les niveaux par une hiérarchie de contrôle, le Parti Communiste. Les flux informationnels transitent exclusivement de manière hiérarchique par les ministères ou les comptes de la mono-banque. Contrairement à l'échange marchand, ils sont donc dissociés des flux matériels qui circulent entre les entreprises appartenant ou non au même ministère de branche et entre les ateliers d'une même firme.

*Figure 9 : la coordination hiérarchique dans l'établissement étatique de production*

---

<sup>443</sup> Janos Kornai, *Le système socialiste : l'économie politique du communisme*, PUG, Grenoble, 1996, p. 127.





L'absence de pertinence des catégories marchandes au sein de l'établissement étatique de production et le caractère hiérarchique de la coordination sont ainsi les principales justifications de l'analogie entre le système soviétique et la grande firme capitaliste. Pour les adversaires de l'URSS adoptant cette thèse, l'analyse des désordres économiques va de ce fait être centrée sur la nature du système et la critique de la planification centralisée.

## 2. Un modèle économique par nature inefficace ?

L'étude de l'URSS à travers le modèle de coordination mono-hiérarchique pose le débat de

son efficacité relative à celle de l'ordre spontané du marché réputé dominant dans les économies occidentales. Avec l'accroissement des écarts de productivité entre les économies occidentales et celles de l'Est européen, puis la disparition des formations sociales de type soviétique, les critiques de l'URSS ont pu voir la confirmation de leur thèse sur la nature inefficace du modèle de planification centralisée. Il est vrai que l'expérience soviétique nourrit le débat théorique sur la planification ; les difficultés rencontrées par les dirigeants soviétiques dans leur tentative de mettre en oeuvre ce modèle doivent être interprétées.

#### a. Problèmes théoriques de la planification

Le modèle de planification centralisée s'oppose au marché. Ernest Mandel résume ainsi l'alternative déjà évoquée : *« Il n'existe que deux moyens fondamentaux d'adapter la production actuelle aux besoins. Ou bien on considère que ces besoins sont donnés au départ, tels qu'ils sont évalués ex ante par l'organe social qui se trouve être dominant, et la production est organisée pour les satisfaire. Ou bien, ils sont considérés comme inconnus ou du moins incertains, et le marché est supposé les révéler ex post par le biais des dépenses de la demande effective. »*<sup>444</sup>. La question centrale désignée est celle des formes de la médiation sociale entre, d'un côté, la distribution des utilités au sein d'une collectivité et, de l'autre, la rareté relative du travail et des ressources naturelles auquel sont confrontés les systèmes productifs. Pour la planification comme pour le marché, deux moments peuvent être distingués : le premier est celui de l'expression et de la sélection des préférences, le second, celui du calcul économique, traduisant en règles opérantes la distribution obtenue des utilités et des désutilités relatives. Cette représentation suppose que les préférences soient figées pendant le processus d'ajustement, c'est-à-dire qu'il existe un point stable, un équilibre spontané. En particulier, cela implique qu'il n'y ait pas de modification des comportements des individus du fait des actions des autres.

Il est possible, schématiquement, de distinguer le marché et la planification du point de

---

<sup>444</sup> Ernest Mandel, « Démocratie socialiste contre socialisme de marché », *Quatrième Internationale*, n° 25, septembre 1987, cité par Catherine Samary, *Plan démocratie et marché, l'expérience des pays dits socialistes*, Institut International de Recherche et de Formation, « Cahiers d'études et de recherche » n° 7-8, Amsterdam, 1988, p. 9.

vue de cette médiation. Dans le cas du marché, le niveau des prix relatifs et la distribution des moyens de paiement universels qui en découlent sont le médium par lequel s'effectue la sélection des préférences à deux niveaux : d'une part, l'investissement détermine le spectre des produits offerts et, d'autre part, la demande de consommation module ce spectre par le biais de la sanction marchande du processus de valorisation du capital. Dans le cadre de l'économie planifiée, les deux fonctions sont censées être réunies à travers le corps unique de la hiérarchie. Conformément aux vues d'Engels, « *Ce sont, en fin de compte, les effets utiles des divers objets d'usage, pesés entre eux et par rapport aux quantités de travail nécessaire à leur production, qui détermineront le plan* »<sup>445</sup>. Sans passer par le détour et le risque de la marchandise, le centre va effectuer les choix : grâce à une transmission parfaite de l'information définissant la hiérarchie des utilités et désutilités, la collectivité concernée maximise son comportement en assurant une pleine utilisation des ressources – pas de chômage – et préserve les producteurs des désordres du marché, en particulier du risque de surproduction. Dans ce cadre, la planification se résume à un problème, certes très complexe, d'optimisation : « *Le but ultime est d'obtenir le plan optimal, c'est-à-dire le plan assurant, pour des ressources données, le volume maximum de production* »<sup>446</sup> selon des proportions qui sont fixées par la direction du système planifié à travers des indices.

Si on considère que les informations relatives aux préférences et aux désutilités circulent parfaitement, alors le système de planification impérative générale identifié avec le socialisme doit être d'une efficacité au moins équivalente aux économies de marché. C'est en tous cas les conclusions auxquelles est parvenu Oscar Lange en utilisant l'appareil néoclassique. Il montre que le commissaire priseur du modèle Walrassien désespérément introuvable dans le cadre de marchés interdépendants existe en économie socialiste : c'est le bureau central de planification<sup>447</sup>.

En fait, aussi bien en ce qui concerne l'expression des préférences que les conditions du

---

<sup>445</sup> Friedrich Engels, *Anti-Dürhing*, éditions sociales, Paris, 1950, p. 349.

<sup>446</sup> Léonid V. Kantorovitch, *Calcul économique et utilisation des ressources*, Dunod, coll. « Finance et économie appliquée », Paris, 1963, pp. XXV-XXVII.

<sup>447</sup> Oscar Lange, « On the economic Theorie of Socialism », *Review of Economic Studies*, vol. 4, n° 1, octobre 1936 et n° 2, février 1937 ; du même auteur « The role of planning in a socialist economy », in *Papers in Economics and Sociology*, Varovie-Londres, PWN et Pergamon Press, 1970, pp. 101-102 ; Jean Arrous, « Socialisme et planification », pp. 70-71.

calcul économique, le modèle de planification impérative globale est confronté à des difficultés informationnelles très importantes que révèlent l'expérience soviétique.

### b. Les limites cognitives et démocratiques de la planification soviétique

L'échec du système économique soviétique renvoie à deux grands types d'explications dont l'essentiel des arguments est déjà présent dans la controverse scientifique importante qui a opposé plan et marché dans les années 30<sup>448</sup>. Un premier problème soulevé, notamment par Ludwig Von Mises, est centré sur les conséquences négatives en terme d'incitations de l'abolition de la propriété privée des moyens de production et du profit<sup>449</sup>. Pour l'instant, nous allons nous concentrer sur un second type d'arguments de nature informationnelle : en URSS, le projet de planification impérative globale se heurte au problème de la sélection des préférences pertinentes et à la complexité cognitive du processus de centralisation.

Les tests de psychologie expérimentale démontrent que les préférences individuelles ne sont pas indépendantes du contexte dans lesquelles elles sont révélées<sup>450</sup>. Il en découle une première critique politique du modèle économique soviétique. Elle concerne la sélection des préférences par le recensement de l'information sur la hiérarchie des utilités. En l'absence de démocratie, les priorités du plan ne sont pas celles de la population ; le plan se met à fonctionner sur des données fausses ce qui implique une inadéquation des produits aux besoins. En outre, cela participe d'un processus cumulatif d'inefficacité avec une faible motivation des travailleurs et donc une faible productivité au travail dans un contexte d'absence de chômage. Il faut cependant souligner les limites de positions selon lesquelles la démocratie directe dans l'élaboration du plan peut-être un substitut au marché, y compris dans les détails de la production : dans une économie de transition vers le communisme, il semblerait nécessaire de laisser persister une forme de marché qui permette l'expression de

---

<sup>448</sup> Pour un exposé synthétique des enjeux du débat et de ses implications contemporaines voir Jacques Sapir, *Les trous noirs de la science économique*, Albin Michel, Paris, 2000, pp. 101-113.

<sup>449</sup> Ludwig Von Mises, « Economic Calculation and the Socialist Commonwealth », in Friedrich Hayek (ed), *Collectivist Economic Planning*, Londres, Routledge, 1935 (première édition 1921), V-293 p. Cet argument est discuté dans le paragraphe II. B. de ce chapitre.

<sup>450</sup> De nombreux éléments de bibliographie concernant l'apport de la psychologie expérimentale sur ce point sont recensés dans Jacques Sapir, *Les trous noirs de l'économie* Albin Michel, Paris, 2000, pp. 298-300.

la demande tout en réduisant les coûts de récolte et de redistribution de l'information<sup>451</sup>. En effet, contrairement à ce que supposait Oskar Lange, centraliser la connaissance des fonctions de demande des individus et construire techniquement une fonction d'utilité collective sans importantes distorsions semble hors de portée<sup>452</sup>.

Au-delà du problème de la légitimité de l'expression centralisée des préférences, les difficultés cognitives de leur recensement et de leur traduction en règles opérantes à l'échelle de l'ensemble de l'économie sont patentées. Les auteurs défavorables au socialisme soulignent à juste titre l'incapacité de l'économie soviétique à mettre en œuvre une planification impérative effective. Ce reproche peut être comparé avec ce que soutenait déjà Trotsky en 1932 : il n'existe pas « *d'expert universel capable de concevoir un plan économique exhaustif sans faute, à commencer par le nombre d'âcres de blé jusqu'au dernier bouton de veste* »<sup>453</sup>. Cela signifie précisément qu'un organe unique de centralisation de la planification pour l'ensemble d'une économie ne peut mettre en œuvre que de façon très approximative son programme de production. L'explication peut être formulée de différentes façons mais elle semble juste au regard des difficultés rencontrées par les dirigeants soviétiques.

Une grande partie de l'information économique concernant les besoins et les capacités réelles de production est concentrée à la périphérie du système. Les planificateurs soviétiques sont tributaires de l'information qui leur est transmise. Lors de l'élaboration du plan puis de sa réalisation, les mécanismes de marchandage bureaucratique mis en œuvre entre les entreprises, les ministères et le Gosplan montrent que la circulation de l'information était loin d'être parfaite. D'abord, l'information parvenait aux planificateurs en partie falsifiée en raison de phénomènes de sélection adverse : le système d'incitations produit par la concurrence bureaucratique validait les comportements opportunistes d'agent produisant des rapports inexacts<sup>454</sup>. Ensuite, l'information transmise était partielle du fait de la nécessité de procéder à une agrégation/réduction des données. Pour souligner cette

---

<sup>451</sup> Catherine Samary, « Les conceptions d Ernest Mandel sur la question de la transition au socialisme », document de travail du GESD, 2001, pp. 31-32. Disponible en ligne : <http://hussonet.free.fr/gesd.htm>.

<sup>452</sup> Jean Arrous, « Socialisme et planification », op. cit., p. 74.

<sup>453</sup> Léon Trotsky, « The soviet economy in danger » (22 oct 1932), in *Writings of Leon Trotsky*, (1932), New York, 1972, p. 274.

<sup>454</sup> Sur les techniques de marchandage et les conditions concrètes d'élaboration du plan dans la période stalinienne voir Joseph S. Berliner, *Factory and manager in the USSR*, Harvard University Press, Cambridge, 1957, 357 p.

difficulté, Campbell adopte une approche en terme de parfaite administration et d'échecs d'administration. Il distingue analytiquement trois niveaux qui entrent en contradiction : l'état donné de l'outil de production, le système effectif de contrôle et de décision et le modèle théorique explicite qui s'y réfère. La principale source d'incohérence - qui est également la raison d'être du système administratif (structure II) - tient à la nécessité de procéder par agrégation des informations pour l'élaboration du plan et par désagrégation pour sa mise en Suvre afin de tenter de faire correspondre la structure I (l'outil de production) avec le modèle théorique (structure III)<sup>455</sup>. D'autre part, l'écart entre les besoins et les buts de la production va tendre à s'accroître du fait de la partition en sous-ensembles construite à travers l'appareil administratif ; en effet, ce processus implique de privilégier certaines interactions à d'autres sur la base d'une information parcellaire et lointaine. Enfin, le caractère central du critère de volume de production dans l'élaboration du plan témoigne des difficultés rencontrées par les planificateurs pour prendre en compte des critères essentiels comme les qualités, les véritables coûts de production ou les conséquences écologiques. Comme dans un système de prix, on est ici confronté à la difficulté d'internaliser les externalités lors de la sélection de l'information afin de construire une relation cohérente entre valeur d'usage, coûts et valeur indice<sup>456</sup>.

Le caractère parcellaire et en partie falsifié de l'information ainsi que la difficulté à élaborer des indices pertinents pour le calcul économique d'ensemble signifient que la situation réelle de l'économie restait largement ignorée par les dirigeants soviétiques. En outre, les techniques rétroactives légales face au décalage entre les prévisions du plan et les réalisations effectives étaient particulièrement coûteuses en temps et donc en aggravation de l'importance des ajustements en raison des capacités limitées d'initiative des agents décentralisés. L'écart entre le fonctionnement officiel et réel de l'économie soviétique fonde ainsi l'idée d'une irrationalité économique du système. François Seurot va jusqu'à rejeter l'hypothèse selon laquelle le système économique soviétique est planifié<sup>457</sup> ; il s'appuie sur les travaux d'Eugène Zaleski qui a montré que les innombrables plans globaux ou sectoriels établis de 1928 à 1952 étaient mutuellement incompatibles<sup>458</sup>. Il en conclut que « *l'objectif du plan n'était certainement pas de tracer un scénario équilibré et*

---

<sup>455</sup> Robert W. Campbell, *The failure of soviet economic planning*, op. cit., pp. 8-10.

<sup>456</sup> Sur le problème de la valeur indice en URSS voir Gérard Roland, *Economie politique du système soviétique*, L. Harmattan, coll. « Socialismes », Paris, 1989, pp. 45-82.

<sup>457</sup> François Seurot, *Le système économique de l'URSS* PUF, Paris, 1989, pp. 337-348.

<sup>458</sup> Emile Zaleski, *La planification stalinienne*, Economica, Paris, 1984, 1120 p. Le problème du décalage entre les projections du plan et les réalisations, y compris dans la période stalinienne, est établi de longue date : voir par exemple Charles Bettelheim, *La planification soviétique*, Marcel Rivière, Paris, 1945 (première édition 1939), pp. 239-252.

*cohérent de l'avenir* »<sup>459</sup>. La planification soviétique ne correspond pas à sa définition théorique : elle ne permet pas la coordination consciente de l'activité de milliers d'unités de production. En revanche, c'est un moyen simple et efficace de transformer la société en soumettant l'économie au politique ; la finalité étant le contrôle, les objectifs sont le moyen pour l'exercer.

Il n'est nul besoin de postuler une instrumentalisation des mécanismes de planification par les dirigeants soviétiques à la seule fin du contrôle social, pour admettre que le problème du décalage entre le plan et ses réalisations n'a pas été anticipé ni étudié de manière approfondie par les théoriciens soviétiques. En particulier, le caractère décentralisé de la connaissance et les phénomènes de sélection adverse des informations ont été sous-estimés<sup>460</sup>. La principale erreur vient du fait que la planification ne peut être l'unique source du mouvement réel de l'économie ; celui-ci résulte du comportement des agents économiques qui ne se résume pas à la rationalité du plan mais correspond à la mise en Suvre d'une rationalité locale et des évolutions de l'environnement économique (démographie, situation politique et internationale, niveau des récoltes lié au climat, etc.). Cette pluralité des déterminations du mouvement économique renvoie à deux hypothèses fondamentales et complémentaires. La première concerne le caractère radical et non probabilisable de l'incertitude, conformément aux vues de Keynes et de Shackle exposées dans le premier chapitre ; il en découle l'impossibilité de déterminer exhaustivement *ex-ante* les conditions concrètes de la production. Les difficultés à construire des mécanismes d'arbitrage et de rétroactions efficaces sont liées à la seconde hypothèse sur le caractère dispersé de la connaissance mis en évidence par Hayek<sup>461</sup>.

## Conclusion

---

<sup>459</sup> François Seurot, *Les causes économiques de la fin de l'empire soviétique*, op. cit., p. 149.

<sup>460</sup> Cette dimension de l'échec de la formation sociale soviétique est analysée par Michael Ellman, « L'ascension et la chute de la planification socialiste », in *Capitalisme et socialisme en perspective* », op. cit., pp. 123-154.

<sup>461</sup> Voir notamment Friedrich A. Hayek, « *Economics and Knowledge* », in Friedrich A. Hayek, *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, Chicago, 1948 (première édition 1937), pp. 36-56 ; « *The Use of Knowledge in Society* », *American Economic Review*, vol. 35, sept. 1945, pp. 519-530. (Traduction française parue dans *La Revue française d'économie* vol. I, n° 2, automne 1986, pp. 117-140).

L'analogie entre la firme géante et le fonctionnement de l'économie soviétique trouve son origine dans la pensée socialiste d'avant 1917. Les auteurs qui cherchent une alternative globale à la coordination aveugle par le marché considèrent alors que le modèle de gestion administrative de la grande firme peut être étendu à l'ensemble d'un système productif. Mobilisé ensuite pour critiquer le système soviétique, le modèle mono-hiérarchique permet de mettre en lumière les problèmes informationnels concernant l'expression des préférences et les performances cognitives limitées de la gestion centralisée à l'échelle d'un pays.

Précisons tout de suite que cette critique pertinente ne permet pas un jugement général sur toute forme de planification : par exemple, en ce qui concerne l'efficacité d'une planification impérative de l'investissement par le biais de banques régionales et nationales en fonction de priorités décidées démocratiquement. Le caractère décentralisé de la connaissance n'implique pas que toute centralisation et planification soit par nature inefficace<sup>462</sup> sinon il devrait amener à conclure à l'inefficacité de la grande firme capitaliste.

Une hypothèse peut être formulée en terme d'efficacité marginale décroissante de la planification à mesure que le degré de désagrégation augmente en raison des coûts d'information, de l'accroissement de l'indifférence des individus aux conséquences de leurs décisions et de l'appauvrissement de la connaissance des enjeux<sup>463</sup>. C'est une explication de l'aggravation des difficultés rencontrées par la direction soviétique dans l'organisation du développement économique au fur et à mesure de la complexification du système productif.

Paradoxalement, les problèmes liés à la centralisation de la connaissance soulevés par certaines critiques de l'URSS soulignent le caractère erroné de l'analogie entre la firme géante et le projet de planification globale lorsqu'il s'agit de comprendre le fonctionnement de l'économie soviétique. Ils montrent que la planification impérative centralisée ne peut

---

<sup>462</sup> La réponse sera très différente si il s'agit de l'implantation d'un nouveau commerce de proximité dans un quartier ou de la construction d'un réseau ferré. Jean Arrous, «Socialisme et planification», op. cit., p. 79.

<sup>463</sup> Sur ce point, Gérard Roland, *Economie politique du système soviétique*, op. cit., pp. 33-34 ; Alec Nove souligne que les déséconomies d'échelle sont parmi les principales causes des difficultés des économies de type soviétique, *Le socialisme sans Marx*, Economica, Paris, 1983, pp. 26-27.



être l'unique mécanisme de coordination de l'activité économique. Par conséquent, d'autres niveaux d'analyse doivent être explorés pour expliquer la dynamique concrète de l'économie soviétique. S'interroger sur la place de la firme par rapport à la méga-hiérarchie du plan semble ainsi nécessaire.

### ***B. L'entreprise soviétique existe-t-elle ?***

La question du statut de la firme constitue un point essentiel pour comprendre la nature de l'économie soviétique. Formellement, l'existence d'une centralisation de la propriété dans les mains de l'Etat entraîne une confusion juridique entre la notion d'établissement industriel et celle d'entreprise, au point que l'on peut s'interroger sur l'existence de cet objet. C'est d'ailleurs un des arguments importants en faveur de l'analogie avec la firme géante : réduite à un simple département administratif, l'entreprise soviétique ne marque pas une discontinuité dans la chaîne hiérarchique menant du centre au poste de travail. Inversement, s'il est possible d'identifier des caractéristiques communes à la firme soviétique et à la firme capitaliste, le modèle mono-hiérarchique doit être écarté.

Prenons comme point de départ les éléments proposés dans le chapitre précédent pour définir la firme : c'est un espace de souveraineté dans lequel est mise en œuvre la division technique du travail ; en son sein se réalise le rapport salarial ; cette figure légale et historique est une entité collective qui déploie une action stratégique. Ces caractères correspondent-ils à l'entreprise soviétique ? De la même façon que sa nature historique et évolutive ne fait pas de doute, son statut d'entité légale est clairement établi puisque

l'individualisation technico-organisationnelle des unités appelées « entreprises socialistes » s'accompagne de certains éléments d'individualisation économique et, en particulier, d'une comptabilité propre<sup>464</sup>. Pour trancher sur cette question, reste donc la discussion des deux autres points : les formes de relation entre les unités de production et la question du salariat en URSS.

### **1. L'articulation des unités de production**

D'avantage que la coordination interne, les formes de l'insertion de la firme dans le système économique soviétique la distinguent de son homologue capitaliste occidentale. Pour autant, est-il possible de considérer que la centralisation formelle du capital induit la disparition de la division sociale du travail ?

Il s'agit d'établir si la firme soviétique constitue un cadre permettant le déploiement d'une action stratégique ou bien, si elle n'est qu'un instrument plus ou moins discipliné de la méga-hiérarchie du plan. Pour répondre à cette interrogation, le degré d'autonomie des directeurs dans l'exercice de la souveraineté sur l'entreprise doit être abordé au-delà de la dimension interne du contrôle, en ce qui concerne les échanges inter-entreprises.

Loin d'être de parfaits relais exécutant les ordres provenant des agences centrales de planification, les managers détiennent une connaissance spécifique qu'ils mobilisent dans leurs rapports avec leur hiérarchie et avec leurs pairs<sup>465</sup>. Outre la question de la concurrence dans l'accès à la main d'œuvre qui sera examinée plus loin, trois types de problèmes décentralisés influent sur la dynamique de l'économie soviétique. D'abord, les

---

<sup>464</sup> Harold Bhérer, *Management soviétique*, Serge Fleury Editeur/ Presse de la Fondation nationale des sciences politiques, Québec et Paris, 1982, pp. 27-32 ; Wlodzimierz Brus, *Problèmes généraux du fonctionnement de l'économie socialiste* François Maspero, coll. « Economie et socialisme », Paris, 1968, p. 98-99.

<sup>465</sup> Alexander Gershenkron insiste sur le degré important d'indépendance dont disposent les managers soviétiques, *Economics Backwardness in Historical Perspective*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, 1962, pp. 270-295.

conditions de la validation externe de l'activité des entreprises font de la réalisation des objectifs du plan la principale préoccupation des managers. Cette contrainte, couplée au problème de l'aléa pénurique, est à l'origine de la mise en Suvre d'arrangements entre les entreprises et d'un cercle vicieux d'augmentation de la demande. Pour finir, les déterminants de l'investissement et leurs conséquences doivent être évoqués.

#### a. Le plan de production, principale préoccupation des managers

Dans son ouvrage sur la direction de l'industrie dans la période stalinienne, Joseph Berliner souligne la place centrale qu'occupent les objectifs quantitatifs de production dans les préoccupations des managers et, par ricochet, dans la vie de l'entreprise<sup>466</sup>. Le critère de réalisation/dépassement du plan est le principal déterminant de la carrière des dirigeants d'entreprises mais aussi, dans les périodes d'intense répression un des gages de leur survie. Il est le principal déterminant du versement de primes mais également, dès 1936, du niveau de profit qui est affecté au fond d'entreprise et constitue une source importante de liquidités venant renforcer le pouvoir du directeur.

La nécessité de réaliser le plan coûte que coûte est à l'origine d'une forte dépendance du directeur vis-à-vis des ateliers et, à un niveau supérieur, de l'administration ministérielle par rapport aux entreprises. La domination du critère du volume de production pose une série de problèmes. Elle peut déboucher sur une faible prise en compte des coûts de production marginaux, des gaspillages ou de la qualité. D'autre part, ce mécanisme constitue une forte incitation à la triche dans la mesure où entre des objectifs réalisés à 99 % et un plan dépassé à hauteur de 101 % la différence est faible du point de vue de la quantité produite, mais change tout pour les managers. L'atteinte des objectifs du plan est à la base d'un engagement mutuel du directeur et de ses principaux collaborateurs à

---

<sup>466</sup> Joseph S. Berliner, *Factory and manager in USSR*, op. cit. Les développements qui suivent dans a. et b. sont largement tirés d'une discussion que nous avons introduite par un exposé sur cet ouvrage intitulé, «La triche ou la vie, les managers dans l'URSS stalinienne», dans le cadre du séminaire de Yves Cohen, *Actions et personnes : histoire comparative de situation et de préoccupations*, EHESS, Paris, 6 mai 1998.

commencer par le comptable et l'ingénieur en chef qui favorise l'autonomisation de la direction d'entreprise vis-à-vis de la hiérarchie ministérielle. Il s'appuie également sur les réseaux du parti à tous les niveaux.

### b. Les stratégies des directions d'entreprise face à l'aléa pénurique

Face à la pression hiérarchique en faveur de la réalisation du plan de production et le caractère chronique des pénuries<sup>467</sup>, les managers adoptent un ensemble de pratiques destinées à leur faciliter la tâche : la quête de marges de précaution, la simulation et la mise en place de réseaux informels.

La recherche de marges de manœuvre correspond à l'anticipation des incertitudes quant à l'approvisionnement, tout en gardant à l'esprit l'augmentation d'année en année des objectifs d'entreprise. Elle se traduit d'un côté par une sous-estimation systématique par les managers de leurs capacités de production de manière à obtenir des objectifs qui ne soient pas trop élevés et, de l'autre, par une exagération des demandes d'approvisionnement afin notamment de réaliser des stocks de précaution en inputs<sup>468</sup>. Cette dimension du marchandage avec les unités de production est prise en compte par le centre au moment de la dotation en facteurs<sup>469</sup>. L'attitude de précaution devient beaucoup plus complexe lorsqu'elle s'étend sur le moyen terme à travers l'effet cliquet, mais peut néanmoins être évaluée par la tutelle qui dispose de mécanismes stabilisateurs de la tension du plan<sup>470</sup>.

---

<sup>467</sup> Janos Kornai, *Socialisme et économie de la pénurie*, Economica, Paris, 1984 (première édition en hongrois 1980), 587 p.

<sup>468</sup> Sur ces comportements et les contre-tendances, Janos Kornai, *Socialisme et économie de la pénurie*, op. cit., pp. 97-98. La tendance à amasser des stocks d'inputs relève comme la préférence pour la liquidité chez Keynes d'un comportement de précaution face à l'incertitude John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* Payot, Paris, 1998, (première édition en anglais 1936), pp. 206-219.

<sup>469</sup> Voir par exemple Gérard Roland, *Economie politique du système soviétique*, op. cit., pp. 115-117.

<sup>470</sup> Gérard Roland soumet une hypothèse d'anticipations rationnelles des planificateurs. Ibid., pp. 117-120.

Un second principe du management d'entreprises soviétiques est la simulation de bons résultats lorsque ceux-ci font défaut : c'est en particulier la violation de l'assortiment du plan qui permet de présenter des résultats agrégés satisfaisants tandis que les objectifs par produits ne sont pas respectés ; dans la redéfinition du spectre de la production, la sélection de ce qui est prioritaire et de ce qui ne l'est pas est un délicat exercice basé sur la connaissance de l'influence bureaucratique des destinataires. La simulation peut également avoir pour objet la qualité de la production ou plus simplement la falsification de rapports administratifs en exagérant les résultats ou bien en ventilant les coûts de manière illégale.

L'utilisation de procédures extra légales ne se limite pas à ce seul cas. Elle a souvent pour but de faire face aux déficiences de la circulation des biens programmée *ex ante*. Face à des ruptures d'approvisionnement ou à l'apparition de besoins non planifiés, l'entreprise qui voit sa capacité à remplir ses objectifs de production menacée va préférer recourir à des réseaux informels plutôt que de déposer des demandes hiérarchiques officielles dont l'aboutissement est long et incertain. Combinaison de pratiques illégales et de réseaux de confiance inter-personnels, le *blat* est une activité essentielle mise en œuvre par un personnel spécialisé sachant se rendre indispensable : il vise à l'obtention de matériaux, par exemple en faisant modifier par le ministère l'ordre des priorités dans l'affectation des ressources ou en réalisant des transactions hors du plan qu'elles soient monétaires ou en troc à partir des produits dont l'entreprise dispose de manière excédentaire ; l'objectif peut également être de se débarrasser d'une tâche difficile aux dépens d'une autre entreprise. Du champ de l'économie grise tolérée sous différentes formes en fonction des priorités du contrôle par le centre, le *blat* peut devenir un instrument de l'économie maffieuse dont la finalité n'est plus la réalisation de la production planifiée mais l'enrichissement personnel immédiat des dirigeants<sup>471</sup>.

Dans le long terme, l'objectif de préservation vis-à-vis de l'aléa pénurique se traduit dans les formes que prend l'entreprise : une tendance à l'autarcie organisationnelle est observée à travers la prolifération d'ateliers annexes.

---

<sup>471</sup> Alexander Gerschenkron, *Economics backwardness in historical perspective*, op. cit, p. 288. Le rôle du *blat* est également souligné par Ernest Mandel, *Traité d'économie marxiste*, Julliard, Paris, 1962, tome II, pp. 247-252.

### c. L'investissement

La question de l'investissement revêt un enjeu stratégique dans toutes les économies dans la mesure où, au niveau macro, elle définit la structuration du système productif, tandis qu'au niveau micro elle détermine les conditions de l'insertion de la firme dans son environnement. Dans le cadre de l'économie soviétique, la fonction d'investissement prend plusieurs caractères particuliers qu'il convient de préciser.

Le taux d'investissement est défini de façon autonome par le centre qui fixe également la part consacrée à l'investissement social et celle qui revient à la défense nationale<sup>472</sup>. Cette partition entre l'investissement sous ses différentes formes et la consommation est une source de conflit larvé entre les autorités et la population<sup>473</sup>. D'autant que la proportion du revenu consacré à l'investissement est sensiblement plus importante que dans les pays occidentaux. La demande d'investissement est principalement traitée par les ministères qui, davantage que les entreprises, ont la possibilité de construire des stratégies de long terme. Ils recherchent un effet de taille qui constitue la meilleure garantie pour détenir un fort pouvoir de négociation vis-à-vis du centre<sup>474</sup>.

La « *soif d'investissement* »<sup>475</sup> de l'économie soviétique est liée à plusieurs facteurs. L'idéologie du rattrapage est une source importante de légitimation du système qui se traduit logiquement par un fort engagement de l'élite dirigeante en faveur de l'investissement. Cette position au sommet du système économique est renforcée par une

---

<sup>472</sup> Wlodzimierz Brus, *Problèmes généraux du fonctionnement de l'économie socialiste*, op. cit. p. 145. Une certaine décentralisation de la décision d'investissement a bien été introduite avec la réforme de 1965 mais elle fut remise en cause dès 1972. Gérard Roland, *Economie politique du système soviétique*, op. cit., pp. 138-139.

<sup>473</sup> Alexander Gerschenkron, *Economics backwardness in historical perspective*, op. cit. p. 302.

<sup>474</sup> Gérard Roland, *Economie politique du système soviétique*, op. cit., pp. 136-137.

<sup>475</sup> Janos Kornai, *Le système socialiste*, PUG, Grenoble, 1996 (première édition en anglais 1992), pp. 197-202.

pression dans le même sens des dirigeants d'entreprises au niveau micro. Pour accroître leur pouvoir, par souci de garantir leur approvisionnement ainsi que du fait de l'absence de risque de sanction rapide et individualisée d'un mauvais choix, les managers d'entreprise vont chercher à obtenir un maximum de nouveaux investissements. Pour cela, comme pour l'approvisionnement, ils vont exagérer leurs besoins en anticipant un taux de refus, mais également sous-estimer les coûts et les délais de manière à augmenter les chances de voir leurs projets sélectionnés<sup>476</sup>. Ces divers éléments concourent à la formulation d'une demande d'investissement excédentaire par rapport aux ressources attribuées ; le processus d'arbitrage s'appuie sur les priorités politiques du développement économique, la perception par les organes centraux ou ministériels des signaux de pénuries mais aussi le lobbying déployé autour des différents projets. Par ailleurs, la pression concomitante des organes supérieurs et des managers d'entreprises conduit à la sélection d'un nombre de projets trop important par rapport aux ressources disponibles. La pénurie chronique en biens d'investissement qui en résulte est à l'origine de l'allongement des délais de réalisation des différents projets.

Ces particularités de la fonction d'investissement ont diverses conséquences. D'une part, les projets sélectionnés se concentrent pour la plupart dans les secteurs en amont de l'appareil productif (métallurgie, construction, etc.) dans le but de réduire les goulets d'étranglements que créent les pénuries chroniques d'intrants, dès l'amont du système industriel et de satisfaire une demande importante en biens d'investissement et en commandes militaires<sup>477</sup>. Une dynamique de surinvestissement est ainsi engagée. D'autre part, au niveau des entreprises, la constitution de grandes unités de productions va être préférée, tant du fait de la pression en faveur de l'intégration verticale vers l'amont que de l'arbitrage des managers en faveur de l'investissement d'expansion. La déspecialisation de la production du fait de la multiplication des ateliers annexes est ainsi une source importante de gaspillages et d'affaiblissement de la qualité<sup>478</sup>. En fin de compte, au niveau macro, on observe une moindre efficacité des investissements relativement aux performances occidentales, une spirale de déséquilibre aux dépens de la consommation et l'absence de garanties pour une croissance durable<sup>479</sup>.

---

<sup>476</sup> Ibid. ; François Seurot, *Le système économique de l'URSS* op. cit., p. 193.

<sup>477</sup> De 1917 à 1976, 84 % des investissements industriels ont été accordés à l'industrie lourde en URSS, *Statistika*, Moscou, 1977, p. 436, cité par Janos Kornai, *Le système socialiste*, op. cit., p. 211.

<sup>478</sup> Gérard Roland, *Economie politique du système soviétique*, op.cit., pp. 133-134.

<sup>479</sup> Janos Kornai, *Le système socialiste*, op. cit., p. 204 et suivantes.

Les difficultés liées au calcul économique réalisé en nature avec, depuis les années 60<sup>480</sup>, un filtre d'évaluation monétaire instaurant un seuil de rendement minimum ne sont pas le facteur essentiel de la relative inefficacité des investissements<sup>481</sup>. C'est davantage le mécanisme de sélection des projets et le contexte micro-économique qui posent problèmes. L'aléa pénurique influe fortement sur les critères de décision adoptés par les managers d'entreprises et les ministères pour présenter leurs projets. De plus, les choix politiques d'industrialisation brutale, les procédures de décision non démocratiques défavorables aux travailleurs-consommateurs, ainsi que le caractère réducteur de l'information parvenant au centre, sont d'autres facteurs qui accentuent le manque d'efficacité de l'accumulation soviétique, la tendance chronique au sur-investissement et l'absence de considération pour les problèmes du développement de long-terme comme les nuisances écologiques<sup>482</sup>.

Les déséquilibres de l'investissement participent de la crise de la mise au travail qui s'aiguise dans la dernière période de l'union soviétique : l'importance du sacrifice de revenu immédiatement consenti et l'orientation en faveur de l'industrie lourde lèsent les salariés-consommateurs. Comme nous allons maintenant le voir, la crise de la relation salariale soviétique contribue en retour à alimenter la pénurie des biens d'investissements puisqu'elle contraint les entreprises à accroître leurs demandes afin de réaliser des projets sociaux (services collectifs, logements) destinés à stabiliser les salariés<sup>483</sup>.

Les dirigeants d'entreprises disposent d'une autonomie de décision qu'ils mobilisent pour parvenir à remplir le plan de production. L'entreprise est donc le lieu de déploiement d'une action stratégique contribuant à la définition des relations entre les unités de production indépendamment de la cohérence souhaitée par les autorités centrales. La spécificité du modèle soviétique tient alors aux dysfonctionnements macro particuliers qui en résultent mais également au rôle central que jouent les ministères de branche, notamment au niveau de la distribution de l'investissement.

---

<sup>480</sup> François Seurot, *Le système économique de l'URSS* op. cit., pp. 195-196.

<sup>481</sup> Sur les problèmes des critères présidant à la répartition de l'effort d'investissement et des problèmes de calcul voir Alec Nove, *L'économie soviétique* op. cit., pp. 169-176.

<sup>482</sup> Janos Kornai, *Le système socialiste*, op.cit., p. 208.

<sup>483</sup> Christian von Hirschhausen, *Du combinat socialiste à l'entreprise capitaliste* L. Harmattan, coll. «Pays de l'Est», Paris, 1996, p. 110.



Il convient maintenant de s'interroger sur la pertinence de l'entreprise du point de vue de la mise au travail. La firme soviétique est-elle, comme son homologue occidentale, le lieu de réalisation du rapport salarial ?

## **2. Le salariat soviétique et l'entreprise**

Doit-on considérer que la formation sociale soviétique est fondée sur le rapport salarial ? Au-delà des particularités de la forme historique que prend ce rapport<sup>484</sup>, la réponse doit être apportée sur la nature de la relation sociale auquel il correspond. Concernant la discussion sur la firme soviétique, cette question importe puisque le rapport salarial est indissociable de l'existence d'un espace spécifique, technique, de la division du travail. Les interrogations sur l'existence de l'entreprise soviétique et la pertinence du salariat se rejoignent également au niveau des caractéristiques du marché du travail soviétique : le problème du maintien du lien de dépendance fondateur qui contraint les travailleurs à vendre leur force de travail est, du point de vue des firmes, celui des stratégies de captation et de mobilisation de la main-d'œuvre.

### **a. Division technique et mise au travail dans l'entreprise soviétique**

Deux dimensions de la coordination économique, déjà évoquées, se distinguent par leur objet<sup>485</sup> : la division technique du travail a pour but d'organiser et de réaliser la production

<sup>484</sup> Sur l'analyse du rapport salarial soviétique voir Jacques Sapir, *L'économie mobilisée*, La Découverte, Paris, 1990, pp. 14-20 ; Bernard Chavance, *La fin des systèmes socialistes*, L'Harmattan, coll. « Pays de l'Est », pp. 47-49 ; Wladimir Andreff, *La crise des économies socialistes*, PUG, Grenoble, coll. « Libres Cours », pp. 237-252.

<sup>485</sup> La distinction entre division technique et division sociale du travail renvoie aux travaux de Marx. Karl Marx, *Le Capital*, Livre I, Flammarion, Coll. « Champs », Paris, 1985, Chap XIV « Division du travail et

d'un ensemble de produits donnés en répartissant les tâches entre les travailleurs selon un agencement technique plus ou moins modulable, alors que la division sociale du travail détermine à l'échelle d'une société quelles sont les productions qu'il faut réaliser, en quelle quantité et de quelle manière elles sont réparties. Même si cette distinction est parfois difficile à établir, notamment lorsqu'il s'agit de produits intermédiaires vendus par une entreprise à une autre pour qu'elle l'intègre dans un produit plus complexe, l'idée d'un espace spécifique où s'opère la mise au travail semble correspondre à la réalité de la firme soviétique<sup>486</sup>.

En l'absence d'autogestion dans l'entreprise et de démocratie dans l'élaboration du plan, la mise au travail se caractérise par la persistance du rapport salarial, au sens de séparation des producteurs vis-à-vis de l'outil de production, et même de son durcissement sous certains aspects : en particulier l'absence de liberté syndicale, une législation du travail très coercitive. Dans certains secteurs, l'utilisation de travail forcé constitue même une régression en deçà du rapport salarial<sup>487</sup>.

L'autorité du directeur d'entreprise soviétique sur les travailleurs est du même type que le despotisme du capitaliste sur les salariés évoqué par Marx : elle est acceptée en échange de l'obtention de moyens de subsistance et concentrée dans les mains d'un seul individu, le directeur<sup>488</sup>, qui est personnellement intéressé à la réussite de l'entreprise selon les critères validés par le système économique. Cependant, à la différence de la firme occidentale, il existe une convergence d'intérêts entre salariés et direction d'entreprise lors des

---

manufacture », pp. 250-270. Voir aussi Bernard Chavance, *Marx et le Capitalisme, la dialectique d'un système*, Nathan, coll. « CIRCA », Paris, 1996, pp.89-93.

<sup>486</sup> Włodzimierz Brus, *Problème généraux du fonctionnement de l'économie socialiste* p. 99.

<sup>487</sup> Jacques Sapir, *Travail et travailleurs en URSS*, La Découverte, Paris, 1984, 127 p.; Charles Bettelheim, « La pertinence des concepts marxistes de classe et de lutte de classes pour analyser la société soviétique », in Bernard Chavance (ed), *Marx en perspective*, Editions de l'EHESS, Paris, 1985, p. 287; Ernest Mandel, *Traité d'économie marxiste*, Union Générale d'éditions, coll.« 10/18 », Tome IV, 1962, pp. 76-77.

<sup>488</sup> Sur le principe de direction unique adopté par Lénine et justifié antérieurement par Engels, voir Harold Bhérier, *Management Soviétique*, Serge Fleury Editeur/ Presse de la Fondation nationale des sciences politiques, Québec et Paris, 1982, pp. 105-109 ; également, discussion dans Robert Linhardt, *Lénine, Taylor et les paysans*, Seuil, coll. « Combats », Paris, 1976, p. 107 et suivantes. Alexander Gerschenkron note également la similitude entre le pouvoir dictatorial des directeurs soviétiques d'entreprise et leurs homologues des firmes capitalistes, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, 1962, p. 274.

marchandages avec le centre en vue de l'élaboration du plan<sup>489</sup>. Celle-ci est manifeste dans la prépondérance d'une rémunération aux pièces qui vise d'abord à augmenter l'autonomie des subordonnés dans leur réaction face aux incertitudes liées à l'approvisionnement ou aux défections de l'outil de production, mais également à obtenir des arrangements contournant la réglementation (par exemple le travail certains jours fériés) pour faire face aux échéances des différentes périodes du plan à la fin de l'année ou du trimestre. Les primes, en raison de la souplesse qu'elles permettent dans la rémunération de la force de travail, constituent un moyen privilégié de construction de rapports de confiance « *clientélistes* »<sup>490</sup> de la part des managers vis-à-vis de leurs subordonnés basés sur des échanges de type dons contre-dons ; le degré de discipline de travail ou l'évolution de carrière constituent d'autres termes du marchandage interne à l'entreprise qui accompagne la mise au travail. Cette flexibilité interne du travail permet de faire face à l'irrégularité de l'activité économique provenant des aléas pesant sur les approvisionnements et du rythme propre au plan<sup>491</sup>. Elle repose sur des mécanismes horizontaux de coordination de type réseau à l'intérieur de la firme soviétique que l'on peut rapprocher de ceux mis en évidence dans la firme J<sup>492</sup>.

Avant de conclure sur le point il faut préciser que si le marchandage n'est pas l'apanage des seules relations internes à l'entreprise, le rapport salarial est cependant distinct du rapport hiérarchique existant entre le directeur d'entreprise et ses supérieurs des ministères : la dimension du contrôle au sein de la firme est en effet beaucoup plus intense et beaucoup plus immédiate qu'elle ne l'est au niveau de la méga-hiérarchie.

### b. Le marché du travail

L'autre facette du salariat soviétique tient aux conditions de la transaction salariale et peut être résumée par la question suivante : la situation formelle de monopsonne de l'Etat sur le

<sup>489</sup> Sur ce point qui distingue fortement la firme soviétique de la firme capitaliste traditionnelle, Thomas Coutrot, *Critique de l'organisation du travail*, La Découverte et Syros, coll. « Repères, Thèses et débats », Paris, 1999, p. 6.

<sup>490</sup> Jacques Sapir, « Le rapport salarial soviétique au risque des lectures occidentales », colloque *La grande transformation*, IRSES-CEPREMAP, miméo, Paris, 1990, 19 p.

<sup>491</sup> Jacques Sapir, *Le rapport salarial soviétique au risque des lectures occidentales*, op. cit., p. 6.

<sup>492</sup> Aoki Masahiko, *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988, 320 p.

marché du travail signifie-t-elle que les conditions d'embauche sont uniformes?

Concernant l'ensemble de l'économie, des éléments favorables aux travailleurs furent institués à diverses périodes de l'union soviétique en terme d'accès à des services publics et de santé ainsi que de protection contre les licenciements<sup>493</sup>. Leur origine peut-être reliée à l'idéologie spécifique du pouvoir soviétique et à sa naissance révolutionnaire, mais aussi, après l'écrasement des soulèvements hongrois, tchécoslovaques puis polonais, à la frayeur qu'inspiraient aux dirigeants soviétiques les moindres frémissements de luttes ouvrières. En dépit de leurs limites en terme de qualité des services obtenus et d'emploi, la dégradation de la situation des salariés dans la période post-soviétique<sup>494</sup> et le recul des droits des salariés, du fait de la réforme du code du travail adoptée au début de l'année 2002, témoignent de l'existence relative de ces anciens acquis sociaux.

Plus que les garanties légales qui restent très fragiles en l'absence de libertés syndicales et politiques, c'est la pénurie de main d'œuvre et le turn-over important qui renforcent les salariés dans leur marchandage local avec leur employeur direct (direction de l'entreprise) pour définir le niveau des salaires, l'intensité du travail et l'accès à des services sociaux<sup>495</sup>. Le monopsonne formel de l'Etat sur le marché du travail dissimule ainsi l'existence d'une véritable concurrence entre les unités de production, afin de disposer de suffisamment de force de travail mais également de la stabiliser. Cette compétition se traduit par des disparités salariales importantes entre les différentes catégories de travailleurs d'une même entreprise, mais surtout entre les différents secteurs de l'économie selon les dotations en fonds de salaires que leur confère leur caractère prioritaire ou non<sup>496</sup>. Ainsi, les formes

---

<sup>493</sup> La constitution soviétique de 1977 conçoit le droit au travail non seulement comme le droit d'avoir un emploi mais également « *le droit de choisir sa profession, le type d'activité et de travail conformes à la vocation des citoyens, à leurs capacités, à leur formation professionnelle* », ce qui implique une forte protection contre les licenciements. Cité par Wladimir Andreff, « L'organisation du travail dans les entreprises des pays socialistes », op. cit., p. 25.

<sup>494</sup> Karine Clément, *Les ouvriers russes dans la tourmente du marché*, Editions Syllepse, Paris, 2000, 250 p.

<sup>495</sup> A ce niveau, un parallèle peut être dessiné avec la première période de l'industrialisation japonaise à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle qui se caractérise également par une forme corporatiste de rapports entre les directeurs des unités de production et les employés subordonnés. Dans les deux cas, les responsables d'entreprise sont confrontés à la nécessité de stabiliser une main d'œuvre très mobile et au problème lié à la gestion de la force de travail par un groupe de cadres dont la légitimité est hiérarchique. Voir Jacques Sapir, *Rythmes d'accumulation et modes de régulation de l'économie soviétique* op. cit., p. 146 et suivantes.

<sup>496</sup> Patrick Dieuaide et Ramine Motamed-Nejad, « Théories du rapport salarial et question de la transition dans les économies de type soviétique : bilan et perspectives », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest* vol. 24, n° 2, juin 1993, pp. 5-45.

d'organisation de la relation salariale spécifiques à l'URSS résultent largement de la manière dont les unités de production s'articulent ; dans un contexte de pénurie et d'incertitudes des approvisionnements, la concurrence pour la main d'œuvre est accentuée par le caractère plus flexible du travail par rapport au capital. La subordination des salariés dans le cadre de la mise au travail dans l'entreprise est en partie contrebalancée par un marché du travail qui leur est favorable.

Même si le salariat soviétique est particulier, notamment en raison de l'absence de chômage sur la majeure partie de la période d'existence de l'URSS, la soumission des travailleurs à la direction d'entreprise en échange d'une contrepartie monétaire dont le montant ne leur est pas indifférent ne laisse pas de doute quant au fait qu'il s'agisse d'un rapport salarial. La firme soviétique comme son homologue occidentale en est le lieu de réalisation à travers le processus de mise au travail.

## **Conclusion**

La mégahiérarchie du plan n'est pas une chaîne décisionnelle sans discontinuité depuis le centre jusqu'à l'atelier. L'entreprise soviétique existe en tant que centre de décision autonome et espace de la mise en oeuvre de la division technique du travail.

Elle comporte plusieurs spécificités qui la différencient de l'entreprise occidentale. Sa fonction de production est orientée vers la réalisation formelle du plan dans un contexte de pénurie. En ce qui concerne la circulation des biens de production, les arrangements économiques hors du système planifié sont nécessaires à celui-ci pour faire face au caractère chronique des pénuries, tout en exerçant une pression sur la demande. Ces conditions microéconomiques particulières se traduisent par une tendance au surinvestissement et au désinvestissement à travers les demandes des entreprises et des

ministères auprès du centre. Elles s'expriment en ce qui concerne le rapport salarial par l'absence de chômage et l'établissement de relations corporatistes entre directions et salariés dans un contexte de mauvais approvisionnement des marchés de biens de consommation.

L'autonomie de décision des directions d'entreprise et la réalisation du rapport salarial permettent d'avancer que l'entreprise soviétique est un espace économique ne pouvant être réduit à un chaînon de la mégahiérarchie du plan. Néanmoins, l'absence de contrainte de rentabilité et la domination de la propriété étatique sont des traits qui la distinguent de son homologue occidentale. Ces spécificités posent le problème de l'appréciation du rôle de la monnaie et de la nature des rapports de propriété.

### ***C. Rapports de propriété et rapports monétaires***

Quelle est l'incidence des rapports monétaires propres au système soviétique et de la propriété étatique sur la coordination de l'activité économique ? Dans les économies capitalistes occidentales, la propriété et la monnaie sont des institutions qui jouent un rôle crucial dans la répartition de la souveraineté économique. Après avoir rappelé quelques éléments théoriques concernant leur articulation, il s'agira d'établir s'il en est de même en URSS ou si, conformément au modèle de la firme géante, elles s'effacent derrière la structure unifiée de commandement de l'économie.

L'examen du rôle et de la formation des prix permettra de discuter du caractère monétaire ou non du système économique soviétique. Ensuite, la distinction entre un système sous-

jacent, correspondant aux réalités de la reproduction immédiate, et un système explicite, se mouvant au niveau des formes juridiques<sup>497</sup>, sera reprise afin d'analyser les rapports de propriété et de s'interroger sur la persistance de rapports sociaux d'exploitation.

## **1. Monnaie, propriété et souveraineté économique**

Dans les différentes formations sociales, les rapports monétaires et les problèmes de propriété sont étroitement imbriqués. Conçu comme un système de paiement<sup>498</sup> prenant des configurations historiques variables, la monnaie exerce sur un espace social délimité une fonction d'unité de compte et de moyen d'échange, c'est-à-dire de transfert de droits de propriété. En permettant à chaque individu de dissocier le moment de l'achat de celui de la vente, elle revêt une troisième fonction de réserve de valeur qui associe à la détention d'encaisses monétaires des droits de propriété sur des biens et services non spécifiés<sup>499</sup>. A la différence du troc, le rapport monétaire ne se situe pas dans une logique d'équivalence locale mais dans une logique instrumentale attestée par l'existence de soldes monétaires non-nuls compatibles avec un principe d'équivalence globale<sup>500</sup>.

L'instrument monétaire est à l'origine des pratiques financières. Selon les diverses matrices d'obligations correspondant aux modalités de répartition des crédits et créances, le système financier contribue à la mise en place de rapports de propriété. En créant des dépendances, il favorise l'établissement de relations asymétriques préluent à l'accumulation. Ainsi, l'endettement des travailleurs à domicile vis-à-vis d'un donneur d'ordres disposant du monopole de crédit semble être un élément crucial dans l'émergence de la hiérarchie capitaliste au XVIII<sup>ème</sup> siècle<sup>501</sup>. D'un autre côté, en définissant les conditions d'accès au crédit, le système financier distribue les possibilités de saisir les opportunités de gains. La répartition initiale des droits de propriétés intervient sur l'accès aux avances financières :

---

<sup>497</sup> Issac Joshua, « Organisation et rapport de production d'une économie en transition (Cuba) », *Problèmes de planification*, n° 10, Centre d'Etudes de Planification Socialiste, EPHE (VI<sup>ème</sup> section), Paris, 1968.

<sup>498</sup> Michel Aglietta et Jean Cartelier, « Ordre monétaire des économies de marché », in Michel Aglietta et André Orléan (eds), *La monnaie souveraine*, Odile Jacob, Paris, 1998, pp. 132-142.

<sup>499</sup> Max Weber, *Economie et société*, Pocket, coll. « Agora-Les Classiques », Paris, 1995 (première édition en allemand 1956 et 1967), tome 1, p. 139.

<sup>500</sup> Michel Aglietta et Jean Cartelier, « Ordre monétaire des économies de marché », op. cit., pp. 138-139.

<sup>501</sup> Maxine Berg, « On the Origin of Capitalist Hierarchy », in Gustafsson Bo (ed), *Power and economic Institutions*, Edward Elgar, Aldershot, 1991, pp. 178-179.

on constate pendant l'antiquité que l'émergence des pratiques de crédits auxquelles l'apparition de la monnaie en tant qu'unité de compte semble liée - s'effectue à partir des mesures de la propriété foncière<sup>502</sup>. Dans les économies modernes, la contrainte de budget des entreprises s'exprime différemment et dessine des horizons d'action contrastés selon que le financement de l'activité est dominé par le crédit bancaire ou les marchés financiers<sup>503</sup>.

Mais au-delà des conditions de fonctionnement du système financier, les variables monétaires - niveau d'inflation, politique de crédit, taux d'intérêt - interviennent sur la répartition du surplus entre les groupes sociaux ainsi que sur la dynamique économique. Contrairement à ce qu'avancent les analyses monétaristes, les variations du niveau des prix ne peuvent être réduites à une simple évolution de la masse monétaire ; elles ont une origine micro-économique<sup>504</sup> : la réaction des agents face aux changements de règles dans l'économie, la dévalorisation du stock de capital et/ou les flux d'innovations. Ainsi, en fonction de l'intensité des transformations traversées par un système donné, le degré de liquidité de l'économie va avoir un effet essentiel sur les acteurs réels<sup>505</sup>. Si la politique de crédit est très restrictive, les agents les plus affectés par les bouleversements ne vont pas pouvoir mener à bien des réorganisations souhaitables ; dans ce cas, les secteurs les moins affectés vont prendre l'ascendant. Inversement, si une politique laxiste de crédit persiste pendant trop longtemps, la période transitoire va être indûment prolongée retardant d'autant les réallocations de capital nécessaires. La politique monétaire affecte de cette manière qualitativement et quantitativement l'activité.

L'évolution du niveau général des prix ne se fait pas sans modification de la matrice des prix relatifs ; l'inflation différenciée selon les produits reflète l'évolution des normes et

---

<sup>502</sup> Jean-Marie Thiveaud, « Fait financier et instrument monétaire entre souveraineté et légitimité.

L' institution financière des sociétés archaïques», in Michel Aglietta et André Orléan (eds), *La monnaie souveraine*, op. cit., pp. 107-108.

<sup>503</sup> Il existe de nombreux travaux établissant la distinction entre logique bancaire et logique financière et l' influence réciproque de ces deux modes de financement sur les formes de gouvernement d' entreprise. Pour un débat récent sur l' impact de la mondialisation financière sur la gestion des entreprises voir Michel Aglietta, « Systèmes financiers et régimes de croissance », et Dominique Plihon, « Discussion sur l' article: Systèmes financiers et régimes de croissance », *Revue d' Economie Financière* n° 61, 2001, pp. 83-119.

<sup>504</sup> Friedrich Hayek, « Intertemporal Price Equilibrium and Movements in the Value of Money », in Friedrich Hayek, *Money, Capital and Fluctuations*, Routledge and Kegan Paul, London, 1984 (article original de 1928), pp. 71-117, en particulier pp. 111-113.

<sup>505</sup> Jacques Sapir, *Les trous noirs de la science économique*, op. cit., pp. 184-185.



valeurs d'une société mais aussi du rapport de force entre les différents secteurs économiques<sup>506</sup>. En règle générale, une forte inflation favorise les nouveaux arrivants aux dépens des secteurs héritant de positions économiques dominantes. La faiblesse du niveau réel de l'intérêt dans les décennies succédant à la seconde guerre mondiale a ainsi favorisé l'« euthanasie des rentiers »<sup>507</sup> que Keynes appelait de ses vœux. Inversement, l'établissement de taux d'intérêt réels fortement positifs à la fin du siècle dernier a placé les pays de la périphérie dans une extrême dépendance vis-à-vis des pays du centre par le truchement du mécanisme de la dette et permis la montée en puissance du capital financier<sup>508</sup>.

Les modalités historiques d'expression des rapports monétaires et financiers participent des mécanismes de répartition de la souveraineté économique au même titre que les autres règles explicites et implicites délimitant les droits de propriété. Les rapports monétaires sont profondément conflictuels et nécessitent une garantie par l'action collective coercitive<sup>509</sup> en complément de leur acceptation symbolique. Si la monnaie constitue une modalité essentielle du lien social, ce dernier ne saurait s'y réduire<sup>510</sup> puisque les prix ne résument jamais toute l'information nécessaire pour faire des transactions : tout n'est pas comparable en terme monétaire, à moins de se situer dans le cadre du modèle walrassien qui en fait l'expression de valeurs naturelles<sup>511</sup>. Selon les contextes historiques, la monnaie joue un rôle plus ou moins grand dans la coordination de l'activité économique.

De quelle manière les rapports monétaires et les rapports de propriété, conçu comme des modalités complémentaires de la répartition de la souveraineté économique, s'articulent-ils dans l'économie soviétique classique ? C'est ce qu'il convient d'établir, en tentant d'éclaircir l'incidence des spécificités de ce système que sont, d'une part, la domination de la propriété étatique et, d'autre part, le rôle des prix dans une économie planifiée marquée par la concomitance d'inflation et de pénuries.

---

<sup>506</sup> Max Weber, *Economie et société*, op.cit., tome 1, pp. 139-140.

<sup>507</sup> John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* op. cit., p. 369.

<sup>508</sup> François Chesnais, *La mondialisation du capital*, Syros, Paris, 1994, 286 p.

<sup>509</sup> Hamid Sabourian « Money, Credit and Trust » in Peter Newman, Murray Milgate et John Eatwell, *The New Palgrave of Money and Finance*, Macmillan Press, London, 1992, vol. 2., pp 779-780.

<sup>510</sup> A ce propos Jacques Sapir souligne les risques de l'essentialisme monétaire, *Les trous noirs de la science économique*, op. cit., pp.195-206.

<sup>511</sup> Léon Walras, « Troisième leçon », in *Eléments d'économie politique pure*, LGDJ, Paris, 1952 (première édition 1875), p. 26.

## **2. Une économie monétaire ?**

La place de la monnaie dans l'économie soviétique vient-elle renforcer ou au contraire démentir la thèse de la firme géante ? Autrement dit, le rôle joué par la monnaie se résume-t-il à celui d'un indice utilisé par le centre pour transmettre ses ordres ou bien les conditions de la circulation monétaire interviennent-elles dans la coordination de l'activité économique ? Ces questions appellent des réponses différentes selon que l'attention se concentre sur le marché des biens de consommation ou sur la dynamique du système productif. Nous nous limiterons ici aux relations industrielles en précisant le rôle des prix puis les facteurs de la demande de monnaie des entreprises et la manière dont celle-ci est satisfaite. Les différentes interprétations de l'inflation dans l'économie soviétique seront ensuite discutées.

### **a. Rôle et processus de formation des prix**

Du point de vue des dirigeants soviétiques, la persistance de la monnaie posait un problème crucial dans la mesure où elle entraînait en contradiction avec le projet explicite de construction du socialisme sans échange marchand. L'explication stalinienne du rôle des prix visait ainsi à démontrer que la loi de la valeur, assurant la régulation de la production en économie capitaliste, avait disparu en URSS en dépit de la survivance formelle de catégories monétaires. Le modèle est alors le suivant : le niveau des prix des biens produits dans un secteur quelconque est indifférent aux personnels du secteur concerné dans la mesure où il n'affecte pas leur revenu ; il n'a pas non plus d'incidence sur les entreprises se situant en aval, puisque l'octroi d'une certaine quantité de produit résulte d'une décision administrative. Les prix ne sont alors que des unités de compte, un simple moyen d'évaluer une série de paramètres nécessaires pour organiser la production tandis que leur rôle dans l'affectation des ressources est passé sous silence.

Dans les faits, la recherche de stabilité et les méthodes de fixation soulignent le rôle crucial que jouaient les prix. Calculés sur la base des coûts de production plus une marge de profit, ils étaient utilisés afin de rendre lisible les différentes options aux planificateurs et

manipulés politiquement pour influencer sur la situation de tel ou tel secteur<sup>512</sup>. Janos Kornai souligne cependant à juste titre que le système de prix formellement administrés cède la place, quand le système se complexifie, à des prix pseudos administrés proposés par les producteurs et entérinés au cours d'un marchandage bureaucratique vertical<sup>513</sup>. La prise en compte des catégories monétaires dans les décisions décentralisées est alors une des modalités d'expression de l'autonomie des unités de production.

### b. La pertinence micro des catégories monétaires

L'impossibilité pour une entreprise de faire faillite constitue une différence essentielle entre l'économie soviétique et les économies capitalistes occidentales. Si l'on ajoute l'importance des phénomènes de pénurie, l'idée d'une absence de pertinence des catégories monétaires dans les prises de décisions des managers peut sembler a priori légitime : en effet, pourquoi s'imposeraient-ils une contrainte de rentabilité en l'absence de menace crédible ? Cette question a conduit à des interprétations distinguant le secteur des biens de consommation où la monnaie est active de celui des biens de production où elle est passive<sup>514</sup>, d'autres mettant en évidence le degré de dureté de la contrainte budgétaire dans les différents secteurs de l'économie. L'analyse insiste alors sur les possibilités de financement à court terme par le crédit de l'activité des entreprises déficitaires, sur les possibilités d'augmentation des prix liée à la domination de l'offre ainsi que sur les particularités déjà évoquées de la décision d'investissement.

Sans entrer davantage dans la discussion de ces analyses, il faut souligner que la régulation par les quantités ne constitue pas une contradiction mais seulement une limite au caractère monétaire de l'économie soviétique. La monnaie est recherchée pour elle-même non seulement de la part des ménages mais également de la part des entreprises<sup>515</sup>. Sa détention

---

<sup>512</sup> Pour une présentation du rôle des prix et des différentes interprétations parmi les économistes soviétiques voir Alec Nove, *L'économie soviétique* op. cit., pp. 198-214.

<sup>513</sup> Janos Kornai, *Le système socialiste*, PUG, Grenoble, 1996, pp. 183-188.

<sup>514</sup> Włodzimierz Brus, « Pieniadz w gospodarce socjalistycznej », *Ekonomista*, n°5, 1963, pp. 905-921.

<sup>515</sup> Jacques Sapir, « Le débat sur la nature de l'URSS », in Ramine Motamed-Nejad (ed), *URSS et Russie rupture historique et continuité économique*, PUF, coll. « Actuel Marx Confrontation », Paris, 1997, pp. 98-99. Pour une description détaillée des rapports entre secteurs réels et monétaires voir Michel Aglietta et Jacques Sapir, « Inflation, pénurie et l'interprétation des déséquilibres dans les économies de

n'est pas une formalité comptable mais est une condition à la réalisation d'échanges dans le cadre de l'économie légale c'est l'unique moyen de paiement - et, d'avantage encore, dans le cadre de l'économie parallèle. Dans l'économie informelle, sauf lorsque les échanges se réalisent en troc, la détention de liquidité est un préalable à la réalisation des transactions et tout financement légal est a priori exclu. Dans l'économie formelle, il existe des possibilités de refinancement des entités déficitaires mais elles participent de marchandages qui à terme doivent donner lieu à des contreparties. Ainsi, les entreprises disposant d'un accès prioritaire aux ressources sont également celles qui sont le plus crédible dans leurs engagements et donc celles qui peuvent le plus s'endetter. De même, le fait que le crédit interentreprises sous la forme d'impayés se développe de façon importante atteste du coût que représentent les requêtes de crédits bancaires pour les directions d'entreprises<sup>516</sup>.

La recherche de monnaie implique que l'offre de l'entreprise est assez élastique au prix : le choix de la structure de production dépend des prix relatifs des produits puisque la firme va chercher à produire le plus possible des biens les plus chers. Cette tendance justifie les contrôles administratifs visant à limiter le pouvoir de monopole des firmes. Par contre, la demande de facteurs de production est à peu près inélastique aux prix puisque l'objectif primordial reste la réalisation des objectifs de production ; par rapport à cette impérative nécessité, la demande d'un financement supplémentaire ou la répercussion de la hausse des coûts sur un marché de vendeurs ne constitue qu'un problème secondaire<sup>517</sup>.

La monnaie a donc une fonction non seulement d'unité de compte et de moyen de paiement, mais elle peut également jouer de façon limitée le rôle de réserve de valeur : la conservation de liquidité par un directeur d'entreprise peut lui permettre dans certaines circonstances de faire face à une défaillance d'approvisionnement ou encore d'attribuer une augmentation des revenus monétaires des salariés en contrepartie de la réalisation de tâches supplémentaires. Dans le cadre d'activités illégales, elle retrouve en outre sa

---

type soviétique » in Vladimir Ivanter et Jacques Sapir (eds), *Monnaie et Finances dans la transition en Russie*, L. Harmattan et Editions de la Maison des Sciences de l'Homme, Paris, 1995, pp. 3-40.

<sup>516</sup> Janos Kornai souligne ce mécanisme à partir de son étude de l'économie hongroise, *Socialisme et économie de la pénurie*, Economica, Paris, 1984 (première édition en hongrois 1980), pp. 579-582.

<sup>517</sup> C'est ce qui fait dire à Gregory Grossman que « *Un kopeck épargné vaut moins cher qu'un kopeck dépensé* », in « Price control, incentives and innovation in the soviet economy », in A. Abouchar, *The socialist Price Mechanism*, Duke University Press, 1977, p. 148., cité par François Seurot, *Le système économique de l'URSS* op. cit., p. 188.

capacité à se transformer en capital commercial privé.

En dépit du fractionnement monétaire résultant de la spécification de l'usage des fonds d'entreprises et des pénuries qui restreignent la fonction monétaire de réserve de valeur, il existe en URSS une demande de monnaie de la part des entreprises. Ce phénomène est essentiel pour expliquer la présence d'inflation dans l'économie soviétique.

### c. Quelles interprétations de l'inflation ?

La théorie de l'inflation réprimée dans les économies de type soviétique<sup>518</sup> est l'interprétation qui prévaut dans les analyses standards de la transition. Conformément à la thèse néoclassique de neutralité de la monnaie, elle avance qu'en URSS la théorie quantitative de la monnaie s'applique strictement, sans qu'il y ait de politique monétaire effective en raison de l'automatisme des ajustements par les autorités aux flux physiques planifiés. Trois éléments d'interprétation de la présence simultanée d'inflation et de pénurie sont alors proposés : un excès de demande de biens de consommation lié à un compromis idéologique impliquant une rigidité à la baisse des salaires, des erreurs de planification résultant de problèmes d'information et des facteurs exogènes défavorables. Il est admis implicitement que les prix sont rigides et donc qu'il n'y a pas de déformation inintentionnelle de la matrice des prix relatifs. Dans ce cadre, l'inflation ne prend pas nécessairement la forme d'une augmentation officielle des prix mais peut être soit cachée (sous évaluation de l'augmentation des prix ou sous estimation du prix des secteurs inflationnistes), soit réprimée (demande excessive).

Pour Jacques Sapir et Michel Aglietta, au contraire, la pénurie doit être interprétée comme « *un aléa permanent d'intensité variable, découlant du fonctionnement même d'un système caractérisé par la garantie de vente* »<sup>519</sup>. L'inflation pénurique est alors un phénomène se

<sup>518</sup> Pour une présentation de cette interprétation traditionnelle des phénomènes d'inflation et de pénurie voir notamment Domenico M. Nuti, « Hidden and Repressed Inflation in Soviet Type Economics : definition, measurements and stabilizations », in Christopher Davis et Wojciech Charemza (eds), *Models of Disequilibrium and Shortage in Centrally Planned Economies*, Chapman and Hall, London, 1989, pp. 101-146.

<sup>519</sup> Michel Aglietta et Jacques Sapir, « Inflation et pénurie dans la transition », in Victor Ivanter et Jacques Sapir, *Monnaie et finances dans la transition en Russie*, L. Harmattan coll. « Pays de l'Est » et Editions de

rattachant à l'autonomie des managers ; celle-ci implique une action stratégique des agents sur leur environnement qui combine prise en compte des pénuries et recherche de monnaie dans les marchandages bureaucratiques et la construction d'arrangements décentralisés.

A l'origine des difficultés du plan à maîtriser l'évolution des prix se trouvent principalement des problèmes d'évaluation de la productivité. Cette difficulté est inégale selon les secteurs : les performances productives concernant les matières premières ou les transports sont beaucoup plus aisément contrôlables que celles des constructions mécaniques. Parmi elles, la tendance des responsables industriels à s'évader des prix fixés par une utilisation abusive de la notion de « produit nouveau » est une pratique très répandue. Outre le fait qu'elle soit révélatrice de l'importance que revêt pour les agents économiques la détention d'actifs monétaires, elle est à la base d'une dynamique de modifications de la matrice des prix relatifs non maîtrisée par le centre.

La concomitance de poussées inflationnistes et de pénuries chroniques indique la faiblesse du contrôle central sur le mouvement réel de l'économie. L'instrumentalisation des mécanismes monétaires par les agents débouche sur une évolution largement inintentionnelle du poids des différentes branches et du stock de capital fixe. Le phénomène inflationniste qui est un des signes de l'existence de stratégies décentralisées des directions d'entreprises pose le problème de la portée du caractère formellement étatique de la propriété. Si les agents disposent d'un accès différencié à l'exercice de la souveraineté sur l'appareil de production autre que celui admis explicitement, il faut s'interroger sur les formes d'appropriation qui en découlent et caractériser les asymétries auxquelles elles correspondent.

### **3. La propriété étatique écarte-t-elle toute forme d'exploitation ?**

---

la Maison des sciences de l'homme, Paris, 1995, p. 10.

Combiné avec l'ensemble complexe des relations hiérarchiques correspondant aux formes de la propriété étatique en régime de parti unique, le système de prix soviétique organise les rapports asymétriques de production et d'appropriation. On peut dès lors s'interroger sur l'existence de rapports sociaux d'exploitation dans le système soviétique.

Pour Trotsky, les inégalités sociales significatives résultant de l'appropriation par la bureaucratie dirigeante d'une part du surplus productif ne représentent pas à proprement parler une exploitation de classe mais une forme de parasitisme social<sup>520</sup>. Pourquoi ? En définitive, l'argument est celui des formes juridiques de la propriété qui impliquent l'impossibilité pour les individus membres de la bureaucratie de s'engager légalement dans un processus d'accumulation privée de capital. La pertinence du critère de la forme juridique de propriété pour apprécier la socialisation de l'économie soviétique va d'abord être discuté. La typologie institutionnaliste des formes d'exploitation proposée dans le chapitre précédent sera ensuite mobilisée pour interpréter les rapports sociaux inégalitaires au sein de l'économie soviétique.

#### a. Propriété étatique et socialisation inachevée

Du point de vue juridique, la quasi-totalité de l'industrie et du commerce - à l'exception d'un secteur coopératif réduit - est la propriété de l'Etat<sup>521</sup>. Cependant l'analyse fondée sur le caractère explicite de la propriété peut se révéler insuffisante. Par exemple, la forme juridique « propriété privée des moyens de production » de la petite production marchande et celle du mode de production capitaliste ne correspondent pas aux mêmes rapports

---

<sup>520</sup> Léon Trotsky, *La nature de l'URSS* textes rassemblés et présentés par J. L. Dallemagne, François Maspero, coll. « Critiques de l'économie politique », Paris, 1974, pp. 186-193. Les débats au sein des courants trotskistes sur la question de la nature des rapports sociaux en URSS sont synthétiquement présentés par Daniel Bensaïd dans, *Les trotskismes*, PUF, coll. « Que sais-je ? », Paris, 2002, pp. 65-73. Pour une remise en cause par un auteur se réclamant de la IV<sup>ème</sup> internationale des analyses d'Ernest Mandel et, en particulier, de son analyse du « mode de production socialisé et planifié », selon lequel il n'existait pas d'exploitation en URSS voir Antoine Artous « Ernest Mandel et la problématique des Etats ouvriers », *Critique Communiste*, n° 157, hiver 2000, pp. 40-44.

<sup>521</sup> Pour une présentation juridique des formes de propriété du système soviétique classique voir K. Stoyanovitch, *Le régime de propriété en URSS*, LGDJ, R. Pichon et R. Durand-Auzias, Paris, 1962, 312 p. Voir en particulier pp. 124-126.

d'appropriation. Dans le premier cas, les échanges sont dominés par le principe d'équivalence tandis que dans le second la propriété privée est la condition de l'appropriation gratuite d'une fraction du travail d'autrui<sup>522</sup>. En ce qui concerne l'économie soviétique, il convient de la même manière de mener la réflexion au-delà des institutions explicites afin de rendre compte des relations économiques inégalitaires sous-jacentes.

La confusion entre rapports sociaux de production et formes juridiques de la propriété a été systématique dans la doctrine officielle soviétique<sup>523</sup>. Elle permettait à Staline de proclamer en 1938 : « *Sous le régime socialiste qui, pour le moment, n'est réalisé qu'en URSS, c'est la propriété sociale des moyens de production qui forme la base des rapports de production* »<sup>524</sup>. Cette illusion juridique évite de poser la question - irréductible aux normes légales - de la répartition inégale de la souveraineté économique. Elle contraint la plupart des théoriciens bolcheviques à recourir à des critères politiques afin de distinguer capitalisme d'Etat et le socialisme soviétique et non à les différencier du point de vue du contenu économique de leurs rapports de production réciproques. En outre, c'est une contradiction dans les termes. Affirmer que la centralisation du capital entre les mains de l'Etat implique la domination de la propriété sociale cela signifie que l'appropriation réelle est celle de la société dans son ensemble et simultanément qu'elle se fait par le biais de la médiation étatique. Or cela revient d'une part à identifier l'Etat à la société elle-même et, d'autre part, à supposer une homogénéisation de cette dernière<sup>525</sup>.

Les rapports substantifs de propriété dans l'industrie soviétique sont distincts des rapports de propriété privée que l'on trouve dans les capitalismes occidentaux. Les droits de propriété réels sont exercés collectivement par l'appareil d'Etat mais avec une pondération individuelle en fonction des positionnements dans la bureaucratie. Ils se caractérisent par l'absence de droit individuel de cession des moyens de production et la distribution par le centre - plus ou moins intensément contrôlée selon les périodes - du droit d'usage<sup>526</sup>. Une

---

<sup>522</sup> Sur cette distinction présente dans les travaux de Marx entre propriété et modes d'appropriation voir Bernard Chavance, *Le capital socialiste*, Le Sycomore, coll. « Contradictions », Paris, 1980, pp. 34-38.

<sup>523</sup> Ce point est soulevé d'abord par Cornelius Castoriadis dans « Les rapports de production en Russie », in *La société bureaucratique*, tome 1, coll. « 10/18 », 1973, pp. 205-281 et, en particulier, pp. 216-229.

<sup>524</sup> Joseph Staline, « Le matérialisme dialectique et le matérialisme historique », *Les questions du Léninisme*, Moscou, ELE 1951, p. 815. Cité par Bernard Chavance, *Le capital socialiste*, op. cit., p. 40.

<sup>525</sup> Bernard Chavance, *Le capital socialiste*, op. cit., pp. 64-66.

<sup>526</sup> Bernard Chavance, « Hierarchical Forms and Coordination Problems in Socialist Systems », *Industrial and Corporate Change*, vol. 4, n° 1, 1995, p. 275.



distinction peut être établie entre des droits de propriété résiduels des cadres politiques et économiques sur les flux et des droits collectifs de la bureaucratie sur les stocks. Elle implique que le processus de rotation et d'attribution des postes dirigeants contrôlé par le parti, la *nomenklatura*<sup>527</sup>, se situe à la source de la distribution réelle des droits individuels de propriété sur les moyens de production. Qu'il s'agisse des entreprises, des ministères ou bien des agences centrales, des zones de souveraineté sont ainsi délimitées.

### b. Des formes spécifiques d'exploitation capitaliste et transactionnelle

L'importance des inégalités de revenus entre les permanents du parti au niveau national et régional et les revenus ouvriers<sup>528</sup> est un premier élément qu'il faut interpréter. Au niveau des directions d'entreprises, la tolérance des autorités centrales du parti envers les pratiques illégales d'évasion du plan s'explique par la nécessité de faire face aux déficiences d'approvisionnement. Elle autorise cependant des détournements dont l'objectif est l'enrichissement personnel des dirigeants<sup>529</sup>. La distribution inégale du surplus productif qui résulte de l'économie parallèle et des privilèges bureaucratiques monétaires ou en nature est-elle révélatrice de rapports d'exploitation ? La réponse dépend principalement de la définition que l'on donne à ce terme. Si l'on se réfère à la typologie institutionnaliste proposée dans le chapitre précédent, des formes spécifiques d'exploitation capitaliste et transactionnelle peuvent être identifiées.

Les travailleurs de l'industrie sont en effet spoliés par une forme d'exploitation capitaliste, dès lors qu'une portion du fruit de leur travail leur est enlevée sans qu'ils ne disposent de moyens de contrôle sur l'usage qui en est fait et qu'ils sont contraints de vendre leur force de travail. Le fait que l'appropriation soit réalisée par la couche dirigeante en tant que collectif et non par un capitaliste individuel ne change rien au fait qu'il y ait exploitation ; en revanche, la nature politique du régime soviétique est directement en cause puisque l'existence de procédures démocratiques restituant aux salariés des moyens de contrôle sur la partie formellement socialisée du surplus productif conduirait à reformuler cette caractérisation.

---

<sup>527</sup> Michael Voslensky, *La Nomenklatura*, Belfond, Paris, 1980, 462 p.

<sup>528</sup> Ernest Mandel, « L'impasse du dogmatisme schématique », *Quatrième Internationale*, n° 44, mai-juillet 1992, p. 89.

<sup>529</sup> Alexander Gerschenkron, *Economics Backwardness in Historical Perspective*, op. cit., p. 288.

La forme particulière d'exploitation capitaliste présente en URSS émerge dans le cadre du marché asymétrique du travail, de la micro-hiérarchie de l'entreprise et de la méga-hiérarchie du plan. Sa dimension économique se traduit par l'appropriation du surplus productif en partie par la bureaucratie du parti-Etat, en partie directement par les directions d'entreprise. Sa dimension politique résulte de la soumission des salariés dans l'entreprise qui implique l'absence d'autogestion ainsi que de l'absence de contrôle démocratique sur le surplus socialisé. Ce double abandon de souveraineté sur l'organisation du travail et sur l'orientation de l'accumulation signifie également que les salariés sont obligés d'assumer la part de risque des décisions économiques, au niveau micro comme au niveau macro, sans avoir été partie prenante de ces décisions.

La seconde forme d'exploitation, l'exploitation transactionnelle, est d'abord présente du fait de la régulation par les pénuries et de la domination de l'offre sur les marchés asymétrique des produits qui en résulte. L'insatisfaction chronique des secteurs en aval en ce qui concerne les prix, le volume et la qualité des produits échangés en est une manifestation bien connue. En raison de la garantie de vente et de l'absence de faillite, au final, ce sont les consommateurs qui sont spoliés. Une autre modalité d'exploitation transactionnelle provient du comportement de *free rider* des directions d'entreprises, des ministères économiques et des organismes centraux dans l'utilisation des ressources naturelles ; l'absence de préoccupation pour les ressources non renouvelables peut être illustrée par de nombreux exemples comme l'assèchement de la mer d'Aral ou la catastrophe de Tchernobyl.

### **Conclusion : les échecs du mixe de coordination soviétique**

Après l'échec de l'extension de la révolution bolchevique en Europe occidentale, la confrontation sur le plan économique du système soviétique et du capitalisme occidental a pris la mesure d'une véritable compétition historique. Non seulement les dirigeants soviétiques y faisaient explicitement référence, mais des intellectuels comme Schumpeter<sup>530</sup>, Samuelson ou Raymond Aron formulaient des pronostics et le slogan « *Rattraper et dépasser les pays les plus avancés !* » semblait réaliste<sup>531</sup>.

<sup>530</sup> Joseph A. Schumpeter, *La Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, Paris, 1935 (édition originale 1912).

<sup>531</sup> Jean Charles Asselain, « Comment le capitalisme a remporté le conflit du siècle », in Bernard Chavance,

Contrairement à ce que postulaient les analyses considérant l'économie soviétique comme une anomalie historique ayant irrémédiablement vocation à disparaître<sup>532</sup>, les jeux n'étaient pas faits d'avance. Le système social soviétique et son Etat autoritaire ont transformé radicalement la société héritée de l'empire tsariste. Un pays rural et très faiblement industrialisé pendant les années 1920 est devenu en cinquante ans un pays majoritairement urbain, doté d'un des meilleurs systèmes éducatifs du monde et disposant d'un des appareils industriels les plus puissants<sup>533</sup>. Mais la dynamique de croissance s'est enrayée<sup>534</sup>. En URSS comme dans la totalité des pays d'Europe de l'Est, les symptômes d'entrée en crise apparaissent au cours de la seconde moitié des années 70<sup>535</sup>. On constate la baisse des taux de croissance du revenu national, l'inflation, l'endettement extérieur, l'insatisfaction quantitative et qualitative de la demande en biens de consommation. Comment rendre compte de cette crise sans nier la possibilité de la dynamique qui l'a précédée ? Comment penser les échecs de cette expérience afin d'explicitier les obstacles à surmonter au moment de la rupture systémique ?

Les éléments apportés dans cette section permettent d'esquisser une réponse autour de trois échecs majeurs de l'expérience économique soviétique. D'abord, l'échec du projet de planification impérative globale renvoie à une mauvaise compréhension de la dispersion de la connaissance et du coût de sa centralisation. Il en résulte non pas que la planification ait été ineffective, mais plutôt qu'elle fournit un cadre au déploiement d'actions stratégiques décentralisées. Cette idée est confirmée par un second échec : la persistance de catégories monétaires actives. La concomitance de phénomènes d'inflation et de pénurie révèle à la fois l'instrumentalisation des catégories monétaires dans la lutte entre les différents secteurs économiques et le caractère aigu de l'inadéquation entre les besoins validés socialement et les productions. Le dernier échec, sans doute le plus grave car il correspond

---

Eric Magnin, Ramine Motamed-Nejad et Jacques Sapir, *Capitalisme et Socialisme en perspective*, op. cit., pp. 93-102.

<sup>532</sup> C est la position du courant autrichien avec à l'origine un texte de Ludwig Von Mises, *Socialism, Liberty* Press, Indianapolis, 1981 (édition originale 1922). On la retrouve présentée après la chute de l'URSS : Arthur Schlessinger, Jr., « Who Really Won the Cold War », *The Wall Street Journal*, 14 septembre 1992.

<sup>533</sup> Sur les conditions initiales du processus d'industrialisation dans l'URSS voir Charles Bettelheim (ed), *L'industrialisation de l'URSS dans les années trente* Actes de la table ronde organisée par le Centre d'Etudes des Modes d'Industrialisation de l'EHESS, Editions de l'EHESS, Paris, 1982, 187 p.

<sup>534</sup> Jean-Charles Asselain, *ibid.*, pp. 93-121.

<sup>535</sup> Sur la caractérisation et l'analyse de la crise voir en particulier Wladimir Andreff, *La crise des économies socialistes*, PUG, coll. « Libres Cours », Grenoble, 1993, pp. 275-322.

à la raison d'être de la formation sociale soviétique, est celui de la socialisation inachevée. La persistance de formes politiques et économiques d'exploitation au cours du procès de travail s'inscrit comme une incohérence idéologique majeure. Elle débouche notamment sur la faible intensité de la mise au travail. La crise du rapport salarial soviétique prend alors une double dimension : l'apparition d'un conflit de répartition en raison du pouvoir de marchandage dont disposent les salariés en l'absence de chômage et une crise de la justification des formes de la mise au travail qui implique le recul de l'engagement des acteurs<sup>536</sup>.

Ce triple échec économique de la formation sociale soviétique renvoie aux incohérences d'un mixe de coordination particulier. Le principal problème de l'approche qui procède par analogie entre la firme géante et le système soviétique réside dans l'interprétation en terme d'imperfections de hiérarchie des mécanismes d'interdépendances qui sont à l'origine du décalage entre les prévisions du plan et le mouvement réel de l'économie. Cette faiblesse a une double origine. D'une part, l'attention concentrée sur les problèmes d'allocation conduit à homogénéiser le système productif et occulte la distinction entre la division sociale et la division technique du travail. D'autre part, une fétichisation de la centralisation formelle du capital détourne l'attention des problèmes monétaires et des conflits de souveraineté entre les espaces autonomes qui se constituent au niveau des entreprises et des branches. En négligeant la logique des actions décentralisées, cette démarche écarte de l'analyse les modes de coordination autres que la hiérarchie.

Le modèle proposé par Bernard Chavance<sup>537</sup> permet en revanche de rendre compte de l'autonomie de la firme. Il distingue, autour du directeur d'entreprise, quatre axes de coordination. Au-dessus de lui, la mégahiérarchie du plan le relie au centre par le biais des ministères de branches. En dessous, la micro-hiérarchie de l'entreprise organise la mise au travail. Un autre axe de coordination souligne en amont de l'entreprise le problème de l'incertitude d'approvisionnement et, en aval, la garantie de vente. Sur chacun de ces quatre

---

<sup>536</sup> Luc Boltanski et Eve Chiapello rappellent que la contrainte qui pèse sur les acteurs sociaux est intégrée et justifiée pour permettre leur engagement dans les pratiques légitimes. Sans cet engagement, c'est-à-dire l'existence d'un écart important entre les principes justificatifs des actions des agents et les pratiques légitimes, le système social entre en crise. *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, coll. « NRF essais », 1999, 843 p. voir en particulier pp. 41-68.

<sup>537</sup> Bernard Chavance, « Hierarchical Forms and Coordination Problems in Socialist Systems », *Industrial and Corporate Change*, vol. 4 n° 1, November 1995, pp. 271-290.

axes, des stratégies différenciées sont possibles de la part des directeurs d'entreprise. Cette marge de manœuvre témoigne de l'existence d'une fragmentation effective de la décision économique : des normes autres que celles du centre sont utilisées lors de la réalisation des transactions.

Trois principaux modes de coordination peuvent être distingués au sein du système de production soviétique. Une coordination hiérarchique procédant par prélèvement et attribution peut être identifiée à deux niveaux. La mégahiérarchie du plan est organisée par le marchandage bureaucratique entre, d'un côté, les directions d'entreprises et, de l'autre, les administrations du centre et le système de *nomenklatura* que dirige le parti. La micro-hiérarchie de l'entreprise est modelée par la relation corporatiste entre les directions et les salariés. La seconde forme de coordination est le marché asymétrique qui domine le marché externe du travail, la sphère des biens de consommation et l'économie illégale. La troisième est celle des réseaux. Basés sur le principe de réciprocité (don et contre-don), ils constituent un maillage très dense entre les directions d'entreprises directement interdépendantes mais aussi, localement, dans les relations des firmes vis-à-vis des administrations et des instances du parti. Ils permettent l'organisation de transactions indépendamment des institutions centrales.

L'approche soulignant la pluralité des modes de coordination permet de dépasser le simple constat de l'irréductible imperfection de la hiérarchie du plan. L'analyse du rôle de la monnaie et des rapports de propriété au sein du système soviétique permet d'expliquer la crise de l'économie soviétique par l'aggravation des contradictions entre des équilibres locaux et la rationalité centralisée du plan. Ces éléments d'incohérence sont à l'origine de la formation de goulets d'étranglement, des tensions inflationnistes et des pénuries chroniques mais aussi du fort ralentissement de la progression de la productivité qui accompagne la complexification du système productif à partir de la décennie 60.

L'économie soviétique, comme toutes les économies modernes, n'avait pas un mode de coordination exclusif mais était animée par un mixte de coordination dans lequel le plan occupait une position centrale<sup>538</sup>. La simplification trompeuse que représente l'analogie

---

<sup>538</sup> Voir par exemple Bernard Chavance et Eric Magnin, « L'émergence de diverses économies mixtes dépendantes du chemin dans l'Europe centrale post-socialiste » in Delorme R. (ed.), *À l'Est du nouveau* :

avec la firme géante est la première erreur théorique majeure de l'économie politique de la transition. Elle conduit à négliger les fragments de configuration institutionnelle disposant d'une cohérence locale et non susceptibles d'être remplacés avantageusement à court terme. Parallèlement, elle écarte la question des rapports sociaux dans l'entreprise et les problèmes de la mise au travail. Si l'incroyable schizophrénie idéologique de la société soviétique avait finalement abouti sur une démobilisation de la force de travail, sa remobilisation et le développement de sa créativité auraient dû être une des préoccupations centrales au tournant des années 1990. Au contraire, l'impact de la démoralisation de la population sous le choc des transformations économiques brutales et de la dégradation du niveau de vie n'a pas été envisagé.

L'attention des réformateurs s'est concentrée sur la marchandisation de l'économie soviétique avec pour but avoué d'empêcher tout retour en arrière. Les réformes radicales sont censées permettre un rapide redémarrage économique. Pour comprendre la vision optimiste de l'ajustement transitionnel qui prévaut alors, il nous faut étudier les hypothèses retenues.

---

*changement institutionnel et transformation économique*, L. Harmattan, Paris, 1996, pp. 136-140.

## II. Les fondements de la marchandisation brutale

Un socle commun de réformes se retrouve en Russie comme dans les autres pays d'Europe centrale et orientale au cours de la décennie 1990. Que ce soit la thérapie de choc, l'approche gradualiste ou bien, le plus souvent, une alternance de phases d'accélération et de ralentissement des réformes, la volonté de marchandisation des économies de type soviétique ne s'est jamais démentie. Dans la plupart des PECO, elle passe par un triptyque directement dérivé du consensus de Washington : stabilisation macroéconomique ; libéralisation des prix, du commerce et des échanges extérieurs ; privatisation des entreprises publiques qui s'accompagne de l'implantation de règles juridiques garantissant la propriété privée. A ces trois éléments viennent s'ajouter un recentrage de l'Etat sur ses fonctions régaliennes et la redéfinition des mécanismes de protection sociale<sup>539</sup>.

Ces orientations stratégiques de la politique économique comportent explicitement ou implicitement une vision optimiste et paradoxale de l'ajustement transitionnel. Il s'agit de mettre en place de façon volontariste un ordre naturel<sup>540</sup> bafoué par l'anomalie soviétique. Cependant, une fois la normalisation réalisée, la prétention constructiviste doit être oubliée au profit du libre jeu du marché.

La voie privilégiée par les réformes pourrait être qualifiée de « laisser-faire imposé ». Comme de nombreux auteurs l'ont constaté, il s'agit d'un volontarisme constructiviste plus proche de la tradition jacobino-bolchevique que de l'idéologie libéralo-conservatrice<sup>541</sup>

<sup>539</sup> Ces différents aspects sont énumérés dans de très nombreuses références parmi lesquelles : Salvatore Zecchini, « Transition approaches in retrospect » in Salvatore Zecchini (ed), *Lessons from the economic transition*, Kluwer Academic Publishers, Norwell, 1997, pp. 1 et 7 ; Stephen Parker, Gavin Tritt et Wing Thy Woo, « Lessons from Economic Transitions in Asia and Eastern Europe », in Woo Wing Thy, Stephen Parker et Jeffrey D. Sachs, *Economies in Transition*, The MIT Press, Cambridge, p. 4 ; Jozef M. van Brabant, *The political Economy of Transition*, Routledge, London et New-York, 1998, 559 p. Jeffrey D. Sachs, « Aider la Russie », op. cit. ; FMI, BM, OCDE, BERD, *L'économie de l'URSS résumé et recommandations*, op.cit. ; Lawrence Summers, « The Next Decade in Central and Eastern Europe », in Christopher Clague et Gordon C. Rauser, *The Emergence of Market Economies in eastern Europe*, Blackwell, 1992, Cambridge, pp. 25-34.

<sup>540</sup> L'idée d'ordre naturel n'est pas nouvelle en économie, on la retrouve déjà chez les physiocrates. Voir chapitre sur les physiocrates dans Henri Denis *Histoire de la pensée économique*, PUF, coll. « Thémis économie », 1990 (9<sup>ième</sup> édition mise à jour), 739 p.

<sup>541</sup> Peter Murrell, « Conservative Political Philosophy and the Strategy of Economic Transition », *Eastern Europe Politics and Societies*, vol. 6, n° 1, pp. 3-16 ; Joseph E. Stiglitz, « Wither Reform ? », op. cit., p. 22.

correspondant au projet politique de la transition. Jeffrey D. Sachs explicite la démarche : « *Il faut prendre des initiatives simples pouvant être appliquées par de petites équipes [&] : il est plus facile de libérer les prix que de les fixer, d'élaborer une politique de libre-entreprise que de lancer une lourde politique industrielle. Continuons, il est aisé d'unifier les différents taux de change du rouble pour que celui-ci ait une parité réaliste, puis de réduire le déficit budgétaire en coupant dans les postes les plus importants, c'est-à-dire en évitant de se perdre dans de lourdes procédures administratives* »<sup>542</sup>. Cette citation montre deux choses : d'abord, la référence aux « *petites équipes* » souligne l'absence de projet collectif, la confiance en l'efficacité du volontarisme minoritaire et donc, implicitement, le peu de légitimité démocratique des programmes envisagés. Ensuite, la recherche de la facilité, c'est-à-dire du moins d'Etat possible, signifie un abandon de souveraineté collective au profit du jeu décentralisé des acteurs privés.

La simultanéité de ces deux positions surprend : n'y a-t-il pas une incohérence à ce que les plus ardents défenseurs de la prise de décision décentralisée en matière économique soient en même temps les partisans les plus vigoureux de la centralisation de la direction politique, voire de l'autoritarisme, en ce qui concerne le processus de réformes<sup>543</sup> ? En effet, dès lors que l'on admet que les préférences sont en partie surdéterminées par le contexte dans lequel elles se révèlent, les procédures par lesquelles ont été dessinées et mise en Suvre les mesures scandant le processus de transition important. La tenue d'élections à peu près libres ne suffit pas à fonder le caractère démocratique d'un processus transitionnel imposé par des coups de force de l'exécutif et la faible implication citoyenne<sup>544</sup>. Il s'agit là évidemment d'un élément surdéterminant le contenu mais aussi les résultats des réformes ; il semble raisonnable de supposer que leur faible légitimité est un obstacle à leur réussite.

---

<sup>542</sup> Jeffrey D. Sachs, « Aider la Russie », op. cit., p. 248.

<sup>543</sup> Adam Przeworski, « Comment on Political Determinants of the Success of Economic Transition », in David L. Weimer, *The Political Economy of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge, 1997, pp.80-83. Même si John Williamson et Stephen Haggard n'admettent pas une règle générale selon laquelle seuls les gouvernements autoritaires seraient capables de mener à bien les réformes qu'ils appellent de leur vœux, ils reconnaissent néanmoins que certaines circonstances peuvent conduire à un conflit entre réforme économique et démocratie. Ils peuvent difficilement faire moins puisque près de la moitié des cas qu'ils ont sélectionné pour étudier les déterminants du succès des réformes sont des dictatures. « The Political Conditions for Economic Reform », in John Williamson (ed), *The Political Economy of Policy Reform*, op. cit., pp. 568-569.

<sup>544</sup> On pense en particulier au coup de force de Boris Eltsine contre le parlement à l'automne 1993. Michel Roche avance le terme de « *coup d'Etat libéral* » in *Thérapie de choc et autoritarisme en Russie*, op. cit., pp. 95-104. ; voir également Jacques Sapir, *Le chaos russe*, La Découverte, Paris, 1996, 328 p.



Au-delà de ces problèmes concernant les conditions d'implantation des réformes, leur adéquation par rapport à leurs objectifs doit être discutée. Le plus souvent ces derniers sont exprimés en des termes très généraux. Dans le programme d'approfondissement des réformes engagé en 1992 on peut lire : « *Les buts finaux des réformes sont la renaissance économique, socio-politique et spirituelle de la Russie, la croissance et la prospérité de l'économie nationale, la consolidation, sur cette base, du bien être et de la liberté de ses citoyens, le développement de la démocratie et le renforcement de l'Etat. [&] Dans la nouvelle économie russe, l'équilibre entre l'efficacité économique et la justice sociale doit être atteint* »<sup>545</sup>. Dédicant leur ouvrage « *Pour les enfants du monde, à qui la transition promet un meilleur futur* »<sup>546</sup>, certains experts occidentaux sombrent dans un lyrisme qui, *a posteriori*, semble vraiment indécent : si les signes d'amélioration de la situation des « *enfants du monde* » sont peu palpables, en revanche, les émoluments considérables versés à ces économistes pour leurs recommandations<sup>547</sup> leur ont assuré un présent meilleur.

En termes économiques, l'objectif explicite des réformes est de permettre un progrès significatif de la productivité globale de l'économie à travers une amélioration de l'efficacité productive et de l'efficacité allocative<sup>548</sup>. A cette fin, l'économie politique de la transition fait une hypothèse d'universalité de la formule suivante : compétition + privatisation = efficacité économique<sup>549</sup>. Partant d'une perception de l'économie soviétique comme un modèle à démanteler, la construction volontaire d'un nouvel ordre économique passe par deux types de mesures. Le premier correspond à la mise en place d'un environnement de libre marché, il s'agit de la libéralisation des prix et du commerce ainsi que de la stabilisation macro-économique afin de permettre le calcul économique. La seconde vise à la création d'agents susceptibles de réagir de façon adéquate à cet environnement par la privatisation des firmes et la mise en place d'un contexte juridique et fiscal favorable à l'entrepreneuriat privé.

---

<sup>545</sup> « Programma uglublenia ekonomitcheskikh reform », *Voprosi ekonomiki*, n° 8, 1992, p. 11. Cité par Natalia Chmatko, « Les économistes russes entre l'orthodoxie marxiste et le radicalismelibéral », texte présenté au séminaire de recherche du CEMI-EHESS, 17 mai 2001, p 8.

<sup>546</sup> Dédicace inscrite au début de l'ouvrage de Woo Wing Thy, Stephen Parker et Jeffrey D. Sachs, *Economies in Transition*, op. cit.

<sup>547</sup> Sur les bénéfices que retirèrent les consultants occidentaux de leur « aide » aux gouvernements d'Europe de l'Est voir Janine R. Wedel, *Collision and Collusion*, Macmillan, London, 1998, 286 p.

<sup>548</sup> Morris Bornstein, « Privatization in Central and Eastern Europe : techniques, policy options and economic consequences » in Lazlo Csaba (ed), *Privatisation, Liberalization and Destruction*, Dartmouth, Aldershot, 1994, pp. 234-235.

<sup>549</sup> Joseph E. Stiglitz, « Wither Reform ? », op. cit., p. 5.

Cette section entend explorer et discuter deux hypothèses théoriques implicites qui sous-tendent ces types de mesures. Sous quelles conditions la libéralisation des prix et l'ouverture au commerce international peut-elle produire une réorganisation efficace de l'appareil productif ? La désétatisation de l'économie par les privatisations constitue-t-elle une garantie de bon gouvernement d'entreprise ?

Cette double problématique doit être abordée à travers une troisième hypothèse transversale concernant la nature de la restructuration. Une fois les conditions macroéconomiques et microéconomiques mises en place, la rationalité des agents privés décentralisés est supposée mener à bien la restructuration de l'économie. Cela signifiait changer les incitations des managers de manière à les encourager à licencier la main d'œuvre excédentaire ; l'hypothèse étant faite que les chômeurs seraient contraints de migrer vers de nouveaux secteurs, principalement les services, considérés comme sous-développés<sup>550</sup>.

Conformément au cadre théorique néoclassique qui est le cadre intellectuel dans lequel raisonnent les réformateurs, l'espace économique est supposé homogène ; aucune distinction n'est donc faite entre la restructuration macro - celle du système productif , la restructuration méso qui correspond à la réorganisation intra-branche, et la restructuration micro - celle des entreprises. En outre, le problème n'est pas posé en terme d'amélioration substantielle de la satisfaction des besoins (croissance, qualité des biens et services produits, durabilité du régime d'accumulation, faiblesse des inégalités et de la pauvreté, préservation de l'environnement) et ne prend pas en compte la possibilité de coûts d'ajustement prohibitifs ou irréversibles. La réflexion sur les difficultés du processus de changement institutionnel radical en terme de désorganisation du processus de reproduction de l'activité économique est négligée. Inversement, lors de la période initiale de l'expérience soviétique, une analyse lucide sur les spécificités économiques de la période de transition et les coûts d'ajustement de l'appareil productif avait été élaborée<sup>551</sup>. Elle soulevait des problèmes en partie similaires avec ceux rencontrés lors de la

<sup>550</sup> Jerry F. Hough, *The Logic of Economic Reform in Russia*, op. cit., p. 23.

<sup>551</sup> Nicolas Boukharine, *Economique de la période de transition*, Etudes et Documentation Internationales, Paris, 1976 (écrit en russe en 1919-1920), 206 p. Voir en particulier pp. 132-137 et 172-173.

transformation post-soviétique.

Le thème de la destruction créatrice a été largement évoqué pour justifier les inévitables difficultés transitoires liées à la restructuration, mais si les mécanismes de destruction par le démantèlement de la méga-hiérarchie du plan semblent avoir été bien analysés, la phase de création repose davantage sur une profession de foi dans les vertus spontanées du marché que sur une solide argumentation théorique. D'abord, le raisonnement concernant la stabilisation et la libéralisation sous-estime dramatiquement le risque de récession. Ensuite, les présupposés sur lesquels repose l'idée de supériorité de la propriété individuelle des moyens de production sur toute autre forme de propriété dans les grandes entreprises semblent infondés.

### ***A. La libéralisation des prix, l'ouverture extérieure et la stabilisation macroéconomique étaient-elles des mesures récessionnistes ?***

Un très grand nombre de facteurs explicatifs de la « *récession transformationnelle* »<sup>552</sup> peuvent être avancés : la conjoncture de l'économie mondiale dans laquelle intervient la rupture systémique, la diversité des conditions initiales des PECO<sup>553</sup> ou encore les

---

<sup>552</sup> Janos Kornai, *La Récession transformationnelle*, PUG, Grenoble, Grenoble, 1994, 71 p.

<sup>553</sup> Sur l'importance des conditions initiales dans l'explication de la diversité des trajectoires transformationnelles se reporter notamment aux travaux de Bernard Chavance et Eric Magnin. En particulier Bernard Chavance, « Theories of Transition and Diversity of National Paths of Post-socialist Transformation » et Eric Magnin, « Path-dependence and initial conditions in the transition process : the

différences de séquence et de rythme selon lesquelles ont été mises en œuvre les réformes ont influé sur la croissance économique<sup>554</sup>. Cependant, notamment en Russie, il y a bien eu une application du programme standard de réformes<sup>555</sup>. Sans chercher à réduire à une explication unidimensionnelle la crise post-soviétique, il semble de ce fait légitime d'examiner les enchaînements théoriques sur lesquels repose ce programme et les mécanismes vertueux qu'il était censé enclencher. Dans ce paragraphe deux aspects des politiques économiques menées sont examinés : les mesures de libéralisation et de stabilisation<sup>556</sup>. Après une présentation rapide de leur justification, les principes sur lesquels elles s'appuient vont être successivement discutés afin de mettre en lumière leur impact dépressif.

## **1. Pourquoi la libéralisation de l'économie et les mesures de stabilisation ?**

A la fin de 1991, les déséquilibres macroéconomiques en Russie sont particulièrement importants avec un déficit budgétaire qui atteint 20 % du produit intérieur, en grande partie à cause de la rétention de ressources au niveau des républiques, mais également en raison de l'héritage d'un problème de déficit public spécifique au système soviétique<sup>557</sup>. En outre, le marché des biens de consommation connaît des pénuries aiguës et le PIB est déjà en sensible diminution. Pour les experts entourant le gouvernement de l'époque, ces déséquilibres conjoncturels ne pouvaient être surmontés sans la mise en œuvre de mesures

---

cases of Hungary and Romania », articles présentés à la conférence internationale *Institutional and Organisational Dynamics in the Post-socialist Transformation*, Université de Picardie, Amiens, les 24 et 25 Janvier 2002. Voir également Bernard Chavance et Eric Magnin, « The emergence of various path-dependent mixed economies in post-socialist central Europe », *document de travail CEMI*, EHESS, Montrouge, février 1995, 27 p. Eric Magnin, « La contribution des économies post-socialistes à la diversité du capitalisme », in Bernard Chavance, Chavance, Bernard, Eric Magnin, Ramine Motamed-Nejad et Jacques Sapir, *Capitalisme et socialisme en perspective*, La Découverte et Syros, coll. « Recherches », Paris, 1999, pp. 349-372.

<sup>554</sup> Gérard Roland, *Transition and Economics, Politics, Markets and Firms*, The MIT Press, Cambridge, 2000, pp. 156 et suivantes.

<sup>555</sup> Jacques Sapir, « A l'épreuve des faits », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest* vol. 30, n° 2-3, juillet-septembre 1999, p. 163

<sup>556</sup> En l'absence d'un travail spécifique sur l'impact de la libéralisation financière nous renvoyons aux recherches effectuées dans le cadre du *Center for Economic Policy Analysis* (CEPA) notamment Janine Berg et Lance Taylor, « External Liberalization, Economic Performance and Social Policy », *CEPA Working Papers*, Series I, n° 12, février 2000, 58 p. et Alexandre Vorobyov et Stanislas Zhukov, « Russia : Globalization, Structural Shifts and Inequality », *CEPA Working Papers*, Series I, n° 19, 42 p.

<sup>557</sup> Igor Birman, « The Budget Gap, Excess Money and Reform », *Communist Economies*, vol. 2, n° 1, 1990, pp. 25-46.

structurelles assurant une rupture systémique par rapport au fonctionnement de l'économie soviétique<sup>558</sup>.

Dans un premier temps, ces mesures sont la libéralisation des prix et l'ouverture au commerce extérieur alors même que les programmes de privatisations ne sont pas encore lancés. Elles donnent aux entreprises une totale autonomie tandis que la politique macroéconomique vise à stabiliser leur environnement.

#### a. La libéralisation des prix et du commerce

La réforme des prix engagée en ex-URSS s'est déroulée en plusieurs étapes. Une libéralisation partielle a d'abord eu lieu au début de l'année 1991. Ensuite, dès le mois de janvier 1992, la nouvelle équipe emmenée par Boris Eltsine a libéralisé la majeure partie des prix industriels et des prix à la consommation dans un contexte de pénuries très intenses. Au même moment, l'accès au commerce extérieur est totalement ouvert. En dépit de la réinstauration d'un certain nombre de tarifs douaniers dans les mois qui suivent, l'hostilité des autorités gouvernementales à toutes les formes de protectionnisme est explicite<sup>559</sup> et le changement de paradigme concernant l'insertion de la Russie dans le commerce mondial radical.

L'argument principal qui sous-tend la mise en Suvre rapide de ces mesures avance que la libéralisation du commerce menée conjointement avec la libéralisation des prix permet au pays d'importer la structure mondiale révélatrice des raretés relatives et d'abandonner une structure manipulée par les autorités politiques<sup>560</sup>. En outre, la suppression du contrôle des prix a l'avantage pour les réformateurs de faciliter le démantèlement de l'appareil administratif soviétique.

---

<sup>558</sup> Jacques Sapir, « Bilan de deux ans de transition en Russie », document de travail CEMI-EHESS, mars 1994, pp. 2-3.

<sup>559</sup> Julien Vercueil, « Politique commerciale et sélection adverse en Russie. Une évaluation des politiques menées depuis 1992 », document de travail CEMI, mai 2001, pp. 3-6.

<sup>560</sup> Stanley Fischer, « Socialist Economy Reform : Lessons of the First Years », *American Economic Review*, vol. 83, n°2, pp. 390-395.

L'ajustement de la matrice des prix relatifs s'est traduit par une poussée inflationniste initiale importante. En raison de la rigidité des prix à la baisse et de l'existence d'une épargne forcée dans l'économie soviétique<sup>561</sup>, la hausse des prix a été anticipée. C'est pourquoi une stabilisation macroéconomique a accompagné dès le départ les politiques de libéralisation.

### b. Les politiques de stabilisation macroéconomique

Les mesures de stabilisation prises dès les premiers mois de 1992 sont particulièrement sévères<sup>562</sup>. Bien qu'il y eut des périodes de relâchement, le cap resta maintenu jusqu'à la crise de 1998. Face aux déséquilibres hérités des anciens régimes et à la hausse des prix consécutive à leur libéralisation, les objectifs de stabilisation macroéconomique sont la réduction des déficits des budgets publics et de la balance extérieure des paiements. La lutte contre l'inflation est également une préoccupation essentielle puisque les analystes perçoivent l'hyperinflation comme un risque majeur de la phase initiale de la transition<sup>563</sup>.

La stabilité macroéconomique, dont la création revient à l'Etat, est considérée comme un bien public offrant la structure à travers laquelle les agents opèrent pour leur propre compte<sup>564</sup>. Elle apparaît comme nécessaire en raison des effets perturbateurs de l'inflation sur les décisions microéconomiques des agents, mais également du fait des risques de crise financière et de change qu'implique le creusement des déficits. La mise en Suvre de cette stabilisation passe par une politique de réduction des dépenses publiques et/ou d'augmentation des prélèvements obligatoires, l'augmentation du taux d'intérêt et le contrôle des salaires. La libéralisation du commerce extérieur contribue également à l'arsenal anti-inflationniste ; la concurrence des biens importés exerce en effet une pression

---

<sup>561</sup> Gérard Roland, « Political Economy of Sequencing Tactics in the Transition » in Lazlo Csaba (ed), *Privatisation, Liberalization and Destruction*, op.cit. pp. 58-59.

<sup>562</sup> Pour une présentation des mesures initiales de stabilisation voir Stanley Fischer, « Prospects for Russian Stabilization in the Summer 1993 » et Jeffrey D. Sachs, « Prospects for Monetary Stabilization in Russia », in Anders Aslund (ed), *Economic Transformation in Russia*, Pinter, London, 1994, pp. 8-25 et 34-58. Pour une présentation critique voir Jacques Sapir, *Le chaos russe*, La Découverte, Paris, 1996, pp. 30-36.

<sup>563</sup> Fischer, Stanley et Jacob Frenkel, « Macroeconomic Issues of Soviet Reform », *American Economic Review*, vol. 82, n°2, May 1992, pp. 37-42.

<sup>564</sup> Pour une présentation détaillée voir Josef M. Brabant, *The Political Economy of Transition*, Routledge, London, 1998, pp. 141-209.

sur les prix des producteurs locaux.

Qu'il s'agisse de la libéralisation des prix ou de la stabilisation, l'impact sur la distribution des revenus et la croissance n'apparaît pas ou seulement de manière marginale dans les analyses standards. Sur le plan théorique, il existe pourtant une série d'arguments critiques vis-à-vis des énoncés de la transition qui furent ignorés.

## **2. Coûts du changement de matrice et limite du principe de libertés des prix**

Des mécanismes dépressifs peuvent être identifiés aussi bien au niveau du changement de la matrice des prix que du choc de l'ouverture extérieure. Au-delà, les vertus allocatives du principe de liberté des prix sont elles-mêmes sujettes à caution.

### **a. L'appareil productif peut-il s'ajuster sans coût à un changement de matrice des prix ?**

Outre ses effets redistributifs majeurs, la libéralisation des prix internes et la confrontation à la compétition extérieure change radicalement les conditions de fonctionnement des entreprises aussi bien du point de vue de la structure de leur coût que de celle de leurs recettes. L'hypothèse selon laquelle la libéralisation est un préalable au fonctionnement des marchés permet une amélioration de l'efficacité allocative à plusieurs conditions. D'abord, les agents économiques ne doivent pas être en mesure d'utiliser leurs positions monopolistiques pour manipuler les prix à leur avantage<sup>565</sup>. Cela implique l'absence de barrières à l'entrée empêchant la pression compétitive de s'exercer dans les différents secteurs. Il faut également que les pénuries soient l'expression d'une inflation réprimée. Si elles ont principalement une dimension logistique, alors la libéralisation des prix ne résout rien et permet à des secteurs de lever des rentes de situation<sup>566</sup>. Enfin, le changement brutal des prix ne doit pas avoir d'incidence négative sur le niveau de l'activité. Implicitement,

---

<sup>565</sup> Alec Nove, « Economics of the Transition Period », *The Harriman Institute Forum*, vol. 5, n° 11-12, pp. 4-5.

<sup>566</sup> Jacques Sapir, « Bilan de deux ans de transition en Russie », document de travail CEMI-EHESS, mars 1994, p. 4.

cela signifie que le système productif peut s'ajuster sans coût à la nouvelle matrice des prix relatifs.

Cette dernière hypothèse semble particulièrement audacieuse. En premier lieu, on sait qu'il n'y a pas d'ajustement automatique de la production qui garantisse une pleine utilisation des ressources et ce même en situation de concurrence pure et parfaite<sup>567</sup>. Ensuite, les conditions dans lesquelles se forme l'offre – la matrice des prix à un moment donné – influe durablement sur la structure de l'appareil productif. Comme l'a avancé Alfred Marshall, il est essentiel de distinguer le court et le long terme dans l'adaptation de l'offre à de nouvelles conditions : « *Le revenu tiré des instruments de production d'une marchandise exerce à la longue une influence prépondérante sur l'offre et sur le prix de ces instruments de production et, par suite, sur l'offre et sur le prix de la marchandise elle-même ; tandis que dans les courtes périodes, le temps manque pour qu'une influence de cette nature puisse avoir une action considérable* »<sup>568</sup>. Ce principe repose sur le caractère durable des investissements matériels et immatériels consentis pour la constitution des instruments de production. Il en découle que la réorganisation de l'offre pour s'adapter à un changement de structure des prix relatifs nécessite des moyens de financements d'autant plus importants que la distorsion à réaliser est grande. En l'absence de moyens de financements et de délais d'adaptation relativement longs, un certain nombre de chaînes technologiques industrielles cohérentes dans l'ancienne matrice des prix ne peuvent que se rompre ou voir le volume circulant en leur sein drastiquement réduit. De plus, pour que d'autres secteurs soient en mesure de bénéficier des ressources matérielles dégagées, il faudrait également que des investissements soient réalisés.

Pour réduire le choc de la libéralisation des prix, des voies alternatives à la libéralisation brutale ont été explorées. La libéralisation des prix à deux pistes (*double track price liberalization*) telle qu'elle a été menée en Chine permet le développement d'une piste de marché à côté de la piste du plan. Sur la piste du plan, les quantités planifiées circulent à des prix imposés ; une fois ces échanges réalisés, les entreprises peuvent écouler le reste de leur production librement sur la piste du marché<sup>569</sup>. Cette forme de libéralisation des prix a

---

<sup>567</sup> Mordecai Ezekiel, « The Cobweb Theorem », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 52, n° 2, février 1938, pp. 255-280.

<sup>568</sup> Alfred Marshall, *Principes d'économie politique*, Gordon and Breach, Paris, 1971, tome 2, p. 360. Voir les développements chapitre V, pp. 51-73.

<sup>569</sup> Pour une présentation de cette forme de libéralisation et de ses propriétés paretienes supérieures dans le



l'avantage de s'appuyer sur l'infrastructure institutionnelle et donc de limiter les effets destructeurs d'une libéralisation totale. En tous cas, à l'inverse de ce qui s'est passé en Russie et dans la plupart des autres PECO, elle assume le problème des coûts liés au changement de matrice des prix.

#### b. L'ouverture extérieure et le risque de désindustrialisation

L'impact du bouleversement de la matrice des prix relatifs est encore plus grand lorsqu'il intervient simultanément avec une ouverture au commerce international. Une partie de l'offre nationale étant nécessairement supplantée par des biens importés et durablement éliminée.

Ce problème renvoie à la discussion classique sur les bienfaits ou méfaits du libre-échange. En dépit de l'hégémonie de la théorie de l'avantage comparatif issue de la pensée économique classique, la réflexion de Friedrich List sur l'utilisation du contrôle du commerce extérieur comme instrument de politique industrielle semble fondée en pratique<sup>570</sup>. La prohibition ou la taxation de certaines importations constituent des outils transitoires dont les Etats peuvent se saisir afin d'assurer leur développement. Dans les PECO et en Russie, dont le retard industriel était connu dans un grand nombre de domaines, leur répugnance à en faire usage est une des explications de la récession.

L'ouverture au commerce international ne pose pas seulement le problème de l'exposition à la concurrence internationale. En Russie, le risque d'une « *latinaméricanisation* »<sup>571</sup> du pays était envisagé dès la phase initiale de la transformation. L'enclenchement d'une dynamique de désindustrialisation pouvait en effet s'imposer par le biais d'un tarissement de l'approvisionnement des industries locales. Les producteurs de matières premières ou de produits de base désaffectant le marché intérieur au profit d'une orientation plus rémunératrice et plus sûre à l'exportation.

---

cadre de la théorie des prix voir Gérard Roland, *Transition and Economics, Politics, Markets and Firms*, The MIT Press, Cambridge, 2000, pp. 135-152.

<sup>570</sup> Friedrich List, *Système national d'économie politique*, Gallimard, coll. « Tel », 1998 (première édition en allemand 1841), 573 p. Voir en particulier pp. 436-444.

<sup>571</sup> Alec Nove, « Economics of the Transition Period », op. cit.

En outre, l'ouverture extérieure pose le problème des coûts du démantèlement du système d'échange international précédent et de l'insertion dans la matrice des prix mondiaux. Ainsi, le démantèlement du COMECON entraîna une contraction du commerce extérieur pour tous les PECO dont l'ampleur fut d'autant plus grande que les distorsions par rapport aux prix mondiaux des pays concernés étaient importantes<sup>572</sup>.

La libéralisation du commerce extérieure pose enfin le problème de la matrice des prix relatifs pertinente. D'abord, l'expérience des pays du Sud-Est asiatique montre qu'une matrice différente de celle des prix mondiaux peut favoriser un processus de réindustrialisation. Inversement, « *Getting the prices right* »<sup>573</sup> augmente les coûts de production et favorise la baisse des salaires sans permettre la modernisation des entreprises. Ensuite, dans la lignée des travaux sur l'échange inégal<sup>574</sup>, une critique de la matrice des prix mondiaux mériterait d'être effectuée. Sans entrer dans ces discussions, nous nous situons pour l'instant à un niveau plus général en nous interrogeant sur le principe même de la supériorité d'un système de libre fixation des prix.

### c. Un système de libre prix est-il nécessairement supérieur ?

Au-delà des coûts d'ajustement de la matrice des prix et de l'ouverture extérieure, il semble important de s'interroger sur les fondements du principe de libéralisation générale des prix. Il repose sur une vision du monde économique issue de l'univers néoclassique dans lequel le prix des biens a le caractère d'« *un fait naturel* »<sup>575</sup> pour chaque individu. Il est le produit de la confrontation de l'offre et de la demande en fonction de leur rareté et de leur utilité relative. Dans ce cadre, toute manipulation des prix risque de conduire à une mésallocation. Ce postulat du caractère naturel des prix est loin d'aller de soi lorsque l'on considère le processus de leur formation. Si l'on écarte l'hypothèse selon laquelle un « crieur walrassien » se charge de les formuler, ce sont les vendeurs qui les fixent en

<sup>572</sup> Grzegorz W. Kolodko, *From Shock to Therapy*, op. cit., pp. 93-94.

<sup>573</sup> Amsden Alice H, « Can Eastern Europe Compete by Getting the Prices Right ? Comparison with East Asia » in Solimano A., O. Sunkel et M. Blejer (eds), *Rebuilding Capitalism : Alternative Road after Socialism and Dirigism*, University of Michigan Press, 1994, pp. 81-107.

<sup>574</sup> Arghiri Emmanuel, Eugenio Somaini, Luciano Boggio, Michel Salvati, *Un débat sur l'échange inégal* François Maspero, coll. « Economie et socialisme », Paris, 1975, 157 p.

<sup>575</sup> Léon Walras, « Troisième leçon », in *Eléments d'économie politique pure* LGDJ, Paris, 1952 (première édition 1875), p. 26.

fonction du contexte particulier où ils interviennent. Ils mettent ainsi en Suvre des stratégies afin que les prix fixés leurs garantissent les bénéfices les plus importants possibles. Ces stratégies concernent notamment : la coordination des prix de vente entre vendeurs, la différenciation des produits, l'évitement de la concurrence potentielle, l'information imparfaite des consommateurs<sup>576</sup>. Rien ne permet alors d'avancer que ces prix librement fixés par les vendeurs seront des prix assurant la meilleure allocation des ressources. On retrouve ici le point de vue de Max Weber selon lequel les prix résultent du « *jeu de la lutte des intérêts et des compromis entre intérêts divergents* »<sup>577</sup>, c'est-à-dire du rapport de force entre les différents groupes sociaux et secteurs économiques.

Un autre élément important concerne les préférences telle qu'elles interviennent dans le processus de formation des prix. Le développement des techniques publicitaires comme instruments de manipulation des valeurs jouant notamment sur les prix constitue un exemple éclairant<sup>578</sup>. Dès lors que l'on admet 1/ que le prix n'est pas une propriété intrinsèque d'une marchandise mais qu'« *il dépend de la technique, des goûts, des ressources&, de l'économie* »<sup>579</sup> c'est-à-dire de l'état donné de la structure institutionnelle d'une société et, en particulier, des valeurs relatives accordées aux différents types de biens et services, 2/ que les préférences ne sont pas indépendantes du contexte dans lequel elles sont révélées, il ne saurait y avoir *a priori* d'efficacité supérieure d'un système de libre prix. A moins de supposer que les préférences révélées lors de l'acte marchand d'achat sont supérieures. Mais cette hypothèse ne paraît pas fondée : tout système de prix est confronté à un problème d'internalisation des externalités si bien que dans un grand nombre de cas une manipulation politique des prix peut apparaître nécessaire afin de contraindre les producteurs à intégrer un certain nombre de coûts qu'ils n'ont pas directement à supporter et que les consommateurs isolés ne peuvent pas percevoir.

---

<sup>576</sup> Ce point est développé par Jean Jaskold Gabszewicz, « Comportement stratégique et formation des prix » in Jean Cartelier (ed), *La formation des grandeurs économiques*, PUF, coll. « Nouvelle Encyclopédie Diderot », Paris, 1990, pp. 57-82.

<sup>577</sup> Max Weber, *Economie et société*, op. cit., tome 1, pp. 139.

<sup>578</sup> Voir notamment Philippe Ingold, *Guide opérationnel de la publicité à l usage des entreprises* Dunod, Paris, 1994, 369 p., en particulier pp. 24-28 ; Jean-Marie Floch, *Sémiotique, marketing et communication. Sous les signes, les stratégies*, PUF, Paris, 2002 (première édition 1990), 233 p. ; Pierre Bourdieu, *Les structures sociales de l économie* Seuil, coll. « Liber », Paris, 2000, 289 p. Pour une analyse du cas du marché de la maison individuelle voir Bourdieu, Pierre, *Les structures sociales de l économie* Seuil, coll. « Liber », Paris, 2000, 289 p. en particulier pp. 76-87.

<sup>579</sup> Gérard Debreu, *Théorie de la valeur*, Dunod, Paris, 2001 (première édition en anglais 1959), p. 36.

Dernier point, la mise en place d'une matrice des prix est à la fois cause et résultat de la distribution des ressources. Le principe de solvabilité dans une matrice des prix donnée rend impossible la prise en compte d'une grande partie des besoins et simultanément permet la satisfaction d'autres<sup>580</sup>. Ceci implique un processus cumulatif d'exclusion du jeu économique de certains et d'accumulation des possibilités d'actions pour d'autres qui ne peut être remis en cause que par une manipulation volontaire de la matrice des prix.

L'approche standard de la transition a sous-estimé les difficultés qu'entraînaient pour l'appareil productif hérité de l'époque soviétique le choc de la libéralisation générale des prix et de l'ouverture au commerce extérieur. Au-delà du rôle dépressif sur l'activité de l'économie de ces mesures, la négation de la pertinence de l'intervention politique sur le processus de formation des prix repose sur une vision de l'économie l'assimilant à un ordre naturel. Dès lors, la remise en ordre prévalait sur tout autre objectif. Ce biais initial se retrouve dans les recommandations faites en ce qui concerne les politiques macroéconomiques de stabilisation.

### **3. Stabilisation, lutte contre l'inflation et récession**

Le premier niveau de critique des programmes de stabilisation concerne leurs objectifs. En particulier, le primat donné à la lutte contre l'inflation doit-être discuté. Ce point est d'autant plus important que l'obsession anti-inflationniste conduit à prendre des mesures d'austérité concernant la politique monétaire et la demande globale, dont les effets récessifs peuvent être contradictoires avec les autres objectifs de la stabilisation comme la réduction du déficit public.

#### **a. L'inflation est-elle le pire des maux ?**

Dans le contexte des transformations institutionnelles radicales, un des objectifs principaux

---

<sup>580</sup> Max Weber, *Economie et société*, op. cit., tome 1, p. 141.

des mesures de stabilisation concerne la lutte contre l'inflation<sup>581</sup>. A travers une politique monétaire restrictive et une contraction de la demande intérieure, il s'agit d'abord d'éviter l'enclenchement destructeur d'une spirale de hausse des prix. Or, un phénomène d'hyperinflation, qui suppose un processus d'homogénéisation des anticipations qui conduit à une accélération régulière des rythmes d'inflation, ne fut jamais en passe de se produire dans les années 1990 en Russie<sup>582</sup>. A un autre niveau, l'obsession anti-inflationniste repose sur un article de foi selon lequel une faible inflation est favorable à la croissance : grâce à des taux d'intérêts faibles et une stabilité de l'environnement, elle est censée entraîner des investissements importants. En fait, il n'y a pas d'automaticité du passage à la croissance à la suite d'un programme de stabilisation. Au contraire, en raison de son impact dépressif<sup>583</sup> il peut aggraver les causes de la déstabilisation : la réorganisation de l'appareil productif peut être retardée par le recul de l'investissement et le déficit de l'Etat peut s'accroître. Il est possible de montrer que, dans une économie qui connaît d'importantes transformations, l'inflation peut être une des conditions de la poursuite de l'accumulation du capital<sup>584</sup>.

#### b. Des recommandations de politique monétaire sciemment récessionnistes

Puisque c'est sous l'égide du FMI que les politiques de stabilisation macroéconomique furent menées en Russie, il est particulièrement intéressant d'examiner les instruments qu'utilise cette institution pour faire ses recommandations et la manière dont le risque récession était envisagé.

Traditionnellement, deux des principaux objectifs des politiques de stabilisation sous conditionnalité du FMI sont la restauration de l'équilibre de la balance des paiements et la réduction du taux d'inflation. La question de la croissance économique ne fait *a priori* pas partie de ses préoccupations comme en témoigne l'utilisation de « *l'approche monétaire de la balance des paiements* »<sup>585</sup> jusqu'au début des années 1990. Ce modèle avance que le

<sup>581</sup> Jozef M. van Brabant, *The political Economy of Transition*, op. cit., pp. 141-209.

<sup>582</sup> Jacques Sapir, « A1 épreuve des faits », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest* vol. 30, n° 2-3, juillet-septembre 1999, pp. 153-213 et en particulier pp. 165-169.

<sup>583</sup> Jozef M. van Brabant, *The political Economy of Transition*, op. cit., p. 167.

<sup>584</sup> Pepita Ould-Ahmed, « Accumulation du capital et inflation en Chine : l'expérience des années 1990 », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest* vol. 28, n° 4, décembre 1997, pp. 141-174, en particulier pp. 171-172.

<sup>585</sup> Jacques J. Polak, « Monetary analysis of income formation and payment problems », *IMF Staff Papers*, vol. 6, n° 1, 1957, pp. 1-50.

déficit de la balance des paiements d'un pays donné résulte d'une offre de crédit excessive par rapport à la demande de monnaie. La réduction de l'offre de crédit permet de réduire le déficit extérieur ; elle est également l'instrument adéquat pour diminuer le taux d'inflation. Ce raisonnement s'inscrit dans une analyse dichotomique de la monnaie : la contraction de l'offre de crédit est censée jouer seulement sur le niveau des prix nominaux et nullement sur les quantités. L'inflation étant considérée comme un phénomène purement monétaire, une politique monétaire restrictive n'entraîne donc pas de baisse de la production.

Afin d'articuler l'analyse monétariste de court terme et l'ajustement réel à long terme, une discussion théorique a eu lieu au sein du FMI. Elle s'est concrétisée par l'émergence d'un nouveau type de modèle « *d'ajustement orienté vers la croissance* »<sup>586</sup>. Comme d'autres analyses publiées dès 1990<sup>587</sup>, ce modèle prévoit l'effet négatif d'un rationnement de crédit sur le niveau de production. Parallèlement, le risque pour l'activité d'un *crédit crunch* est mis en évidence dès 1992 dans le cas de la Pologne : sous l'effet du durcissement de la contrainte budgétaire et de l'augmentation des taux d'intérêts réels, les entreprises ont diminué leur demande de crédit<sup>588</sup>. Sans même aborder les autres mesures anti-inflationnistes comme l'ancrage monétaire et le blocage des salaires qui contribuent au ralentissement de l'activité, ces éléments permettent d'avancer que les programmes de stabilisation utilisant l'instrument de la réduction de l'offre de crédit étaient sciemment récessionnistes<sup>589</sup>.

### c. Les dangers de l'austérité budgétaire et salariale

---

<sup>586</sup> Mohsin S. Khan et Peter J. Montiel « Growth-Oriented Adjustment Programs : a Conceptual Framework », *IMF Staff Papers*, vol. 36, n° 2, juin 1989, pp. 279-306 et M. S. Khan, P. Montiel et N. U. Haque, « Adjustment with Growth », *Journal of Development Economics*, vol. 32, n° 2, 1990, pp. 155-179.

<sup>587</sup> Paul Deminsky et Jacques Morriset, « Experiences of IMF stabilization policies in Latin America and in Eastern Europe » in Lazlo Csaba (ed), *Systemic Change and Stabilization in Eastern Europe*, op. cit., pp. 65-78.

<sup>588</sup> Guillermo A. Calvo et Fabrizio Coricelli, « Stagflationary effects of stabilization programs in reforming socialist countries », *The World Bank Economic Review*, vol. 6, n° 1, pp. 71-90.

<sup>589</sup> Wladimir Andreff, « Le pluralisme des analyses de la transition », in Wladimir Andreff (ed), *Analyses économiques de la transition postsocialiste*, La Découverte, coll. « Recherches », Paris, 2002, pp. 269-272.

Les effets de la restriction de l'offre de monnaie sont aggravés par d'autres conditions posées par le FMI en contrepartie du versement de ses prêts : les politiques de réduction des dépenses de l'Etat et de blocage des salaires.

En ce qui concerne le déficit public, les mesures d'austérité prises dès la phase initiale de la transition s'inscrivent dans le cadre de la lutte contre l'inflation. Théoriquement, les gouvernements peuvent arbitrer entre une politique fiscale visant à accroître les recettes du budget et la contraction des dépenses<sup>590</sup>. En Russie, c'est la seconde solution qui fut mise en Suvre en raison notamment d'une perception univoque de l'Etat comme la source primordiale des problèmes économiques<sup>591</sup> et d'un processus cumulatif d'affaiblissement de la capacité de la puissance publique à collecter les impôts.

Du point de vue de la stabilisation macroéconomique, la contraction des dépenses budgétaires est susceptible de poser problème à trois niveaux. D'abord, la diminution de la demande publique contribue directement au ralentissement de l'activité : l'Etat nourrit lui-même sa crise budgétaire en diminuant ses recettes. Il se prive ainsi des moyens de renforcer les incitations aux changements par des politiques industrielles ciblées. Enfin, plus indirectement, il alimente une crise de confiance en accroissant l'incertitude pour les entreprises et en facilitant l'éclatement régional aux dépens de la cohérence nationale<sup>592</sup>. Ce dernier aspect prend en Russie un caractère aigu en 1993, lorsque des séquestrations budgétaires viennent ruiner la crédibilité de la puissance publique et démobiliser ses agents qui ne perçoivent plus leurs salaires.

En ce qui concerne le contrôle des salaires, une diminution de la demande finale excessive par rapport au niveau de l'offre est possible. En outre, à travers la hausse des revenus non-salariaux, de telles décisions favorisent l'accroissement des inégalités qui ont un impact négatif sur le développement économique<sup>593</sup> et tendent à diminuer la productivité en raison

---

<sup>590</sup> Jozef M. van Brabant, *The political Economy of Transition*, op. cit., p. 143.

<sup>591</sup> Andrei Shleifer et Robert Vishny, *The Grabbing Hand : Government Pathologies an their Cures*, Harvard Univerity Press, Cambridge, 1998, 278 p. Du fait de la réduction des possibilités de distribution de subventions par l'Etat, la stabilisation est perçue positivement comme un moyen de réduire la corruption, p. 172 et un moyen de dépolitisation de l'économie, p. 232.

<sup>592</sup> Jacques Sapir, « Bilan de deux ans de transition en Russie », op. cit., pp. 5-6 et « A l'épreuve des faits », op. cit., pp. 183.

<sup>593</sup> Les données empiriques montrent une forte corrélation entre recul du produit national et augmentation

du recul des conditions de vie des travailleurs.

## Conclusion

A travers la restriction du crédit et de la demande publique et privée, les mesures de stabilisation centrées sur la lutte contre l'inflation peuvent enclencher une série de mécanismes récessifs. Parallèlement, le choc de la libéralisation des prix désorganise les relations économiques tandis que l'exposition à la concurrence internationale met en difficulté des producteurs locaux jusqu'alors protégés et peut entraîner une désaffectation de certains fournisseurs d'intrants industriels vis-à-vis du marché intérieur au profit de l'export. Ces problèmes ont été dramatiquement négligés dans la première phase des réformes. Pourtant, les éléments théoriques étaient disponibles et des analyses soulignant ces dangers s'étaient exprimées dès 1991<sup>594</sup>. A l'époque, des experts du FMI reconnaissaient d'ailleurs à mi-voix l'impact négatif du changement systémique lorsqu'ils estimaient qu' « *il n'existe aucune voie permettant de protéger tous les segments de la société* » et que les changements impliquent nécessairement « *des sacrifices pour une part substantielle de la population* »<sup>595</sup>. En revanche, notamment en Russie, les difficultés ont été cachées à la population : ainsi, en octobre 1991, Boris Eltsine annonçait un retour de la croissance pour l'automne 1992<sup>596</sup>.

Ces éléments donnent à penser que les réformes de stabilisation et de libéralisation ont été menées pour elles-mêmes et non dans le but d'améliorer l'efficacité de l'économie héritée de l'URSS. Sur le plan théorique il apparaît clairement que le durcissement de la contrainte

---

des inégalités. Les pays les moins performants qui ont vu croître leurs niveaux d'inégalités, et les pays qui ont réussi à mieux s'en sortir connaissent des niveaux plus faibles d'inégalités. Sur le plan théorique, il existe un accord de plus en plus large sur le fait que le « *trade-off* » entre inégalités et croissance n'existe pas. A la lumière de l'expérience des transformations institutionnelles radicales dans les PECO, la relation serait plutôt inverse : des inégalités plus fortes dans une phase initiale diminueraient les possibilités de croissance durable. Voir C. Grün et Klasen S., « Growth income distribution and well-being in transition countries », *Economics of Transition*, vol. 9, n° 2, 2001, pp. 359-394. Grzegorz W. Kolodko, « Nouveaux Riches vs. Nouveaux Pauvres : Equity Issues in Policy-Making in Transition Economies », *Emergo*, vol. 5, n° 2, 1998, pp. 2-33.

<sup>594</sup> Jacques Sapir, « Bilan de deux ans de transition en Russie », op. cit., p. 2.

<sup>595</sup> Calvo Guillermo A. et Jacob A. Frenkel, « From Centrally Planned to Market Economy », *IMF Staff Papers*, vol. 38, n° 2, June 1991, pp. 268-299, en particulier p 297.

<sup>596</sup> Discours devant le congrès des députés du peuple de la RSFSR cité par Michel Roche, *Thérapie de choc et autoritarisme*, op. cit., pp. 113-114.



budgétaire n'est pas suffisant pour réaliser une bonne restructuration des entreprises ; une certaine forme de mollissement de la contrainte budgétaire peut même être dans certaines conditions un gage de succès de la restructuration si les incitations sont présentes<sup>597</sup>.

L'extrême pauvreté des analyses micro qui sous-tendent les programmes d'ajustement macro renvoie à une représentation des agents économiques comme simples automates réagissant mécaniquement aux changements des signaux prix<sup>598</sup>. Dans cette perspective, les réformes institutionnelles nécessaires et suffisantes pour donner une pertinence microéconomique aux politiques macro et enclencher le processus de destruction créatrice sont les privatisations, présentées comme l'alternative unique à la propriété étatique. Comme pour les mesures de libéralisation et de stabilisation, les hypothèses sous-jacentes concernant les vertus de la propriété privée cessible et individuelle des moyens de production en terme de bon gouvernement d'entreprise méritent une discussion approfondie.

## ***B. Les privatisations sont-elles un gage de bon gouvernement d'entreprise ?***

Les privatisations engagées en Russie entre 1992 et 1995 représentent la plus grande réforme de la propriété jamais entreprise dans le monde moderne<sup>599</sup>. Elles ont été promues en tant que meilleur moyen d'améliorer le fonctionnement des entreprises, des branches qui les composent ainsi que de l'ensemble de l'économie du point de vue de l'efficacité

<sup>597</sup> Roman Frydman, Cheryl Gray, Marek Hessel et Andrzej Rapaczynski, « The limits of discipline », *Economics of Transition*, vol. 8, n° 3, 2000, pp. 577-601.

<sup>598</sup> Jacques Sapir, « A l'épreuve des faits », op. cit., pp. 189-190

<sup>599</sup> Pour une présentation de l'ampleur des privatisations initiales en Russie voir Michael McFaul, « The Allocation of Property Rights in Russia », *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 29, n° 3, septembre 1996, pp. 287-308 ; Yegor Gaidar, *Russian Reform* (and Otto Pöhl, *International Money*), The MIT Press, Cambridge, 1996, pp. 40-46.

productive et de l'efficience allocative<sup>600</sup>. Anders Aslund recense les principaux arguments avancés dans la littérature<sup>601</sup> : elles devaient permettre de faire reculer la corruption, de durcir la contrainte budgétaire, de réduire les monopoles et d'accroître la compétition entre les producteurs, de favoriser la destruction créatrice grâce au mécanisme de faillite, d'améliorer la rationalité de l'investissement et, enfin, elles conditionneraient l'émergence de régimes politiques démocratiques. Bien que tous ces points méritent d'être sérieusement discutés, ce n'est pas l'objet de ce paragraphe. Rappelons seulement, concernant le dernier argument, que les exemples de concomitance entre régime politique dictatorial et domination de la propriété privée des moyens de production abondent ; c'est même au nom de la défense de la propriété privée que le général Pinochet renversa par la force un gouvernement démocratiquement élu par le peuple chilien. Pour notre propos, l'important est de constater que les arguments proposés s'adressent principalement au fonctionnement des économies planifiées et à la propriété d'Etat mais en aucun cas ne justifient en positif la propriété privée individuelle. Aslund le reconnaît d'ailleurs lui-même lorsqu'il affirme que « *la propriété est une question intrinsèquement idéologique* »<sup>602</sup>.

Pourtant, un but unique a été assigné aux pays entrant en transition : l'élément clef censé permettre l'amélioration des performances des entreprises est la mise en œuvre de droits de propriétés individuels et échangeables<sup>603</sup> tandis que toute autre forme de désétatisation, par exemple par la prise de contrôle collective des salariés d'une même usine, fut fortement déconseillée<sup>604</sup>. A l'évidence, le succès relatif des économies capitalistes occidentales a constitué un argument de poids en donnant un objectif concret aux réformes : réparer « *l'anomalie* »<sup>605</sup> que constitua l'expérience soviétique et retourner dans le cours normal de

<sup>600</sup> Pour une présentation synthétique des arguments qui sous-tendent les programmes de privatisations dans la transition voir Morris Bornstein, « Privatization in Central and Eastern Europe : techniques, policy options and economic consequences », in Lazlo Csaba (ed), *Privatisation, Liberalization and Destruction*, Dartmouth, Aldershot, 1994, pp. 233-235.

<sup>601</sup> Anders Aslund, « Principles of Privatization » in Csaba Lazlo (ed), *Systemic Change and Stabilization in Eastern Europe*, Dartmouth, Aldershot, 1991, pp. 17-31. Le rejet unilatéral de l'Etat est mobilisé comme argument central en faveur des privatisations, même si les conditions apparaissent très défavorables. Andreï Shleifer et Robert Vishny, *The Grabbing Hand : Government Pathologies and their Cures*, op. cit., 278 p. et en particulier pp. 137-181. Pour une critique de ce point de vue voir Joseph Stiglitz, « Wither Reform ? », op. cit., pp. 21-22.

<sup>602</sup> Anders Aslund, Ibid, p. 18.

<sup>603</sup> Wing Thye Woo, « Improving the Performance of Enterprise in Transition Economies », in Wing Thye Woo, Stephen Parker et Jeffrey D. Sachs, *Economies in Transition : Comparing Asia and Europe*, The MIT Press, Cambridge, 1997, pp. 299-323.

<sup>604</sup> FMI, BM, OCDE, BERD, *L'économie de l'URSS résumé et recommandations*, Paris, OCDE, 1991, pp. 64-65.

<sup>605</sup> Anders Aslund, « Principles of Privatization », op. cit., p. 19.

l'histoire signifiait en l'occurrence établir des droits de propriétés conformes aux standards des pays de l'Ouest. Le raisonnement de base est alors le suivant. Dans les entreprises d'Etat les incitations des managers et des travailleurs à l'efficience productive sont considérées comme faibles pour plusieurs raisons : la primauté accordée aux objectifs quantitatifs du plan sur la diminution des coûts ; la sécurité de l'emploi qui est une obligation sociétale des entreprises ; les pertes qui sont assumées par le système bancaire ou le budget de l'Etat. A l'inverse, sous un régime de propriété privée dans un contexte libéralisé, les managers sont soumis à une discipline contractuelle par les actionnaires qui cherchent à maximiser leurs profits, au risque de *take-over* par d'autres acteurs privés mais aussi au risque de faillite par les créanciers. Par conséquent, ils vont être incités à réduire l'emploi non nécessaire et à réaliser des coupes dans les usages excessifs d'intrants.

Sur le plan théorique, un riche débat existe quant à l'efficacité relative des divers systèmes de droits de propriété. Le fait qu'il n'ait pas eu de traduction dans le débat démocratique au début des années 1990 est sans doute à l'origine du malentendu majeur de la transition russe. Dans la période 1989-1993, le soutien de mobilisations populaires comme celle des mineurs à l'opposition « *démocratique et nationale* » emmenée par Boris Eltsine puis aux gouvernements réformateurs provenait principalement d'une opposition au contrôle des bureaucrates sur les entreprises ; comme corollaire, il y avait l'espoir de voir le processus de changement institutionnel radical déboucher sur un contrôle de la part des salariés eux-mêmes de l'outil de production<sup>606</sup>. Les raisons du glissement politique qui s'est opéré depuis le positionnement en faveur de la désétatisation jusqu'à la mise en Suvre de programmes de privatisation par bons distribués à la population (vouchers) n'ont pas été explicitées, contribuant ainsi à une profonde désillusion de la population vis-à-vis des réformes. Dans les faits, le choix de la privatisation de masse par le biais de vouchers fut une question d'urgence politique. Le président Eltsine disposa de larges pouvoirs de gouvernement par décret pour mener les réformes économiques à partir de novembre 1991 mais seulement pour une période limitée. Dans le même temps, il existait une importante opposition à celles-ci aussi bien parmi les députés du parlement qu'au sein des administrations ministérielles<sup>607</sup>. Il fallait aller vite pour faire bifurquer la Russie vers une formation sociale conforme au modèle du capitalisme occidental et contraindre de futures

---

<sup>606</sup> Karine Clément, *Les ouvriers russes dans la tourmente du marché*, Editions Syllepse, coll. « Points cardinaux », Paris, 2000, pp. 43-47.

<sup>607</sup> Timothy Frye, « Russian privatisation and Credible Commitment », in David L. Weimer, *The Political Economy of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge, 1997, pp. 84-108.

remises en cause potentielles.

L'objectif de ce paragraphe n'est pas de reprendre le débat abordé précédemment sur les problèmes spécifiques au système de propriété soviétique, ni de mener une discussion critique sur les modalités des privatisations et les problèmes de légitimité qu'elles soulèvent<sup>608</sup>. Le point sur lequel nous souhaitons nous concentrer est l'hypothèse qui soutient les programmes de privatisation selon laquelle la propriété individuelle et cessible des moyens de production est supérieure à toute autre forme de rapports de propriété. Au cours des dernières décennies, le développement des travaux néo-institutionnalistes contribua à la fonder théoriquement. En s'appuyant sur le droit, l'économie et la théorie des organisations<sup>609</sup>, il s'agissait pour les auteurs concernés de gagner en réalisme par rapport à l'économie néoclassique afin de démontrer l'efficacité de l'organisation capitaliste de la production. Cependant, si le retour de la question de la propriété au premier plan constitue une évolution positive par rapport à l'orthodoxie néoclassique, les conclusions des auteurs néo-institutionnalistes sont fortement contestables, y compris lorsque l'on raisonne dans le cadre d'analyse qu'ils proposent. Plus particulièrement, il semble nécessaire de discuter les arguments théoriques suggérant les vertus de ce type de rapports de propriété en terme de bonne gouvernance, dans le cadre des grandes firmes industrielles.

## **1. L'appropriabilité critique des théories néo-institutionnalistes des droits de propriété**

On peut considérer comme un phénomène très surprenant que l'absence de pertinence du problème de la propriété dans l'économie néoclassique n'ait pas empêché ce courant de jouer un rôle majeur au XX<sup>ème</sup> siècle. Cette faiblesse a cependant conduit à un regain

---

<sup>608</sup> Un exposé critique du processus de privatisation voir Jerry F. Hough, *The Logic of Economic Reform in Russia*, op. cit., pp. 58-93. Pour une présentation critique des méthodes de privatisation par voucher voir Hilary Appel, « Voucher Privatisation in Russia : Structural Consequences and Mass Response in the Second Period of Reform », *Europe-Asia Studies*, vol. 49, n° 8, 1997, pp. 1433-1449. Joseph Stiglitz soulève également le scandale des privatisations aux amis effectuées dans le cadre de l'opération prêts contre actions au milieu de la décennie 90 en Russie « Wither Reform ? », op. cit., p. 5-6. Sur l'impact du contexte idéologique sur ces programmes dans les différents pays en transition Appel Hilary, « The Ideological Determinants of Liberal Economic Reform », *World Politics*, vol. 52, n° 4, July 2000, pp. 520-549.

<sup>609</sup> Oliver E. Williamson, « Reflections on the New Institutional Economics », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, n° 141, 1985, p. 187.

d'intérêt pour la question de la propriété avec des approches néo-institutionnalistes depuis les années 1960. Après être revenu sur l'économie néoclassique, l'apport et les limites des analyses néo-institutionnalistes en terme de droits de propriété seront discutés.

#### a. L'inaccessible question de la propriété dans le modèle de l'équilibre général

Les auteurs classiques, d'Adam Smith à John Maynard Keynes en passant par David Ricardo et Karl Marx ainsi que les institutionnalistes comme John R Commons ont toujours soulevé le problème des relations entre les différents groupes d'acteurs interagissant au sein de la firme : les salariés, les entrepreneurs et les pourvoyeurs de capitaux. La théorie de l'équilibre général réduit, en revanche, la firme à une fonction de production s'adaptant mécaniquement à son environnement. En situation de concurrence et de connaissance parfaites, dans un monde sans progrès technique, sous l'hypothèse de rationalité des agents et avec l'objectif de maximisation du profit, la seule fonction des firmes est de transformer de manière efficiente des inputs en produits<sup>610</sup>. Cette théorie hautement simplificatrice est liée à deux incohérences majeures. D'abord, l'hypothèse paradoxale des rendements décroissants : « *pourquoi chaque ménage n'est pas sa propre firme si la possibilité de rendements croissants est rejetée ? Pourquoi chaque firme ne produit-elle pas tous les biens existants ? Pourquoi le nombre de firmes est-il limité ?* »<sup>611</sup>. Le modèle walrassien au sens strict ne permet pas d'expliquer l'existence de la firme. D'autre part, la réduction de la firme à une fonction de production signifie qu'une entité collective est analysée comme un individu ; ceci est incohérent avec l'individualisme méthodologique, une des hypothèses de base de l'économie néoclassique.

Faire pénétrer l'analyse économique au cœur de la firme implique la reconnaissance de l'existence de différents types d'acteurs et nécessite de prendre en compte le caractère séquentiel de l'économie. L'analyse des organisations suppose de s'intéresser aux comportements internes et à leurs interactions, aux rapports entre les buts individuels et les buts de l'organisation et reconnaître l'existence de différentes séquences<sup>612</sup>. Cette division

---

<sup>610</sup> Une présentation synthétique de la théorie de la firme néoclassique est faite dans Benjamin Coriat et Olivier Weinstein, *Les nouvelles théories de l'entreprise* Le livre de poche, Paris, 1995, pp.11-43.

<sup>611</sup> Frank Hahn, *Equilibrium and Macroeconomics*, Blackwell, Oxford, 1984, p. 80. Traduit par nous.

<sup>612</sup> Voir Herbert Simon, « Rational Decision Making in Business Organisations », *American Economic*

en séquences de la prise de décision, et donc de l'économie, est impossible dans le cadre de la théorie néoclassique car la construction de l'équilibre par Arrow-Debreu exige que toutes les décisions soient prises instantanément dans un univers où l'information est parfaite et sans coût<sup>613</sup>.

Paradoxalement, l'impossibilité d'intégrer dans le cadre de l'équilibre général une théorie des organisations sans en modifier les hypothèses fondamentales empêche l'émergence de toute théorie de la propriété ; sans analyse des interactions entre les agents au sein de la firme, il ne peut y avoir d'analyse des processus d'appropriation. Cette absence de pertinence de la question de la propriété dans le cadre du modèle walrassien permet d'ailleurs que celui-ci soit utilisé aussi bien par des économistes travaillant sur des modèles d'économie de marchés que par des auteurs socialistes qui, à l'instar d'Oscar Lange, ont effectué des recherches sur la planification et le socialisme de marché.

#### b. Le renouveau de la question de la propriété

Un des intérêts des approches néo-institutionnalistes développées depuis les années 60 par Alchian et Demsetz, Pejovitch, Jensen et Meckling, Williamson ainsi que, depuis les années 20, les recherches d'inspiration autrichienne est de remettre au centre des débats de la discipline la question des formes de propriétés ; ils renouent ainsi avec une longue tradition intellectuelle libérale remontant notamment aux travaux de Hume, Locke et des physiocrates. Ce problème qui concerne aussi bien la théorie économique que la politique économique fut largement occulté par l'hégémonie néoclassique. En dépit du parti pris individualiste des auteurs néo-institutionnalistes, il est d'ailleurs significatif que l'on constate une même reconnaissance du primat de la relation entre les êtres humains dans la définition de la propriété chez Marx et chez les théoriciens des droits de propriété comme Alchian, Demsetz ou Svetozar Pejovitch pour qui « *les droits de propriété sont les relations entre les individus qui proviennent de l'existence de ressources rares et se rapportent à leur usage* »<sup>614</sup>.

---

*Review*, vol. 69, n° 4, 1979.

<sup>613</sup> Frank Hahn, op. cit., pp. 51-53 ; 68 ; 143.

<sup>614</sup> Svetozar Pejovitch, *Economic Analysis of Institutions and System*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 1995, p. 65.

Les théories des droits de propriété constituent un dépassement de la théorie néoclassique en examinant le problème de l'efficacité allocative au-delà des seules conditions d'échange<sup>615</sup>. La relecture économique des catégories juridiques d'*usus*, *fructus* et *abusus* conduit à expliciter des conditions institutionnelles de l'efficacité économique : elles forment un système d'incitation et de décision dans lequel chacun, muni des informations nécessaires, évalue le coût d'opportunité de chaque emploi possible de ce qu'il possède en propre. Au niveau global, l'efficacité allocative ne dépend plus seulement du respect des hypothèses de concurrence pure et parfaite mais également du système de droits de propriété. Celui-ci doit respecter trois caractéristiques : l'universalité, dans le sens où toutes les ressources rares doivent être appropriées ; l'exclusivité des droits puisque l'absence de souveraineté totale perturbe les incitations en empêchant le calcul économique ; la transférabilité pour que les ressources puissent être allouées aux emplois les plus rentables.

Sur l'essentiel les travaux des néo-institutionnalistes et des autrichiens convergent ; la singularité du raisonnement des seconds tient au fait que, dans un monde incertain, il ne peut s'agir d'efficacité allocative mais seulement d'efficacité procédurale fondée sur un processus d'apprentissage par essais et erreurs.

### c. Irréductible indétermination des droits de propriété et hétérogénéités des biens et services

Dans les théories néo-institutionnalistes, la définition des droits de propriété privée revêt un caractère crucial puisque, *a contrario*, leur indétermination empêche les agents économiques d'exercer leur rationalité. Le système institutionnel dans lequel ils s'insèrent doit être tel qu'aucune conséquence d'un usage privé de ressources possédées ne puisse affecter les caractéristiques physiques de la propriété privée d'autrui. Ici se situe une

---

<sup>615</sup> Pour une revue des travaux concernant les droits de propriété voir Eirik G. Furubotn et Rudolf Richter, *Institutions and Economic Theory*, University of Michigan Press, 2000 (première édition en allemand 1996), pp. 69-177. Pour une présentation critique synthétique voir Christian Barrere, « Pour une théorie critique des droits de propriété », *Actuel Marx*, PUF, n° 29, premier semestre 2001, pp. 11-44.

difficulté d'importance, corollaire de l'hypothèse d'exclusivité. En effet, les droits de propriété sont par nature limités : explicitement d'abord, l'interdiction de certains types de contrat correspond à une restriction de ces droits<sup>616</sup> ; mais également, implicitement, l'incertitude radicale dans des économies caractérisées par leur haut degré de densité implique la possibilité de conséquences inintentionnelles des actions individuelles sur autrui<sup>617</sup> et donc une surdétermination collective des droits de propriété privée individuels<sup>618</sup>. John R. Commons soulignait déjà ce point crucial. Définissant la propriété comme « *les facultés humaines quant à la préparation ou l'utilisation des opportunités* »<sup>619</sup>, il montrait que les droits de propriété sont le résultat d'un processus conflictuel de délimitations du champ d'action des individus reposant en dernier recours sur une capacité d'action collective comme la souveraineté étatique ou des formes illégales d'extorsion<sup>620</sup>. Il n'existe donc pas de droits de propriété strictement individuels puisqu'ils sont toujours concédés, reconnus et garantis par une action collective organisée *un going concern*. Il est par conséquent toujours possible que de nouvelles règles collectives s'imposent au propriétaire et viennent altérer le degré et la nature du contrôle et de la responsabilité qui sont les attributs de ses droits.

L'hypothèse selon laquelle l'organisation efficiente des économies industrielles modernes est incompatible avec une relative indétermination de la propriété se heurte ainsi à la nécessaire prise en compte non seulement du code légal formel mais également du contexte culturel et institutionnel dans lequel sont encastrées les formes de droits de propriété<sup>621</sup>.

Autre difficulté, ces théories sont censées s'appliquer à l'ensemble des ressources rares et des produits alors que leur hétérogénéité implique des conditions très différentes de délimitation et d'implantation de droits de propriété privée. Il existe un grand nombre de

---

<sup>616</sup> Armen A. Alchian, « Property Rights », in John Eatwell, Muray Milgate et Peter Newman, *The new Palgrave*, The Macmillan Press Limited, London, 1991 (première édition 1987), vol. 3, p. 1032.

<sup>617</sup> Friedrich A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, Chicago University Press, Chicago, 1960, p. 66.

<sup>618</sup> Jacques Sapir, *Les trous noirs de la science économique*, op. cit., pp. 245-249.

<sup>619</sup> Cité par William M. Dugger, « Property Rights, Law and John R. Commons », *Review of Social Economy*, n° 38, Avril 1980, pp. 47.

<sup>620</sup> La démarche institutionnaliste au sujet des droits de propriété est présentée synthétiquement dans Andrew K. Dragun, « Externalities, Property Rights, and Power », *Journal of Economic Issues*, vol. 17, n° 3, pp. 667-680.

<sup>621</sup> Christopher Hann (ed), *Property Relations : Renewing the Anthropological Tradition*, Cambridge University Press, Cambridge, 1998, X-277 p.



cas limites concernant les problèmes d'externalités positives ou négatives dont l'internalisation est impossible (ex : biens publics) ou bien lorsque les coûts d'exclusion sont extrêmement élevés et les coûts d'appropriation extrêmement faible (ex : biens immatériels type musique sur Internet)<sup>622</sup>. Hayek reconnaît d'ailleurs qu'il n'y a pas d'éléments tangibles démontrant le caractère positif sur le processus de création humaine des droits de propriété intellectuelle, qu'il s'agisse d'œuvres artistiques ou de découvertes technico-scientifiques<sup>623</sup> ; pour ces dernières il existe même un effet pervers de la course aux brevets conduisant à une concentration des recherches sur des problèmes susceptibles de trouver des solutions à court terme et de permettre aux premiers arrivés d'obtenir des gains du fait de droits exclusifs prolongés<sup>624</sup>.

Le renouveau des travaux sur les droits de propriété est salutaire pour la discipline en réintégrant une question essentielle, un temps marginalisée par l'hégémonie néoclassique. Cependant, supposer une homogénéité des formes de propriété efficaces pour des biens et services très hétérogènes et la stricte détermination des droits apparaissent comme des hypothèses hautement héroïques. Surtout, pour justifier les privatisations, une extension aux organisations comme la grande firme de ce postulat d'efficacité des droits de propriété exclusifs individuels est opérée. Cela pose des problèmes spécifiques qu'il convient maintenant de détailler.

## **2. La firme capitaliste : une structure efficiente de droits de propriété ?**

Pour ouvrir la boîte noire qu'est l'entreprise dans la théorie néoclassique, les auteurs néo-institutionnalistes précités se sont efforcés d'élaborer une analyse de la firme capitaliste comme une structure efficiente de droits de propriété<sup>625</sup>, en conservant comme fondements

---

<sup>622</sup> Christian Barrere, « Pour une théorie critique des droits de propriété », op. cit., pp. 29-31 ; Michel Husson analyse ainsi les fondements économiques de la gratuité, notamment dans le cadre d'Internet, *Le grand bluff capitaliste*, La Dispute, Paris, 2001, pp. 127-133.

<sup>623</sup> Friedrich A. Hayek, *The Fatal Conceit, the Errors of Socialism*, Routledge, London, 1988, pp. 36-37.

<sup>624</sup> Fritz Machlup, *The Production and Distribution of Knowledge*, cité par Friedrich Hayek, *The Fatal Conceit, the Errors of Socialism*, op. cit., p. 37.

<sup>625</sup> Svetozar Pejovitch et E. Furubotn, « Property Rights and Economic Theory : A Survey of Recent Literature », *Journal of Economic Literature*, vol 10, n° 4, décembre 1972. Une présentation des droits de propriété et de la relation d'agence plus récente est faite dans Benjamin Coriat et Olivier Weinstein, *Les nouvelles théories de l'entreprise*, op. cit., pp. 78-107.

le primat des relations interindividuelles, l'hypothèse de comportement rationnel des agents et le principe d'efficacité. Mais en reconnaissant les problèmes liés au traitement de l'information et l'existence de coûts de transaction<sup>626</sup> pour démontrer la pertinence de la grande firme capitaliste, ils abandonnent des hypothèses fondamentales du modèle walrassien, ce qui affaiblit la cohérence interne de la théorie. En ce qui concerne les travaux autrichiens la démarche n'est pas une approche par amendement de la théorie néoclassique et donc n'est pas exposée à la même critique.

Dans les deux cas, même si l'on reste sur le terrain de la stricte efficacité productive sans aborder la question de l'efficacité distributive, la propriété privée des moyens de production dans la grande firme ne va pas de soi.

Les auteurs autrichiens établissent une distinction entre les biens de jouissance dont le caractère privé de l'appropriation n'est pas à démontrer et les biens de production. Pour Ludwig von Mises, l'efficacité de la propriété privée des biens de production vient du fait que, en dernier ressort, ce sont les consommateurs qui décident de leur répartition<sup>627</sup>. Inversement, s'ils sont détenus collectivement, puisque le risque d'être évincé n'existe pas, rien n'assure que le capital sera orienté selon les désirs des consommateurs. La supériorité présumée de la propriété privée des moyens de production provient d'une vision instrumentale ; c'est le meilleur moyen d'atteindre les fins que choisissent les acteurs, parmi lesquelles l'orientation vers une abondance plus grande.

Cette thèse est une attaque pertinente contre la garantie de vente et l'étatisation des moyens de production. Cependant, elle ne concerne pas fondamentalement la propriété privée individuelle. L'argument s'adresse au modèle de planification centralisée soviétique mais pas, pour ne prendre qu'un exemple, à la firme autogérée fonctionnant dans un environnement marchand. Cette limite a été bien comprise par les auteurs néo-institutionnalistes qui ont consacré d'importants travaux à la comparaison entre firme

---

<sup>626</sup> Ronald H. Coase, « The problem of social cost », *Journal of Law and Economics*, n° 3, Octobre 1960, pp. 1-44.

<sup>627</sup> L'efficacité, en dépit des limites de cette notion, est considérée comme la condition nécessaire et suffisante d'une théorie de la propriété. Voir Jean Magnan de Bornier, « Efficacité ou éthique : les fondements de la propriété chez les auteurs autrichiens », *Journal des Économistes et des Études Humaines*, vol. V, n° 1, mars 1994, pp. 105-126.

autogérée et firme capitaliste. Bien qu'une critique interne de ces analyses montre que leur résultat ne conduit pas à écarter l'autogestion, les démarches semblent néanmoins contestables. En particulier, les attributs des droits de propriété que sont le contrôle et la responsabilité doivent être redéfinis pour tenter de préciser des critères normatifs concernant l'efficacité productive et allocative.

#### a. L'étude comparée de la firme capitaliste et de l'autogestion

Depuis la *Manufacture d'épingles* d'Adam Smith et l'analyse de la coopération chez Marx<sup>628</sup> jusqu'aux travaux évolutionnistes de Nelson et Winter<sup>629</sup> ou les théories néo-institutionnalistes de la firme, la spécificité de l'entreprise provient du fait que le niveau de productivité est seulement pertinent au niveau de l'équipe qui est constituée en son sein et n'est pas décomposable. Il est impossible de spécifier quel est l'apport respectif des différentes ressources combinées dans le produit final<sup>630</sup>. Pour les auteurs néo-institutionnalistes, deux types de problèmes vont alors être soulevés : quels sont les contrats qui permettent la mise en place d'un système d'incitation propre à mobiliser chaque individu de manière à maximiser l'effort productif collectif ? quelles formes organisationnelles assurent une minimisation des coûts de transaction correspondant à l'exécution des contrats ?

Du point de vue même de ce double questionnement, Hubert Gabrié et Jean-Louis Jacquier établissent que les thèses néo-institutionnalistes sur l'entreprise se heurtent à des écueils non-surmontés<sup>631</sup>. En effet, en examinant successivement le raisonnement d'Alchian et Demsetz, Williamson puis Jensen et Meckling, il apparaît que la comparaison entre la firme capitaliste et l'autre type possible de firme administrée, la firme autogérée, ne tourne pas nécessairement à l'avantage de la première.

---

<sup>628</sup> Karl Marx, *Le capital*, Livre I, vol. I, Flammarion, coll. « Champs », Paris, 1985 (première édition 1867), pp. 240-249.

<sup>629</sup> Richard R. Nelson et Sydney G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, Cambridge, 1982, XI-437 p.

<sup>630</sup> Armen A. Alchian, « Property Rights », in John Eatwell, Muray Milgate et Peter Newman, *The new Palgrave*, The Macmillan Press Limited, London, 1991 (première édition 1987), vol. 3, p. 1032.

<sup>631</sup> Hubert Gabrié et Jean-Louis Jacquier, *La Théorie Moderne de l'Entreprise*, Economica, coll. « Gestion », Paris, 1994, 329 p.

### *Quelle répartition de la créance résiduelle entraîne le meilleur mécanisme de contrôle ?*

Alchian et Demsetz entreprennent de montrer l'efficacité de la firme classique<sup>632</sup>. Après avoir postulé la supériorité de la production en équipe par rapport au marché, ils posent comme problème central la lutte contre la dérobade : les pourvoyeurs d'inputs/travailleurs risquent en effet de ne pas offrir une productivité maximale étant donnée que leur contribution individuelle n'est pas mesurable et que le surcoût lié à leur flânerie est mutualisé. L'efficacité de la production en équipe suppose alors la mise en place d'un contrôleur chargé d'évaluer les productivités individuelles. Afin de garantir que ce contrôleur s'acquitte de sa tâche de manière efficace, il est supposé qu'il dispose du droit sur la créance résiduelle une fois les différents détenteurs d'inputs rémunérés. De cette manière est censée être établie l'efficacité de la firme capitaliste. Pourtant, ce raisonnement comporte plusieurs faiblesses<sup>633</sup>. D'une part, rien ne justifie que l'intégralité de la créance résiduelle soit attribuée au contrôleur puisque l'effet incitatif serait le même si sa rémunération était simplement indexée sur le niveau de créance résiduelle. Aucun argument décisif n'explique d'ailleurs pourquoi le partage de cette créance résiduelle entre tous les membres de l'équipe n'aurait pas le même effet incitatif contre la dérobade en supprimant du même coup le rôle du contrôleur. D'autre part, l'hypothèse selon laquelle le contrôleur doit être extérieur à l'équipe de production semble également non fondée ; on peut au contraire supposer qu'un membre de l'équipe connaîtrait mieux les propriétaires d'inputs qu'un agent étranger. Enfin, l'introduction d'une hypothèse selon laquelle le contrôleur-créancier résiduel a le droit de céder sa position a pour but de permettre l'identification entre ce rôle et la fonction capitaliste mais n'est aucunement justifiée.

L'argumentaire d'Alchian et Demsetz visant à nier le caractère asymétrique de la relation capital-travail et à affirmer l'efficacité de l'arrangement contractuel particulier que représente la firme classique n'est donc pas convaincant par rapport à d'autres formes possibles de firme administrée.

---

<sup>632</sup> Armen A. Alchian et Harold Demsetz, « Production, Information Costs and Economic Organization », *American Economic Review*, vol. 62, 1972, pp. 777-795.

<sup>633</sup> Hubert Gabriél et Jean-Louis Jacquier, *La Théorie Moderne de l'Entreprise* op. cit., pp. 103-122.

### *La comparaison autorité-groupe des pairs chez Williamson*

A la suite des travaux de Ronald H. Coase, Oliver E. Williamson entreprend d'expliquer les raisons logiques de l'existence des firmes comme modalité de transaction alternative à l'échange marchand, mais il souhaite également établir l'efficacité de la relation d'autorité caractéristique de la firme capitaliste relativement à la firme autogérée appelée Groupe de pairs. Dans un classement établi à partir de la comparaison d'une série de propriétés d'efficacité des différents modes d'organisation de la production, l'autogestion n'est couronnée que d'une courte tête par la firme capitaliste<sup>634</sup>. Deux arguments discutables font basculer la balance.

Le premier tient à l'exercice du leadership, c'est-à-dire la capacité à mettre en place une direction prenant les bonnes décisions pour l'entreprise. Il affirme que l'autogestion, de par son caractère démocratique, implique que tous les membres d'une firme exercent à tour de rôle la position de leader temporaire ; les compétences étant inégalement distribuées parmi le collectif de travail, il en résulte que les décisions prises seront inefficaces. L'argument tient seulement par une définition caricaturale du principe autogestionnaire. En effet, si l'on entend par autogestion la détention démocratique et égalitaire de la souveraineté sur les décisions de l'entreprise par le collectif de travail, il est évident que celui-ci dispose du droit de déléguer la prise de tout ou partie des décisions à des organes de gestion et d'établir les mécanismes de contrôle qu'il souhaite. On peut même supposer que, dans un certain nombre de cas, les choix du collectif de travail seront plus pertinents que ce qu'ils sont dans la firme capitaliste : par exemple, lorsque le dirigeant est nommé en tant qu'héritier de droits de propriété dans la firme familiale<sup>635</sup>. On peut également supposer que le filtre de sélection des actionnaires n'inclue pas certaines qualités décisionnelles concernant la connaissance du métier auxquelles seront davantage sensibles les salariés et que la légitimité des organes de gestion renforcera la capacité à rendre effective les décisions.

---

<sup>634</sup> Oliver E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, the Free Press, New-York, 1985, pp. 223-232.

<sup>635</sup> Hubert Gabrié et Jean-Louis Jacquier, *La Théorie Moderne de l'Entreprise*, op. cit., pp. 176-177.

Le second argument concerne l'efficacité de la direction d'entreprise dans la lutte contre l'opportunisme. D'abord, ce qui ne va pas de soi, Williamson émet l'hypothèse selon laquelle le comportement opportuniste de « *tire-au-flanc* » est aussi important dans la firme autogérée que dans la firme capitaliste. Même dans ce cas, il doit encore avancer que le marché interne du travail au sein de la firme capitaliste est plus efficace pour contrer l'opportunisme des salariés que celui de la firme autogérée.

### *Les limites de la critique de l'autogestion chez Jensen et Meckling*

Jensen et Meckling avancent que l'efficacité de la firme ne dépend pas, comme dans l'économie néoclassique, de sa seule fonction de production, mais également du système de contrat et de droits de propriété dans lequel elle s'inscrit appelé relation d'agence. L'hypothèse principale qu'ils adoptent est alors que la motivation des individus dépend exclusivement des droits de propriété. L'efficacité de la firme capitaliste classique est ainsi démontrée dans les mêmes termes que ceux d'Alchian et Demsetz. Leur apport concerne plus spécifiquement la firme capitaliste managériale dont ils évaluent l'efficacité plus grande que celle d'un type particulier de firmes autogérées, fonctionnant en économie socialiste avec propriété des actifs par l'Etat<sup>636</sup>.

Selon eux, une économie autogérée souffrirait de nombreuses faiblesses, notamment dues aux moindres incitations résultant de l'absence de droits de propriété privée sur les actifs productifs. Or l'incidence de la motivation des salariés est totalement omise ; en particulier, il n'y a pas de comparaison de l'incitation à l'effort productif des membres de la firme autogérée et des membres de la firme capitaliste. Le comportement de ceux-ci n'est envisagé que sous le prisme étriqué de la maximisation du revenu à travers la question de l'investissement ; la tendance au sous-investissement est démontrée mais elle est liée à une hypothèse très restrictive selon laquelle le recours au crédit est impossible<sup>637</sup>. De la même manière, l'importance du problème d'entrée concernant la création de nouvelle firme dans

---

<sup>636</sup> Michael C. Jensen et William H. Meckling, « Rights and Production Functions : an Application to Labor-managed Firms and Co-determination », *Journal of Business*, 1979, vol. 52, n° 4.

<sup>637</sup> Ce point est connu sous le nom « *problème de l' horizon* » voir E. Furubotn et S. Pejovitch, « Property Rights and the Behavior of the Firm in a Socialist State : the Example of Yugoslavia » in *The economics of Property Rights*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 1990, XIV-204 p.

une économie dominée par l'autogestion ou l'effet pillage sont largement surestimés. Le problème de portefeuille quant à la répartition des risques dans une société dominée par les firmes capitalistes ne semble pas plus important dans une société autogérée. Enfin, en ce qui concerne le contrôle on ne voit pas pourquoi un manager serait moins bien contrôlé par les travailleurs que par les actionnaires<sup>638</sup>.

La critique interne des théories néo-institutionnalistes permet de contester les conclusions quant à la supériorité de la firme capitaliste par rapport au modèle autogestionnaire. La critique la plus forte de l'autogestion qui est finalement assez peu discutée provient des problèmes de coûts de la décision. Puisque le temps qui nous est imparti pour faire des choix n'est pas extensible nous devons établir des règles d'arrêt permettant de prioriser les problèmes sur lesquels nous souhaitons réaliser des arbitrages<sup>639</sup>. L'efficacité de la firme autogérée repose sur la capacité à mettre en place un fonctionnement ne décourageant pas la participation du fait de procédures trop lourdes.

La discussion des thèses néo-institutionnalistes ne saurait se réduire au niveau de la critique interne. Les éléments mis en avant concernant l'irréductible indétermination des droits de propriété privée ainsi que l'étroitesse de la vision des systèmes d'incitations nécessite de réexaminer les problèmes du contrôle et de la responsabilité sur la mise en place de formes de propriété efficaces.

#### b. Contrôle et responsabilité : comment évaluer l'efficacité des formes de propriété ?

Partant de l'hypothèse selon laquelle la détention individuelle de droits de propriété est la meilleure incitation, l'appréciation par les auteurs néo-institutionnalistes de l'efficacité des différents systèmes de droits de propriété se limite à deux questions. D'abord, la claire définition des droits de propriété. Le théorème de Ronald H. Coase prédit que si les droits de propriété sont mal définis cela a pour conséquence un usage inefficace des ressources

<sup>638</sup> Hubert Gabriél et Jean-Louis Jacquier, *La Théorie Moderne de l'Entreprise* op. cit., pp. 263-311..

<sup>639</sup> Herbert Simon, « Rational Decision Making in Business Organisations », *American Economic Review*, 69, n°4, 1979 ; Jacques Sapir, *Les trous noirs de l'économie* op. cit., pp. 167-168.

dans l'entreprise<sup>640</sup>. Le second problème est celui de l'exercice de ces droits : ainsi, la capacité des actionnaires à contrôler les managers et à travers eux l'ensemble du personnel - est cruciale. C'est à la condition nécessaire qu'ils soient en mesure d'exercer cette surveillance que le profit est maximum et le processus productif efficient. C'est pourquoi, dans les approches standards de l'entreprise la *Corporate Governance* se limite à l'étude « *des mécanismes par lesquels les pourvoyeurs de capitaux s'assurent d'obtenir un retour sur leur investissement* »<sup>641</sup>.

Cette double grille d'évaluation en fonction de la qualité de la définition des droits et de la capacité des agents à les exercer semble partielle et partielle. Il convient tout d'abord de souligner que le problème du contrôle n'est pas résolu de manière satisfaisante dans le cas de la grande firme capitaliste ; l'approche néo-institutionnaliste qui en est faite procède d'une vision policière de la mise au travail. Ensuite, la définition précise des droits ne saurait être établie comme condition suffisante de l'efficience. En effet, dans le cas de la grande firme, les problèmes d'externalités montrent qu'il est difficile de supposer que les droits de propriété produisent spontanément des incitations à agir de manière responsable. Dès lors, le raisonnement ne devrait-il pas être renversé ? Au lieu de considérer la responsabilité comme une conséquence de la propriété, la répartition des droits de propriété ne devrait-elle pas plutôt résulter de la répartition effective des responsabilités ?

### *Les limites d'une vision policière de la mise au travail*

En dépit de ses limites évoquées plus haut, l'argumentaire sur l'efficience de la firme classique bénéficie d'une cohérence importante par rapport à celui sur l'efficience de la grande firme managériale : détenteur de l'exclusivité, qui garantit un usage des biens non subordonné à d'autres agents, le propriétaire se présente comme une unique personne qui exerce le contrôle résiduel et bénéficie du rendement résiduel. L'analyse effectuée dès

---

<sup>640</sup> Ronald H. Coase, « The problem of social cost », *Journal of Law and Economics*, n° 3, Octobre 1960, pp. 1-44.

<sup>641</sup> A. Shleifer et R. W. Vishny, *The Grabbing Hand : Government Pathologies and Their Cures*, Harvard University Press, Cambridge, 1998, p. 2. Pour une présentation critique des approches standards de la *corporate governance* voir Mathilde Mesnard, *La Corporate governance dans la Russie en transition : une approche en termes de cohérence institutionnelle*, Thèse de Doctorat ès Sciences Économiques sous la direction de Jacques Sapir, EHESS, Paris, 2001, 585 p.



1932 par A. A. Berle et G. C. Means<sup>642</sup>, et largement développée depuis<sup>643</sup>, montre cependant que dans la grande corporation moderne une coupure s'opère entre le management et les actionnaires : il n'existe plus de créancier résiduel qui exerce les activités de contrôle et de prise de décision et détient en même temps le droit au rendement résiduel.

La réponse est alors la suivante : il s'agit d'une spécialisation productive efficace entre ceux qui exercent le droit de prendre des décisions sur les usages des ressources et ceux qui en supportent les conséquences sur les valeurs de marché ou d'échange<sup>644</sup>. La question de savoir quel sera le comportement des managers n'est pas résolue pour autant et le problème d'asymétrie informationnelle entre managers et actionnaires reste entier. En outre, la possibilité pour le marché boursier d'assurer le rôle de moniteur se heurte à d'importantes objections<sup>645</sup>. D'autant qu'il n'existe pas de conclusions tranchées quant à la capacité des différentes structures d'actionnariat à transmettre aux managers des incitations cohérentes<sup>646</sup>. La spectaculaire faillite du groupe Enron aux Etats-Unis au cours de l'hiver 2001-2002, rappelle que ces difficultés théoriques ne sont pas seulement des spéculations.

A cette persistance du problème du contrôle, s'ajoute une vision trop exclusivement policière de la mise au travail. Du fait de l'adoption d'un modèle comportemental de pur intérêt matériel égoïste et d'opportunisme, le problème principal des théories de la *Corporate Governance* est d'empêcher les managers et salariés de tirer au flanc ou d'agir aux dépens des actionnaires. Or, il est clair que l'intérêt matériel n'est pas la seule chose qui motive l'action humaine. Dans la pratique, l'existence d'un système efficient de droits de propriété tel qu'il est nécessaire aux analyses néo-institutionnalistes n'est possible que s'il y

---

<sup>642</sup> Adolph A. Berle et Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, New York, 1932.

<sup>643</sup> Pour une revue de cette littérature voir Joseph E. Stiglitz « Principal and Agent », in John Eatwell, Muray Milgate et Peter Newman, *The new Palgrave : Allocation, Information and Markets*, Norton, New-York, 1987, pp. 241-253.

<sup>644</sup> Armen A. Alchian, « Property Rights », in John Eatwell, Muray Milgate et Peter Newman, *The new Palgrave*, The Macmillan Press Limited, London, 1991 (première édition 1987), vol. 3, p. 1032 ; Armen A. Alchian et Susan Woodward, « The Firm is Dead ; Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson s*The Economic Institutions of Capitalism* », *Journal of Economic Literature*, vol. 26, n° 1, mars 1988, pp. 65-79.

<sup>645</sup> Bob Rowthorn et Ha-Joon, « Public Ownership and the Theory of the State », in Pitelis C. et Clarke T. (eds.) *The Political Economy of Privatization*, Routledge, Londres, 1994, pp. 56-57.

<sup>646</sup> Armen A. Alchian et Susan Woodward, « The Firm is Dead ; Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson s*The Economic Institutions of Capitalism* », op. cit. Andre Schleifer et Robert W. Vishny, « A Survey of Corporate Governance », *Journal of Finance*, vol. 52, n°2, juin 1997, pp. 737-783.

a ce que Douglass C. North appelle « *un engagement idéologique pour l'intégrité et l'honnêteté* »<sup>647</sup> ; en d'autres termes, une hégémonie idéologique par laquelle est considérée comme juste, légitime et normale, la répartition des rôles et des gains. Sans cela, les coûts d'imposition de tels comportements à l'ensemble des agents seraient prohibitifs.

Puisque c'est en vertu des incitations que produit le fait d'être individuellement propriétaire que la firme capitaliste est supposée être un arrangement institutionnel efficient, la question du contrôle est essentielle. S'il est établi que la capacité des propriétaires à exercer un véritable contrôle est limitée, cela implique que les incitations produites par les droits de propriété individuels ne peuvent avoir un effet bénéfique. Il faut alors conclure que la grande firme n'est pas une structure efficace de droits de propriété ou reconnaître que son efficience ne résulte pas du pur intérêt matériel égoïste et que d'autres facteurs interviennent sur le niveau de la contribution individuelle à l'efficacité productive globale.

### *Propriété et responsabilité*

La question de la responsabilité du propriétaire peut être abordée de deux manières : en ce qui concerne l'usage de la propriété dont il est la cause volontaire et consciente (responsabilité I) et au niveau des conséquences bénéfiques ou néfastes de cet usage qu'il doit assumer et qui créent les incitations (responsabilité II). A ces deux niveaux se posent des problèmes d'externalités dont l'incidence est sous-évaluée par les théories néo-institutionnalistes.

Considérons d'abord le problème de l'efficacité productive. S'il s'agit de procéder à une répartition fondée sur l'apport de chaque individu (responsabilité I), aucun mécanisme ne permet de déterminer comment doit être répartie la créance résiduelle car, nous l'avons vu, l'activité de la firme est plus que le produit de l'apport de chaque individu en travail ou capital, elle est le fruit de leur coopération. En se limitant à la dimension du contrôle centralisé, la réponse à ce problème des auteurs néo-institutionnalistes semble pour le

---

<sup>647</sup> Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990, p. 55. Ce point est d'ailleurs admis par Armen A. Alchian et Susan Woodward, « The Firm is Dead ; Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson's *The Economic Institutions of Capitalism* », op. cit.

moins restrictive. Il paraît possible d'avancer que l'appréciation par les salariés de la légitimité de la répartition des droits est un élément de définition de l'intensité des contributions individuelles à l'effort productif. Cette question se pose non seulement au niveau de la répartition du surplus mais également de la prise de décision. Un autre élément à prendre en compte dans l'appréciation de l'efficacité productive des différents régimes de propriété peut être tiré de l'apport de Hayek sur la dispersion de la connaissance. Le mode d'administration de la firme sera d'autant plus efficace que les connaissances spécifiques détenues par les travailleurs ne sont pas dissimulées : c'est d'ailleurs dans le but de les révéler que les dirigeants d'entreprises ont développé des espaces comme les « cercles de qualité »<sup>648</sup>.

On peut donc supposer une double relation positive entre démocratie d'entreprise et efficacité productive : d'une part, une répartition démocratique du surplus produit des incitations individuelles à l'effort productif qui réduit les coûts de contrôle ; d'autre part, un degré élevé de démocratie dans le contrôle de la firme contribue non seulement à augmenter la légitimité de l'organisation du travail et donc les incitations à l'effort productif, mais il améliore également l'efficacité productive du fait des connaissances révélées par le processus démocratique<sup>649</sup>.

En outre, l'efficacité productive d'une firme est étroitement dépendante de l'environnement dans lequel elle s'insère du point de vue du système de formation, de la qualité des infrastructures, etc.. La fiscalité locale et nationale peut ainsi être perçue comme une forme de retour sur investissement produisant des incitations en direction des pouvoirs publics qui contribuent à l'efficacité productive des entreprises.

Considérons maintenant le problème de l'efficacité allocative. Si l'on tente de délimiter la

---

<sup>648</sup> Thomas Coutrot, « Néolibération du travail et autogestion », document de travail du GESD, 2001. Disponible en ligne : [www.hussonet.free.fr/gesd.htm](http://www.hussonet.free.fr/gesd.htm).

<sup>649</sup> Ces questions sont étudiées dans Ugo Pagano et Robert Rowthorn (eds), *Democracy and Efficiency in the Economic Enterprise*, Routledge, 1996, 337 p. Même si les éléments empiriques ne sont pas univoques et sont insuffisants, l'hypothèse de renforcement de la productivité lorsque le contrôle et les droits sur le surplus des salariés sont augmentés simultanément semble plutôt corroborée par les faits comme le montre, dans cet ouvrage, la revue des travaux effectuée par Avner Ben-Ner, Tzu Schian et Derek C. Jones, « The Productivity Effect of Employee Participation in Control and in Economic Returns », pp. 209-244.

responsabilité en fonction de l'exposition aux conséquences (responsabilité II), d'autres acteurs que les actionnaires ont investi du capital spécifique dans l'activité productive et sont incités à une allocation efficace des intrants. Alors que les compétences qu'ils ont développées dans les firmes sont souvent très spécifiques, les salariés subissent des risques (chômage, niveau de revenu, santé, etc.) résultant de décisions économiques prises sans eux. C'est le cas également des populations, à travers les collectivités locales, qui sont directement intéressées aux conséquences écologiques et sociales de l'activité des grandes entreprises industrielles. La collectivité nationale à travers l'Etat est également concernée au premier chef lorsque les investissements effectués dans une entreprise introduisent des irréversibilités de long terme dans l'orientation de l'appareil productif national. Dans les situations d'oligopole ou de monopole, les consommateurs-usagers n'étant pas en mesure de révéler leurs préférences au moment de l'achat, ils sont aussi touchés par les externalités liées au gouvernement de l'entreprise. Enfin, on peut également élargir cette liste des *stakeholders* aux entreprises captives qu'il s'agisse de fournisseurs ou de clients.

Armen Alchian n'exclut pas formellement une telle approche même s'il la limite aux détenteurs de capital et de travail et se restreint à un cadre d'analyse individualiste ; il avance que le contrôleur-créancier résiduel le plus efficace sera celui ayant engagé dans la firme les ressources les plus spécifiques<sup>650</sup>. Il s'agit, cependant, d'une simple précaution oratoire puisqu'il ne justifie pas de la commensurabilité des investissements spécifiques consentis. Prenons un exemple : une mauvaise anticipation d'une nécessaire reconversion industrielle, affecte-t-elle plus fortement : 1/ les actionnaires dont le capital risque d'être fortement dévalorisé mais qui ont diversifié leur portefeuille et donc leur exposition aux risques, 2/ une collectivité régionale qui va être confrontée à une catastrophe sociale aux répercussions multiples sans avoir de possibilité de se protéger ou 3/ des travailleurs employés par l'entreprise depuis de nombreuses années dont les chances de retrouver un emploi sont très minces ?

En outre, Alchian suppose que le type d'agent qui est le plus fortement exposé est capable de prendre des bonnes décisions du point de vue de tous les autres agents engagés. Il est au

---

<sup>650</sup> Armen A. Alchian, « Property Rights », in John Eatwell, Muray Milgate et Peter Newman, *The new Palgrave*, The Macmillan Press Limited, London, 1991 (première édition 1987), vol. 3, p. 1032 ; Armen A. Alchian et Susan Woodward, « The Firm is Dead ; Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson » *The Economic Institutions of Capitalism* », op. cit.

contraire vraisemblable que les choix ne se posent pas uniquement en terme d'alternatives plus ou moins efficaces ; pour de nombreux types de choix, les options en présence affectent différemment les diverses ressources spécifiques engagées sans que le système de prix puisse être jugé suffisamment complet pour hiérarchiser les impacts.

Cette double analyse de la responsabilité en tant que production d'effets et exposition aux conséquences conduit à considérer que la grande firme capitaliste relève de la sphère publique. Contrairement au point de vue de la philosophie politique libérale, la question de la démocratisation des grandes entreprises doit être posée dès lors que des agents exercent un pouvoir socialement conséquent sur d'autres<sup>651</sup> ou qu'ils s'approprient les droits de tirage sur le résultat d'une activité coopérative.

## **Conclusion**

La discussion des problèmes de la propriété permet de tirer trois types d'enseignements sur les fondements théoriques des politiques de privatisation dans la transition post-soviétique. Ils concernent, en premier lieu, la conception des liens entre efficacité économique et forme de propriété chez les auteurs néo-institutionnalistes, ensuite l'absence de réflexion concernant les problèmes de mise en place de droits de propriété favorables à l'émergence de comportements économiques responsables vis-à-vis des parties concernées et, enfin, un positionnement normatif sur les conditions de l'efficacité économique.

Afin de pallier les déficiences de la théorie néoclassique muette sur la question de la propriété, les théories économiques néo-institutionnaliste et autrichienne se sont efforcées de fonder théoriquement leurs positions en faveur de la libre entreprise capitaliste. De ce fait, elles sous-tendent les programmes de privatisation en énonçant des critères d'efficience - ou d'efficacité dans une perspective autrichienne - des rapports de propriété : l'instauration de la propriété privée individuelle et cessible des moyens de production est

---

<sup>651</sup> Sur ce point voir Samuel Bowles et Herbert Gintis, « Is The Demand for Workplace Democracy Redundant in a Liberal Economy ? » in Ugo Pagano et Robert Rowthorn (eds), *Democracy and Efficiency in the Economic Enterprise*, Routledge, 1996, pp. 64-81.

censée créer des incitations naturelles conduisant à l'émergence de comportements d'entrepreneur, à condition que ces droits de propriété soient exclusifs et garantis. Dans le but d'améliorer l'efficacité économique par rapport à l'époque soviétique, le principal objectif des privatisations en Russie était ainsi de définir clairement les droits de propriété et d'établir un incontestable créancier résiduel au lieu de multiples et flous droits de contrôle répartis entre l'Etat, les autorités locales, le management et les travailleurs<sup>652</sup>. Pourtant, les arguments théoriques en faveur de l'efficacité de ce type de rapports de propriété sont faibles. En premier lieu, la notion de propriété privée telle qu'elle est entendue a un caractère largement mythique et doit être relativisée du fait de l'irréductible surdétermination collective dans laquelle toute propriété individuelle est enserrée. Ensuite, même si l'on accepte le cadre de raisonnement néo-institutionnaliste, il n'existe pas d'arguments solides selon lesquels la comparaison entre l'organisation capitaliste de la grande firme industrielle et des formes autogestionnaires d'administration soit avantageuse à la première. Ainsi, paré de l'autorité de la science, le large consensus des experts sur la question des formes de propriété à mettre en place lors de la désétatisation a occulté un débat légitime.

Cette réduction fut d'autant plus dommageable qu'elle s'accompagna d'une vision extrêmement naïve des conditions d'émergence de comportements économiques responsables. Dans la transition, l'instauration de la propriété individuelle et cessible des actifs des grandes entreprises est essentiellement pensée sur le mode de la normalisation de la société soviétique par rapport aux standards occidentaux. Or, outre le fait que la pertinence du modèle occidental ne vaut que par rapport à l'échec de l'expérience soviétique, son fonctionnement est le résultat de plusieurs centaines d'années de maturation de complexes chaînes d'agence enchevêtrées. Le type d'efficacité que ce système de droits de propriété produit ne résulte pas seulement de la distribution de droits cessibles à des personnes privées, les incitations faisant le reste ; il nécessite la mise en place d'une configuration institutionnelle aux multiples dimensions (marchés financiers, législation de la concurrence, mécanismes de contrôle des comptes, ethos professionnel de management, etc.). Il était donc prévisible qu'un tel édifice institutionnel ne pouvait être construit à brève échéance par un pouvoir politique centralisé<sup>653</sup> ; le risque de voir l'entrepreneur désiré

---

<sup>652</sup> Andreï Shleifer et Robert w. Vishny, « Privatization in Russia : first steps », in Olivier Jean Blanchard, Keneth A. Froot et Jeffrey D. Sachs, *The Transition in Eastern Europe*, vol 2 : Restructuring, University of Chicago Press, Chicago and London, 1994, pp. 137-164. Andreï Schleifer, « Establishing Property Rights », in *Proceedings of the World Bank*, 1994, pp. 93-117.

<sup>653</sup> Joseph Stiglitz, « Wither reform ? », op. cit., p. 12.

apparaître sous la forme d'un prédateur sans scrupule pouvait être anticipé<sup>654</sup>.

Une autre approche de la réforme de la propriété dans la période post-soviétique aurait pu être envisagée. En raison de l'importance des ruptures institutionnelles, il aurait fallu tenir compte du fait que « *plus les chaînes d'agence sont courtes, plus il est facile de résoudre les problèmes de corporate governance* »<sup>655</sup> et donc chercher à établir des schémas simples s'appuyant sur des regroupements existants. En l'absence d'une matrice de règles contraignant l'exercice individuel des droits de propriété, il convenait de chercher à internaliser par la distribution de la propriété des moyens de production les externalités qui donnent aux grandes entreprises leur qualité de bien public. En Russie, la solution rationnelle de désétatisation de la propriété consistait donc en une distribution des droits en direction des différentes catégories de personnes intéressées à l'usage des actifs à long terme. Cela ne passait pas par l'individualisation mais par la mise en place de droits de propriétés collectifs répartis, selon des configurations variables en fonction du type d'entreprise, entre les employés et les parties impliquées à l'extérieur (collectivités locales, associations de consommateurs ou d'usagers, Etat, fournisseurs ou clients captifs, etc.). Cette position était pertinente et du point de vue des incitations et du point de vue de la réduction des problèmes d'asymétrie informationnelle liés aux multiples chaînes d'agence.

Au-delà du contexte de la transition, le raisonnement s'articule avec l'analyse institutionnaliste de l'exploitation proposée dans le chapitre précédent : conformément aux thèses des radicaux, la critique de l'exploitation économique et politique qu'elle soit capitaliste ou transactionnelle est non seulement fondée éthiquement mais aussi sur une appréciation de l'efficacité économique<sup>656</sup>.

---

<sup>654</sup> Jerry F. Hough souligne même que ceux qui mirent en oeuvre les réformes le firent directement pour leur intérêts particuliers, sachant pertinemment qu'ils n'avaient pas les compétences ni les incitations à mettre en oeuvre une véritable restructuration productive mais plutôt une urgence à s'enrichir, *The Logic of Economic Reform*, op. cit., p. 92.

<sup>655</sup> Joseph Stiglitz, « Wither reform ? », op. cit., p. 13. Il fait référence à ce propos à un ouvrage de Jeff Gates, *The ownership solution : toward a shared capitalism for the Twenty-first century*, Perseus Books, Reading, 1999, XXVII-388 p.

<sup>656</sup> Sur l'engagement en faveur de la démocratie économique du point de vue de l'efficacité voir William M. Dugger, « Radical Institutionalism : Basic Concepts », in William M. Dugger (ed), *Radical Institutionalism : Contemporary Voices*, CT, Greenwood, Westport, 1990, pp. 1-20.

## Conclusion : la transition libérale, destruction créatrice ou restructuration destructrice ?

L'économie politique de la transition adopte comme postulat fondamental l'altérité radicale du système soviétique par rapport aux économies capitalistes occidentales<sup>657</sup>. Le modèle de la firme géante qu'il soit ou non mobilisé explicitement constitue la forme référente de représentation de l'économie planifiée. L'accent est ainsi mis sur le rôle de la méga-hiérarchie à travers le système de prix et la propriété étatique aux dépens de l'examen de la dynamique autonome du jeu des agents décentralisés. Ce réductionnisme macro-économique a pour conséquence une mécompréhension des mécanismes monétaires et des stratégies d'appropriation définissant les règles de répartition du surplus. En outre, les causes de la crise soviétique de la mise au travail ne sont pas examinées.

Cette faible considération pour l'héritage historique soviétique correspond à une hypothèse d'invariance des différents systèmes reposant sur une description particulière des comportements économiques<sup>658</sup>. Les agents sont nombreux, homogènes et censés agir selon le même modèle de représentation que celui que construisent les théoriciens. Leurs préférences sont révélées indirectement par le jeu de marchés interdépendants. La doctrine de la transition est aussi une forme de théorie de la convergence cherchant à définir le plus court chemin pour faire passer des économies de situations historiques imparfaites vers un point d'équilibre systémique final appelé « économie de marché »<sup>659</sup>. Cette double caractéristique se traduit dans le cadre du « consensus de Washington » par la définition d'énoncés prescriptifs universels.

Ce n'est pas la recherche de principes économiques comprenant des éléments normatifs au service de la décision politique qui à nos yeux pose problème. Ce travail est légitime à condition que les critères retenus soient explicités. Il doit être apprécié en gardant en

---

<sup>657</sup> Jacques Sapir, « Le débat sur la nature de l'URSS », in Ramin Motamed-Nejad, *URSS et Russie, Rupture historique et continuité économique*, PUF, Coll. « Actuel Marx Confrontation », Paris, 1997, pp. 83-115.

<sup>658</sup> Robert Boyer, « La grande transformation russe comme analyseur de la pertinence des théories économiques », document de travail du CEMI, EHESS, 2001, pp. 3-4. Disponible en ligne : <http://www.ehess.fr/centres/cemi>

<sup>659</sup> Bernard Chavance, *Theories of transition and diversity of national paths of post-socialist transformation*, op. cit., pp. 2-3.



mémoire que les théories économiques sont filles de l'histoire<sup>660</sup> et, donc, que leurs fortunes diverses ne sont pas indépendantes des rapports de forces sociaux au sein de chaque pays comme à l'échelle de la planète. Le rôle des gouvernements occidentaux à travers les institutions internationales et les missions d'expertises dans la diffusion de la doctrine de la transition en est une illustration édifiante<sup>661</sup>.

Notre critique de l'économie politique des réformes est centrée sur les hypothèses fondatrices de la doctrine de la transition. Dans les chapitres précédents, la démythification du concept de marché<sup>662</sup> s'est faite par le biais de la discussion du rôle des institutions et de la pluralité des formes de coordination économique au sein de chaque formation sociale. Ici, nous sommes partis de problèmes plus concrets : quelles sont les justifications des mesures adoptées ? Ces justifications semblent-elles fondées théoriquement ? Cette posture d'emblée critique vise à remonter depuis les décisions jusqu'à leurs présupposés.

Le schéma vers la croissance proposé par la macroéconomie standard au début de la transition sous-estimait la dimension institutionnelle et faisait appel à différents champs théoriques faiblement cohérents ; il a été fortement contesté puis redéfini sans être renié<sup>663</sup>. Ici, deux principes ont retenu notre attention : d'une part, l'impact de la libéralisation et de la stabilisation sur la croissance économique et, d'autre part, l'efficacité de la propriété privée individuelle et cessible des moyens de production dans le cadre de la grande firme. Il apparaît que le rôle négatif pour l'activité de l'ajustement de la matrice des prix, de l'exposition à la concurrence internationale ou encore de l'affaiblissement de la demande n'a pas été anticipé ou, du moins, que ce risque n'a pas été pris en compte. On peut avancer que le problème principal des réformateurs et des experts qui les conseillaient n'était pas le retour de la croissance mais la destruction de l'ordre économique soviétique. L'irréversibilité des changements constituant à court terme le critère de réussite le plus important. C'est également de cette manière que l'on peut lire les privatisations dont rien ne permettait d'assurer l'impact positif. Wing Thyee Woo le reconnaît d'ailleurs implicitement :

---

<sup>660</sup> Robert Boyer, « La grande transformation russe comme analyseur de la pertinence des théories économiques », op. cit., pp. 22-23.

<sup>661</sup> Nous avons insisté sur ce problème dans l'introduction de ce chapitre.

<sup>662</sup> Le concept de mythe fait ici référence aux travaux des institutionnalistes radicaux. Voir William M. Dugger, « Radical Institutionalism : Basic Concepts », op. cit., pp. 1-20.

<sup>663</sup> Voir le schéma proposé par Jacques Sapir et ses commentaires « La crise financière russe d'août 98, tournant de la transition en Russie ? », Document de travail CEMI EHESS, 2001, pp.47-52. Disponible en ligne : <http://www.ehess.fr/centres/cemi/pages/doc1-sapir.pdf>

« Du fait que les gains d'efficience de la part des firmes privatisées risque de ne pas apparaître avant longtemps, la voie la plus rapide pour améliorer les performances du secteur industriel est de mettre en Suvre les conditions qui promeuvent la formation de nouvelles firmes privées »<sup>664</sup>. Le démantèlement des institutions soviétique est reconnu comme une priorité alors même que la réflexion sur les délais et les conditions d'émergence de nouvelles firmes est extrêmement pauvre. Rien ne permet de penser qu'en une brève période de temps dans un pays comme la Russie pourrait se constituer un parc industriel nouveau, susceptible de prendre le relais de l'immense appareil productif hérité de l'union soviétique. Un processus de destruction créatrice d'une telle ampleur ne va bien sûr pas de soi.

En dépit de la technicité des arguments avancés, les principes de libéralisation, de stabilisation et de privatisation sont davantage des articles de foi, dans la capacité de l'appareil productif à procéder à un ajustement transitionnel efficace dès lors que les signaux pertinents sont mis en place, que le produit d'une démonstration. Comme le soulignent Richard R. Nelson et Sydney G. Winter, « *Lorsqu'ils argumentent en faveur de la libre entreprise, c'est clair que les économistes ont une alternative en tête : c'est le système de planification soviétique ou les secteurs publics. Mais ces positions ne trouvent aucun fondement dans les théorèmes de l'économie du bien être* »<sup>665</sup>. Par rapport à l'orthodoxie néoclassique, la littérature sur les droits de propriété avance certes de nouveaux arguments en faveur de la firme capitaliste, mais comme nous l'avons vu ceux ci sont très discutables. La direction univoque est donc l'exclusion du politique de l'essentiel des questions économiques<sup>666</sup> ou, plus exactement, l'imposition d'une politique bien réelle au nom d'arguments pseudos-scientifiques.

La libéralisation de l'économie comme la réforme de la propriété sont une des options qui s'offraient à la population soviétique au début des années 1990. Mais ce n'était pas la seule. Sans même évoquer les résultats de l'application de la doctrine de la transition, la faiblesse des hypothèses sur lesquelles elle se base rappelle les dangers encourus en matière

---

<sup>664</sup> Wing Thye Woo, « Improving Enterprises Performance in Transition Economies », in Wing Thye Woo, Stephen Parker et Jeffrey D. Sachs, *Economies in Transition : Comparing Asia and Europe*, The MIT Press, Cambridge, 1997, p. 323.

<sup>665</sup> Richard R. Nelson et Sydney G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, Cambridge, 1982, p. 358.

<sup>666</sup> Catherine Samary, « Propriété-Etat-Démocratie », *La pensée*, n° 319, pp. 45-119.

économique dès lors que la controverse publique est court-circuitée par l'hégémonie d'un point de vue expert.

## Conclusion de la première partie

Cette première partie avait pour objectif d'explicitier un cadre conceptuel permettant l'analyse de la mutation des structures industrielles héritées de la période soviétique.

Dans le premier chapitre, nous avons spécifié notre positionnement dans le champ économique en mobilisant un appareil théorique hétérodoxe. Etant donné la forte cohérence de l'orthodoxie néoclassique, le refus du cadre de l'équilibre et de l'individualisme méthodologique conduit à son rejet dans sa globalité. En revanche, tout en tentant d'échapper à l'écueil que constitue l'éclectisme, nous nous sommes appuyés sur différentes hétérodoxies qu'elles soient institutionnalistes, marxistes, autrichiennes ou keynésiennes. La compréhension du comportement économique humain et du changement social qui en résultent met en avant le rôle majeur des institutions comme canevas et instrument stratégique de l'activité humaine. *L'homo institutionnalistus* n'est ni un calculateur omniscient, ni un être dénué de conscience autonome seulement capable de se conformer à un comportement préétabli. Face aux surprises que lui révèle l'existence, sa capacité de décider se traduit par la mobilisation/combinaison créative des règles dont il dispose. Ses fins ne sont pas des données exogènes et immuables mais, comme ses stratégies, font l'objet de révisions au fur et à mesure de l'expérience.

La méthodologie individualiste a été rejetée en raison du réductionnisme qu'elle implique. L'individu est encastré dans du collectif, sujet mais aussi objet d'une dynamique sociale qui le dépasse. C'est pourquoi il importe de prendre en compte, au-delà des règles, une autre famille d'institutions. Elle regroupe, d'une part, les organisations et les mouvements qui constituent de l'action collective organisée et, d'autre part, des configurations institutionnelles stabilisées temporairement comme des groupes sociaux ou des régimes institutionnels.

La dynamique des économies doit de ce fait être perçue dans une perspective historique.

Elle est le fruit d'une évolution indéterminée de la matrice institutionnelle : les conséquences inintentionnelles des actions des agents et les processus d'agrégation de ces actions interfèrent avec l'exercice inégalement réparti de la souveraineté à travers les organisations et les mobilisations sociales pour la transformer. Loin du cadre stable et fermé de la théorie néoclassique, les problèmes économiques ne peuvent être compris qu'en prenant en compte le contexte social et écologique dans lequel ils s'insèrent.

Ceci posé, tout objet d'étude doit néanmoins être délimité. Le second chapitre a été consacré à la définition de la coordination industrielle comme problème de mise en cohérence des actions décentralisées. Nous avons vu que deux conceptions du problème de l'interdépendance des agents s'opposaient. La problématique de l'échange, à laquelle se rattache l'économie néoclassique et les approches néo-institutionnalistes, se concentre sur la question de l'allocation des biens et services et considère a priori la compatibilité des comportements décentralisés. Inversement, la problématique de la production héritée des traditions classiques et hétérodoxes insiste sur le caractère risqué de l'activité économique : la pertinence et la cohérence par rapport au contexte des processus productifs ne sont pas données. En s'inscrivant dans cette dernière perspective, nous avons posé l'existence d'une pluralité des modes de coordination à l'œuvre dans l'économie. L'analyse comparative des marchés, du réseau et de la hiérarchie a permis de distinguer différentes formes d'interdépendance entre les agents économiques.

Dans le cadre de l'activité industrielle, les dispositifs institutionnels techniques et sociaux permettant la réalisation des processus productifs sont indissolublement liés et organisent l'interdépendance conflictuelle et coopérative entre les agents. Les rapports politiques et économiques d'exploitation définis comme des formes de taxation sans représentation constituent l'enjeu central de la coordination industrielle. Ils sont à l'origine de la répartition du surplus productif et de l'orientation de l'accumulation du capital. Depuis la firme jusqu'au système productif, il existe différents espaces de la coordination industrielle qui doivent être analysés à travers des outils conceptuels adéquats. Nous avons insisté sur l'importance du niveau méso-économique et, en particulier, sur la branche industrielle qui apparaît comme une entité disposant d'une dynamique autonome pouvant être appréhendée à travers le concept de régulation. L'articulation de l'analyse entre le niveau de la firme et celui de la branche s'effectue notamment par le biais de la notion de modèle productif qui

permet de saisir des caractéristiques de gouvernement d'entreprise partagées par plusieurs firmes.

Le troisième chapitre visait à expliciter les particularités de la transformation post-soviétique à partir d'une démarche critique vis-à-vis de l'économie politique de la transition. Plus précisément, il s'agissait de spécifier le projet des réformateurs libéraux au début des années 1990 et les problèmes que posaient les hypothèses implicites qui le sous-tendent. La transition se présente comme une modification substantielle et simultanée de plusieurs règles économiques générales explicites qui contribuent à la définition des rapports monétaires et d'appropriation des richesses dans le but de transformer les modalités de coordination dans l'économie soviétique : la hiérarchie du plan doit être remplacée par le libre jeu des agents économiques décentralisés à travers le marché.

Deux problèmes principaux ont été identifiés. D'abord les insuffisances et les erreurs concernant l'analyse de la nature économique du système soviétique. En particulier, la sous-estimation des mécanismes monétaires autonomes et des formes décentralisées d'appropriation du surplus est à l'origine d'une approche réductionniste en terme de firme géante. D'autre part, l'impact dépressif et redistributif des réformes radicales engagées sur la base du consensus de Washington a été soit mal évalué soit sciemment dissimulé dans le but de faciliter l'intégration de l'économie russe au capitalisme mondialisé.

L'appareil conceptuel constitué au cours de cette première partie peut être synthétisé en trois ensembles d'hypothèses de recherche sur lesquels nous allons nous appuyer pour expliquer la trajectoire russe post-soviétique à travers l'exemple de la métallurgie.

Les premières propositions avancent que le changement institutionnel radical enclenché par les réformes libérales a produit une dynamique économique régressive dont l'ampleur n'avait pas été anticipée par ses initiateurs. Les secondes soulignent qu'une formation sociale originale apparaît comme le débouché de la période de transformation. Les dernières supposent que le passage d'une formation sociale à une autre peut-être saisi à travers une analyse méso-économique.

**Hypothèse 1. Toute transformation institutionnelle radicale est coûteuse, la transition libérale post-soviétique l'est particulièrement.**

Les individus sont accoutumés à interagir dans un cadre institutionnel donné. Ils s'appuient sur un certain nombre de routines institutionnelles formelles et informelles constituées en un système hiérarchisé d'institutions et d'organisations doté d'une cohérence temporaire et limitée. Tout processus de désorganisation/réorganisation institutionnelle impliquant un changement de structure d'interaction ne se fait pas sans coût ; il a un effet dépressif sur l'activité économique<sup>667</sup>.

Cet effet dépressif résulte de l'invalidation d'un certain nombre de cadres de transaction impliquant une régression de la division du travail et un recul de l'activité économique<sup>668</sup>. D'une part, l'incertitude aiguë caractéristique des périodes d'instabilité institutionnelle implique une augmentation radicale des coûts de transactions. D'autre part, mise en Suvre par le haut, la rupture systémique attaque tout le spectre des règles et impose aux agents une remise en cause de l'ensemble des procédures cognitives sans chercher à s'appuyer sur leurs pratiques préexistantes.

Dans le cas de la Russie post-soviétique ce dernier trait est particulièrement important du fait de la brutalité de la rupture systémique. Assumée à travers le concept de « Thérapie de choc », elle implique que les problèmes d'apprentissage des nouvelles institutions sont négligés en raison d'une présumée automaticité de l'adaptation des agents. Etant donné la faible légitimité du changement institutionnel radical, il existe également une défiance significative de ceux-ci vis-à-vis des nouvelles institutions. Enfin, le recul de la régulation publique aggrave les coûts de la transformation.

---

<sup>667</sup> Alec Nove, « Economics of the Transition Period », *The Harriman Institute Forum*, vol. 5 n°11/12, juillet 1992, pp. 6-7. Nicolas Boukharine soulevait déjà ce problème dans le contexte de l'après révolution russe. Nicolas Boukharine, *Economique de la période de transition*, Etudes et Documentation Internationales, Paris, 1976 (écrit en russe en 1919-1920), 206 p, en particulier pp. 132-137 et 172-173.

<sup>668</sup> Xavier Ragot met en évidence le lien existant entre approfondissement de la division du travail et croissance économique et montre comment ce lien positif est limité par les coûts de coordination. Xavier Ragot, « Croissance par division du travail », *Couverture Orange*, n° 2000-04, CEPREMAP, Paris, 2001, 30 p. Disponible en ligne : [http://www.cepremap.cnrs.fr/couv\\_orange/co0004.pdf](http://www.cepremap.cnrs.fr/couv_orange/co0004.pdf)

Dans la sphère économique, le rôle de l'Etat est notamment de réduire les coûts de transaction en instituant les conditions d'échange<sup>669</sup>. Ce rôle est négligé par l'économie politique de la transition qui avance la nécessité de réduire l'intervention publique à tous les niveaux. La libéralisation des prix et du commerce extérieur, les privatisations, les politiques budgétaire et monétaire restrictives, constituent autant d'abandons de souveraineté de la part de la puissance publique. L'Etat russe se prive ainsi des leviers lui permettant de réguler et d'orienter l'activité économique. Dans un contexte de réorganisation institutionnelle, il en résulte un surcoût des transactions pour les agents économiques et un affaiblissement de la capacité des autorités politiques à corriger ou entraver des dynamiques régressives.

## ***Hypothèse 2. Renforcement des effets de localisation et crise de cohérence***

Comme la nature a horreur du vide, les agents ont horreur du flou institutionnel : horreur de l'incertitude, horreur de l'absence de règles claires et légitimes. Face à la rupture systémique, leur expérience des institutions se trouve invalidée car les règles qui constituaient le support de leurs décisions sont inopérantes. Ils cherchent par conséquent à s'intégrer à d'autres institutions qui leur permettront de valider leurs anticipations.

Cependant, Bernard Lepetit souligne à juste titre que « *la société ne dispose, pour organiser ses structures du moment ou réguler ses dynamiques, d'aucun point fixe extérieur et qui lui soit transcendant. Elle produit ses propres références et constitue pour elle-même son propre moteur. Elle est, pour l'analyse, à la fois objet et principe d'explication.* »<sup>670</sup>. Si, avec le démantèlement du système soviétique, les acteurs sociaux ont été confrontés à la nécessité de faire du nouveau, en vertu du principe énoncé ci-dessus, ils sont contraints de puiser dans le passé pour mettre en oeuvre de nouvelles figures. Ainsi, le changement institutionnel radical pour la société c'est faire la même chose tout en faisant autrement : dans leurs pratiques locales, les acteurs utilisent des formes institutionnelles passées pour y glisser leurs nouvelles pratiques présentes, ils mobilisent des régulations éprouvées pour les appliquer à une échelle différente<sup>671</sup>.

---

<sup>669</sup> William M. Dugger, « Transaction Costs Economics and the State », in C. Pitelis (ed.) *Transaction Costs Markets and Hierarchies*, Blackwell, Oxford, 1993, pp. 188-216.

<sup>670</sup> Bernard Lepetit, « Histoire des pratiques, pratique de l'histoire », in Bernard Lepetit (ed), *Les formes de l'expérience, une autre histoire sociale* Albin Michel, Paris, 1995, p. 15.

<sup>671</sup> Bernard Lepetit, « Le présent de l'histoire », in Bernard Lepetit (ed), *Les formes de l'expérience, une*



Pour faire face à l'incertitude née des réformes radicales au niveau macro, les agents ont recours à des institutions qu'ils connaissent et cherchent à s'intégrer à un contexte institutionnel qui leur est familier où leurs anticipations sont validées. La réponse microéconomique à l'instabilité institutionnelle macro est un processus d'accentuation des effets de localisation.

Du fait « *qu'il existe, entre les agents, des liens de proximité déduits de l'appartenance à divers réseaux sociaux* », il est possible de supposer, de façon générale, une certaine localisation des interactions<sup>672</sup>. L'effet de proximité exprime une plus grande propension à interagir. Il permet un accès facile à des informations, notamment tacites, et entraîne une différenciation de l'espace géographique mais aussi de l'espace social par une localisation des institutions et l'émergence éventuelle d'institutions spécifiques<sup>673</sup>. Au niveau de groupes sociaux, des secteurs d'activité et des territoires, cette proximité institutionnelle fait apparaître des particularismes ainsi que des réseaux comme modalités de coordination économique et d'action politique.

Les formes locales de coordination dans la période soviétique et, en particulier, les réseaux qui jouaient un rôle essentiel au sein de la méga-hiérarchie du plan<sup>674</sup> sont mobilisés par les agents dans la période de transformation. C'est à travers elles que s'effectue leur intégration aux nouvelles institutions imposées dans le cadre des réformes libérales. Davantage, les difficultés qu'ils rencontrent au cours de ce processus tendent à favoriser un repli sur les cadres locaux d'interaction.

Le recul de l'intervention publique a accentué cette dynamique de localisation laissant aux agents privés un rôle prédominant dans la reconfiguration institutionnelle d'une nouvelle formation sociale. Entre des réformes libérales initiées brutalement au niveau central et le repli local des agents pour faire face à l'incertitude, la période de transformation implique la cohabitation des formes de coordination non-cohérentes.

---

*autre histoire sociale*, op. cit., pp. 289-290.

<sup>672</sup> Robert Boyer et André Orléan, « Persistance et changement des conventions » in André Orléan (ed), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, 1994, p. 237.

<sup>673</sup> Jacques Sapir, « Désintégration économique, transition et politiques publiques en Russie », in R. Delorme (ed.), *A l'Est du nouveau : changement institutionnel et transformation économique*, L. Harmattan, Paris, 1996, p.305 ; 319.

<sup>674</sup> Joseph L. S. Berliner, *Factory and manager in the USSR*, Harvard University Press, Cambridge, 1957, 386 p.

### ***Hypothèse 3. Une nouvelle formation sociale se stabilise à l'issue de la période de transformation***

Le repli des agents sur les pratiques locales aurait pu conduire à un éclatement social, or il ne l'a pas fait. Cela signifie qu'il y a eu un processus de reconstruction d'une cohérence globale, même si celle-ci est relative et temporaire. Il est donc possible de distinguer analytiquement une première phase correspondant à la transformation institutionnelle radicale en elle-même et une deuxième phase de stabilisation d'une nouvelle formation sociale.

La phase de changement institutionnel radical est une période où le caractère conflictuel des relations sociales est particulièrement aiguë. En effet, la fluidité et l'indétermination de l'issue de la transformation systémique permettent un remaniement d'ensemble des classements sociaux. Inversement, la période de stabilisation est celle où les rapports de force issus de la période de transformation sont entérinés par l'affirmation de normes correspondantes. La nouvelle formation sociale qui émerge est la résultante combinée de l'héritage de la formation sociale préexistante soviétique en l'occurrence - et de la régulation transformationnelle.

A la sortie de la période soviétique, en raison de l'extrême faiblesse des structures démocratiques, les travailleurs ne disposent quasiment pas d'organisations autonomes ni de tradition d'auto-organisation. De ce fait, leur rôle historique n'est pas déterminant. L'issue du processus de lutte inégale entre les groupes sociaux, pour la validation d'un nouvel ensemble d'institutions faisant système, se joue essentiellement parmi l'élite politique et économique de l'ex-URSS. On peut distinguer d'un côté la fraction de la classe dominante qui a tenté au niveau central d'imposer un socle institutionnel radicalement distinct du socle institutionnel soviétique et les responsables économiques et politiques qui sont intégrés au sein de différents réseaux locaux trouvant leur origine dans une proximité datant de l'époque soviétique. Dans la phase de transformation radicale, la première force sociale appuyée par les Etats occidentaux et les institutions internationales est hégémonique dans la société politique fédérale, notamment à travers les instances

gouvernementales et les médias. Elle dispose d'un projet et prend l'initiative des réformes radicales. La seconde peut se targuer, outre son contrôle des institutions politiques locales et d'une partie de l'appareil industriel, d'une certaine légitimité fonctionnelle vis-à-vis de la population à qui elle procure un ensemble de services sociaux. Elle mène la réorganisation institutionnelle au niveau des localités géographiques et des différents secteurs économiques.

Nous supposons que le système institutionnel en cours de stabilisation est le fruit d'un compromis entre ces deux forces sociales aux dépens des salariés.

Ce processus d'émergence d'une nouvelle formation sociale peut être analysé au niveau méso-économique. D'une part, parce que l'on peut apprécier à cette échelle le repositionnement des agents et le redéploiement des actifs productifs. Ensuite, à travers l'analyse de la dynamique relative d'un secteur donné - ici la branche métallurgique -, les caractères généraux du système productif émergents peuvent être compris.

# DEUXIEME PARTIE

## Introduction de la deuxième partie

L'objet de cette seconde partie est de proposer une lecture du processus de transformation institutionnelle radicale à travers l'exemple de la métallurgie russe. Le réagencement des structures productives, l'émergence de nouvelles modalités de coordination mais aussi l'affirmation d'une nouvelle classe dirigeante dans les affaires économiques vont être examinés à travers l'étude de cette branche industrielle.

En nous appuyant sur l'appareil conceptuel discuté dans la première partie, la confrontation avec notre enquête de terrain doit nous permettre de discuter les trois hypothèses de recherche concernant : le caractère coûteux de la transformation institutionnelle radicale et le surcoût lié à la voie libérale suivie ; le renforcement des effets de localisation et la crise de cohérence née de l'adoption de comportements non compatibles de la part des agents ; enfin, l'ouverture d'une période de stabilisation d'une nouvelle formation sociale qui marque la fin de la période de transformation proprement dite. Pour effectuer ce travail nous nous attacherons à montrer comment les mécanismes du changement institutionnel naissent de la combinaison de trois types d'éléments : l'édictation de normes par le pouvoir politique, l'héritage soviétique et la logique autonome d'action propre aux agents décentralisés.

Cette seconde partie est constituée de deux chapitres suivant un ordre chronologique. Le premier, intitulé « le choc de la déplanification », vise à présenter l'organisation de la branche et la manière dont son activité a été affectée par les réformes sur la période 1992-1998. Il a également pour but de mettre en évidence les formes d'appropriation du surplus productif et des actifs propres à la période de transformation en explicitant les stratégies des agents confrontés à l'incertitude radicale née du bouleversement institutionnel.

Le second chapitre traite de l'affirmation d'un modèle productif rentier au cours des années

1999-2001. Au cours de cette période, marquée par un redémarrage significatif de la croissance, nous faisons l'hypothèse que les réorganisations observées au sein de la branche ont un caractère durable et qu'elles définissent une nouvelle position de la branche dans le mode de croissance propre à la Russie post-soviétique. Les mutations de la métallurgie issues de la période initiale de transformation et qui perdurent au-delà de 1998 n'ont plus un caractère transitoire mais, au contraire, se présentent comme des données de base à partir desquelles les dirigeants de la branche établissent des stratégies à plus long terme. Ce chapitre doit ainsi nous permettre d'articuler une analyse du régime d'accumulation et de la structuration sociale qui émergent dans la métallurgie.

Le plan adopté se justifie par la nature même du processus de transformation institutionnelle qui implique une période de rupture suivie d'une période où de nouvelles routines s'affirment dans la durée et façonnent un nouvel ordre économique social. Le découpage est donc analytique avant d'être chronologique. D'ailleurs certains exemples présentés dans ces chapitres pourront légèrement sortir du cadre chronologique fixé lorsqu'on considère qu'ils se rattachent analytiquement à l'une ou l'autre des périodes. Mais le découpage choisit correspond également à un changement de cycle économique et politique. Le premier cycle est amorcé par les politiques radicales de libéralisation et de privatisation et l'arrivée au pouvoir de Boris Eltsine. Il se conclut sur le plan économique avec la crise financière de 1998 et la reprise de l'activité en 1999. Sur le plan politique, la mise en place du gouvernement Primakov, suivie un an plus tard de la nomination de Vladimir Poutine au poste de Premier Ministre, marquent la clôture de la période eltsinienne.

# Chapitre IV - Le choc de la déplanification (1992-1998)

## Introduction

Crise de l'activité, désarticulation des relations interentreprises et aggravation des asymétries au sein de la branche : la déplanification a causé un choc d'ampleur considérable sur la métallurgie russe. De 1990 à 1997, la production en volume s'est pratiquement contractée de moitié : dans la métallurgie ferreuse, la production ne représentait plus en 1997 que 56,7 % de son niveau de 1990 ; dans la métallurgie non-ferreuse, la chute est tout aussi impressionnante puisque la production en volume de 1997 ne représentait plus que 55,7 % de la production de 1990. Ces chiffres sont néanmoins meilleurs que ceux de l'ensemble de l'industrie russe dont le niveau moyen de production de 1997 ne représente que 48,9 % de celui de 1990<sup>675</sup>. Ils masquent également les très grandes disparités qui existent entre les différents secteurs de la branche. La production d'aluminium primaire a ainsi atteint en 1997 un niveau de 105 % par rapport à 1991, tandis que la production de tubes métalliques ne représentait plus qu'environ le quart de ce qu'elle était en 1991.

Au-delà du constat quantitatif de la crise de l'activité, le choc de la déplanification implique une redéfinition des modalités de coordination et une redéfinition du positionnement relatif des différents niveaux productifs. C'est ici que se situe l'enjeu central de ce chapitre : établir l'impact des réformes sur la branche et les mécanismes qui ont présidé à sa réorganisation. Cela doit nous amener à proposer une caractérisation de la transformation de la branche sur la période 1992-1998<sup>676</sup>.

<sup>675</sup> Reitingovoe agentstvo Ekspert, *Rossiskaja Metallurgija*, Moskva, 1998, pp. 8-9.

<sup>676</sup> Comme nous l'avons expliqué dans l'introduction de cette partie, le découpage choisi vise avant tout à distinguer analytiquement deux phases dans l'émergence d'une formation sociale post-soviétique en Russie : la phase de transformation proprement dite et la phase de stabilisation. C'est pourquoi, certains éléments présentés dans ce chapitre peuvent se situer légèrement au-delà de 1998 lorsque nous

Le cheminement proposé est structuré en trois étapes. Dans un premier temps nous allons présenter l'organisation de la branche et l'évolution de l'activité de ses différents secteurs fournisseurs, producteurs et consommateurs de métal. Nous verrons ensuite comment le choc des réformes s'est traduit par une crise de cohérence industrielle du fait de la détérioration des conditions de transaction, du développement brutal de l'activité à l'exportation et de la détérioration de la position des salariés. Enfin, nous tenterons de dégager les caractéristiques de la régulation transformationnelle de la branche en nous attachant à expliquer les modes de coordination et les formes d'appropriation du surplus qui se sont affirmés suite à la disparition du plan soviétique. Le développement d'une logique régressive et de comportements prédateurs seront analysés.

## **I. Organisation de la branche et évolution de la production**

Cette section a pour objet une évocation succincte des caractéristiques techniques et de l'organisation de la branche ainsi que la présentation des données établissant la crise différenciée de l'activité selon les niveaux productifs sur la période initiale de la transition de 1992 à 1998<sup>677</sup>.

Dans un premier temps, l'organisation de la métallurgie ferreuse et de la filière aluminium

---

considérons qu'ils relèvent de la problématique de la transformation.

<sup>677</sup> Des données continues et détaillées selon les produits n'étant pas disponibles, la plupart du temps nous appuyons sur la comparaison entre les années 1990 et 1997 qui est la période retenue dans la grande synthèse sur la métallurgie russe proposée par l'agence d'audit Ekspert : Reitingovoe agentstvo Ekspert, *Rossiskaja Metallurgija*, Moskva, 1998.



ainsi que l'évolution des différentes productions pendant la période initiale de la transition vont être présentées. Nous exposerons ensuite les liens existants entre les grandes entreprises de la branche (les combinats sidérurgiques et les usines d'aluminium primaire) et leurs principaux fournisseurs qui assurent l'approvisionnement en matières premières, en énergie mais aussi le transport ferroviaire qui achemine l'essentiel des matières premières et la production. Nous exposerons enfin l'évolution du niveau et de la structure de la demande intérieure de métal<sup>678</sup>.

## **A. La production du métal**

La production métallurgique peut être divisée en deux principales catégories : la métallurgie lourde qui comprend les productions métallurgiques intermédiaires (minerai transformé, fonte, acier, laminés, etc.) et la métallurgie légère qui comprend des produits spécifiques (tubes, produits métalliques divers, etc.). Nous allons d'abord présenter l'organisation de la métallurgie ferreuse lourde à travers l'exemple du combinat de Novolipeck et l'évolution des différentes productions et leur répartition entre les principaux combinats. Nous examinerons ensuite la filière aluminium. Il est important de noter que la production d'acier au niveau mondial n'est plus qu'en faible progression tandis que l'accroissement de la production l'aluminium est toujours important<sup>679</sup>.

### **1. Les productions sidérurgiques**

L'essentiel des productions sidérurgiques lourdes sont réalisées dans le cadre de très grands combinats intégrés verticalement. Les trois plus importants, Magnitogorsk (MMK), Severstal et Lipeck (NLMK) comptent chacun plusieurs dizaines de milliers de salariés et occupent une place prépondérante dans toutes les productions de la métallurgie lourde. Le schéma ci-dessous montre l'organisation technique de l'un d'entre eux, le combinat de Novolipeck.

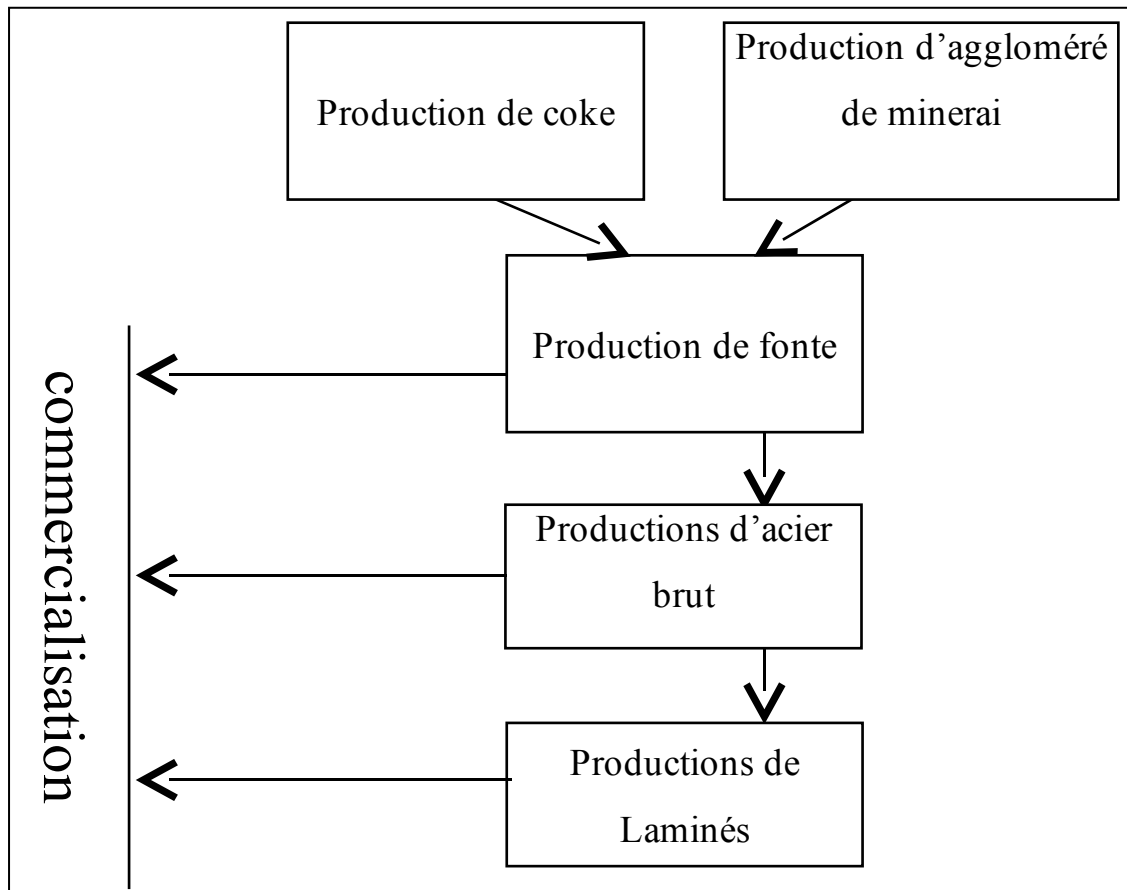
---

<sup>678</sup> Les entreprises citées sont situées sur la carte en annexe (voir annexe 1 : « Carte des principaux sites de production cités »).

<sup>679</sup> Voir annexe 2 : graphiques représentant l'« Evolution de la production mondiale d'acier et d'aluminium (1990-2000) ».

Figure 10 : les productions métallurgiques au sein du combinat de Novolipeck

source : *Interros*, janvier-février 99



Les productions de coke et d'aggloméré sont assurées au sein même du combinat pour alimenter la production de fonte. Celle-ci permet à son tour les productions d'acier, selon différents procédés techniques, qui elles-mêmes alimentent les productions de laminés (froid et chaud). A ces différents stades, excepté celui de la production d'aggloméré et de coke, les produits sont commercialisés.

Après avoir présenté l'évolution des principales productions sidérurgiques et leur

répartition entre les différentes entreprises, les caractéristiques de l'appareil de production russe et la qualité des produits seront rapidement comparées à celles des entreprises occidentales du secteur.

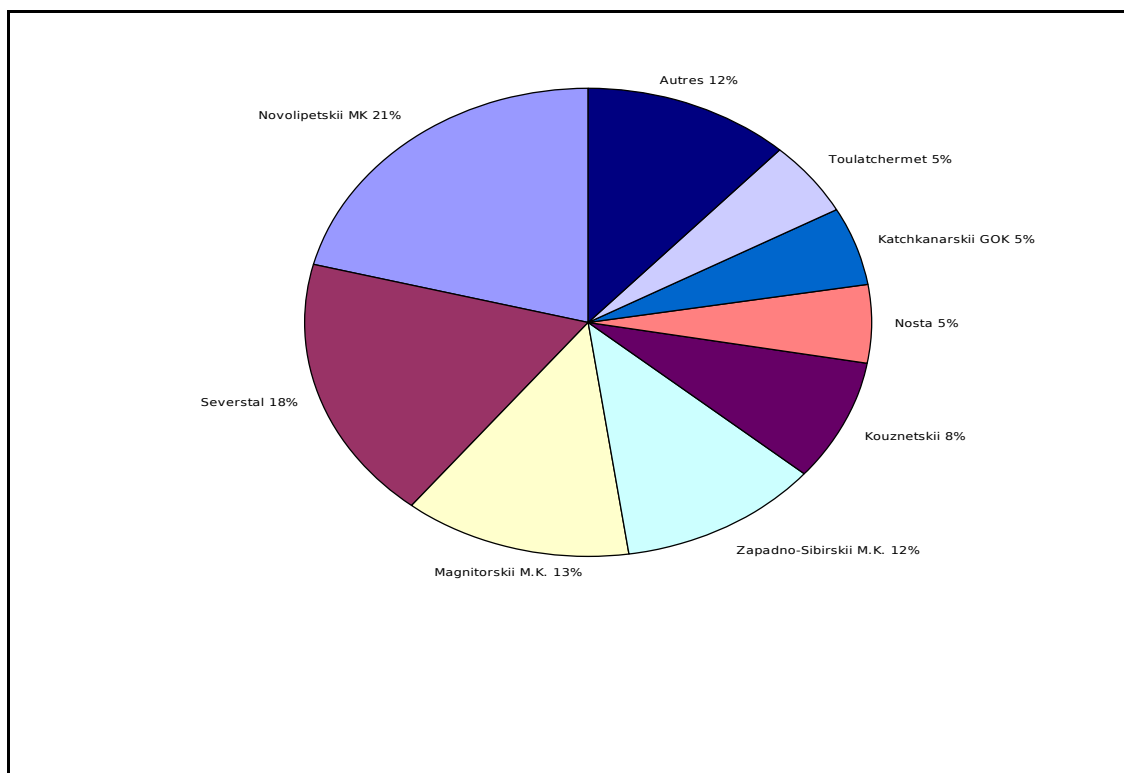
#### a. L'évolution des principales productions sidérurgiques

Les différentes productions sont exposées selon l'ordre chronologique du processus technique.

##### *L'aggloméré de minerai ferreux*

Comme le montre le graphique ci-dessous, la production d'aggloméré de métal ferreux est assurée essentiellement par les entreprises métallurgiques (88 %) mais aussi par les combinats miniers (12 %) ; plus de 50 % de la production sont concentrés dans les trois plus importants combinats métallurgiques (Novolipeck, Severstal et Magnitogorsk). En 1997, la production d'aggloméré ne représentait que 44.15 % de son niveau de 1990.

*Graphique 1 : Répartition de la production d'aggloméré de minerai ferreux (1997)*

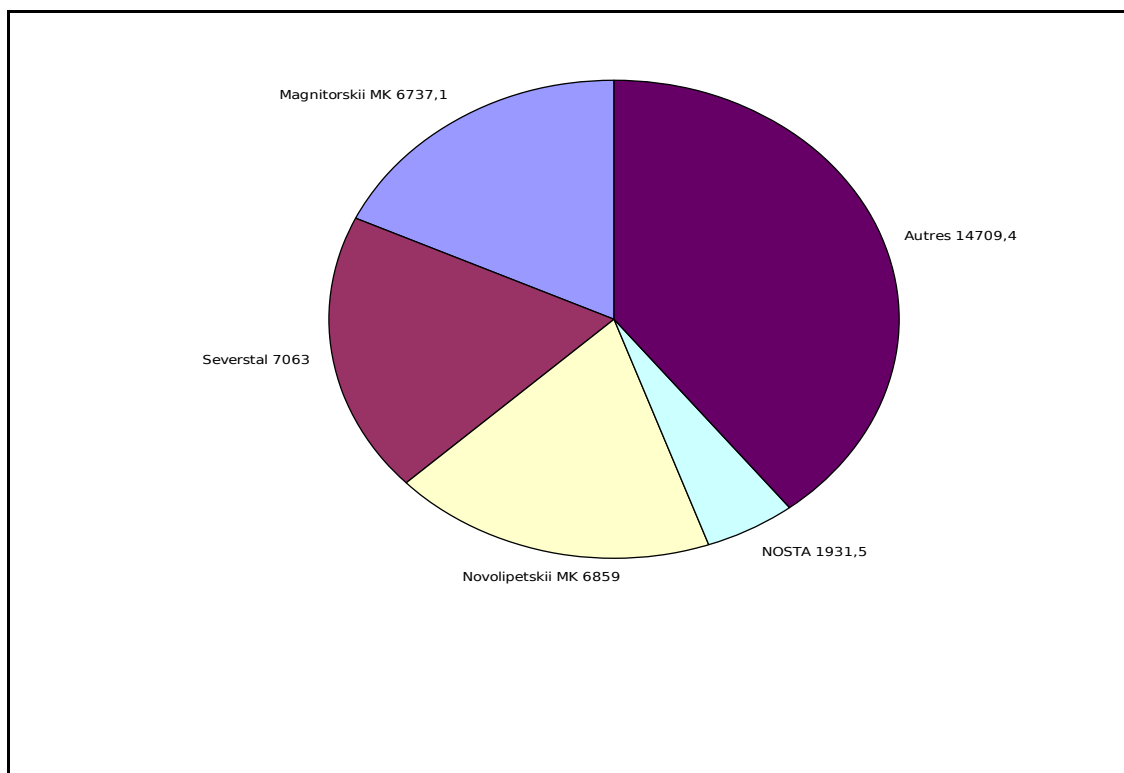


source : Rossiskaïa Metallurgïa p. 38

### *La fonte*

En sept ans, de 91 à 97, la production de fonte s'est réduite de plus de 36 %. Elle est aussi extrêmement concentrée dans les trois principaux combinats métallurgiques qui assurent plus de 55 % de la production totale en 1997.

*Graphique 2 : Répartition de la production de fonte en volume (1997)*

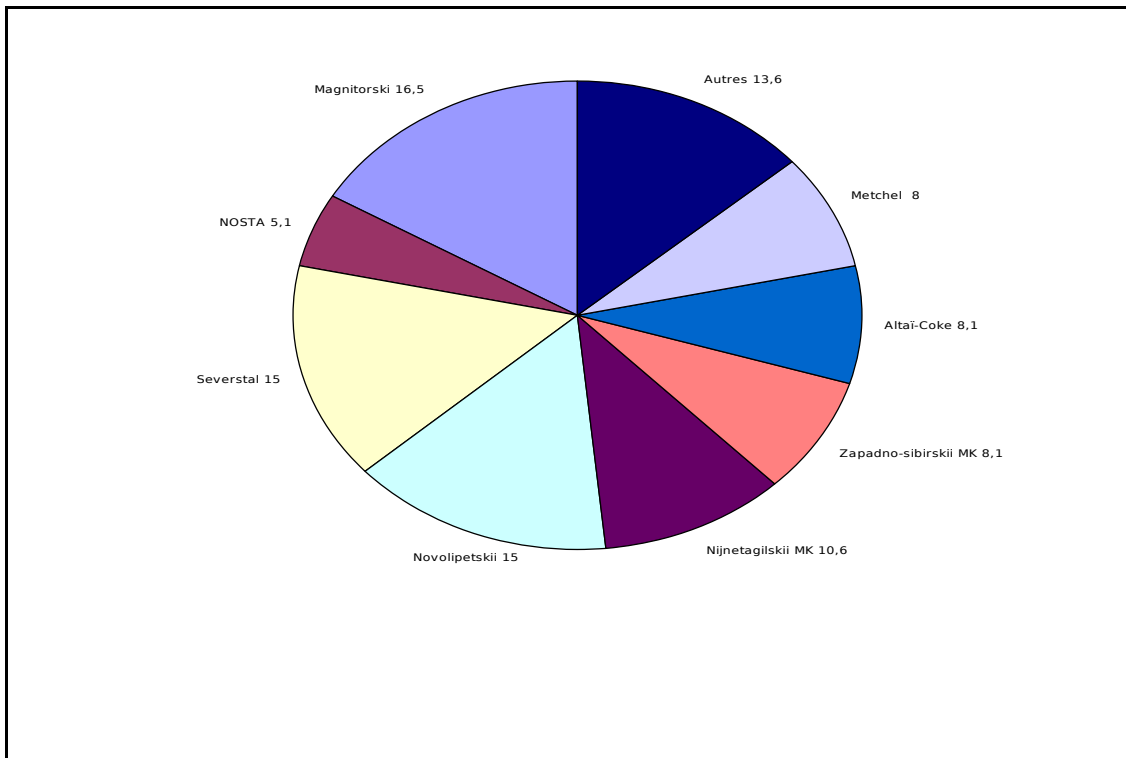


source : Rossiskaïa Metallurgïa

### *Le coke*

La production de coke est encore plus concentrée puisqu'elle ne comprend au total que huit acteurs aux premiers rangs desquels on trouve les principaux combinats ; elle est destinée soit à être consommée directement au sein de l'entreprise soit à être vendue aux usines métallurgiques qui ne disposent pas de leurs propres moyens de production de coke.

*Graphique 3 : Répartition de la production de coke (1997)*

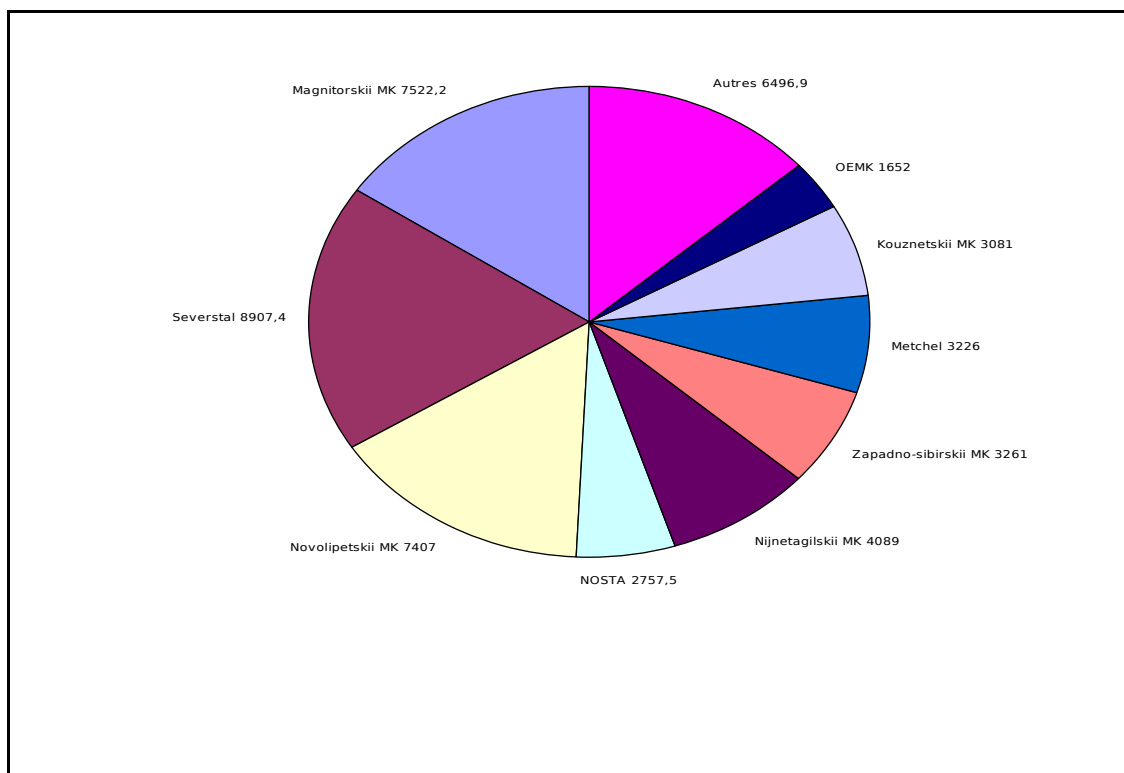


source : Rossiskaja Metallurgija

### *L'acier brut*

La production d'acier brut est aussi extrêmement concentrée : les trois principaux combinats assurent presque la moitié de la production et 86 % de celle-ci se concentre dans les 9 principaux producteurs. Néanmoins, il existe plus de 50 producteurs.

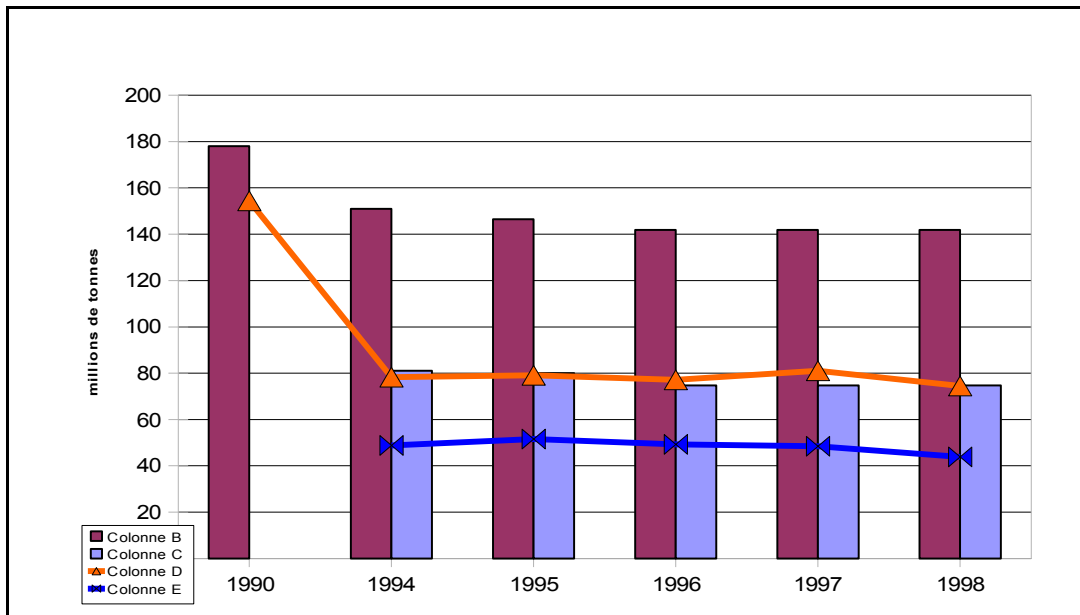
*Graphique 4 : Répartition de la production d'acier (1997)*



source : Rossiskaïa Metallurgïa pp. 40-41

Comme le montre le graphique ci-dessous, la chute de la production d'acier brut a été de l'ordre de 50 % et s'est déroulée essentiellement sur la période 1990-1994 (chiffre de la CEI puisque les données pour la Russie ne sont pas disponibles). Elle s'est accompagnée d'une réduction des capacités de production de l'ordre de 15 %.

*Graphique 5 : Evolution des capacités de production et de la production d'acier brut dans les pays de la CEI et en Russie (CEI : 1990-1998 et Russie : 1994-1998)*



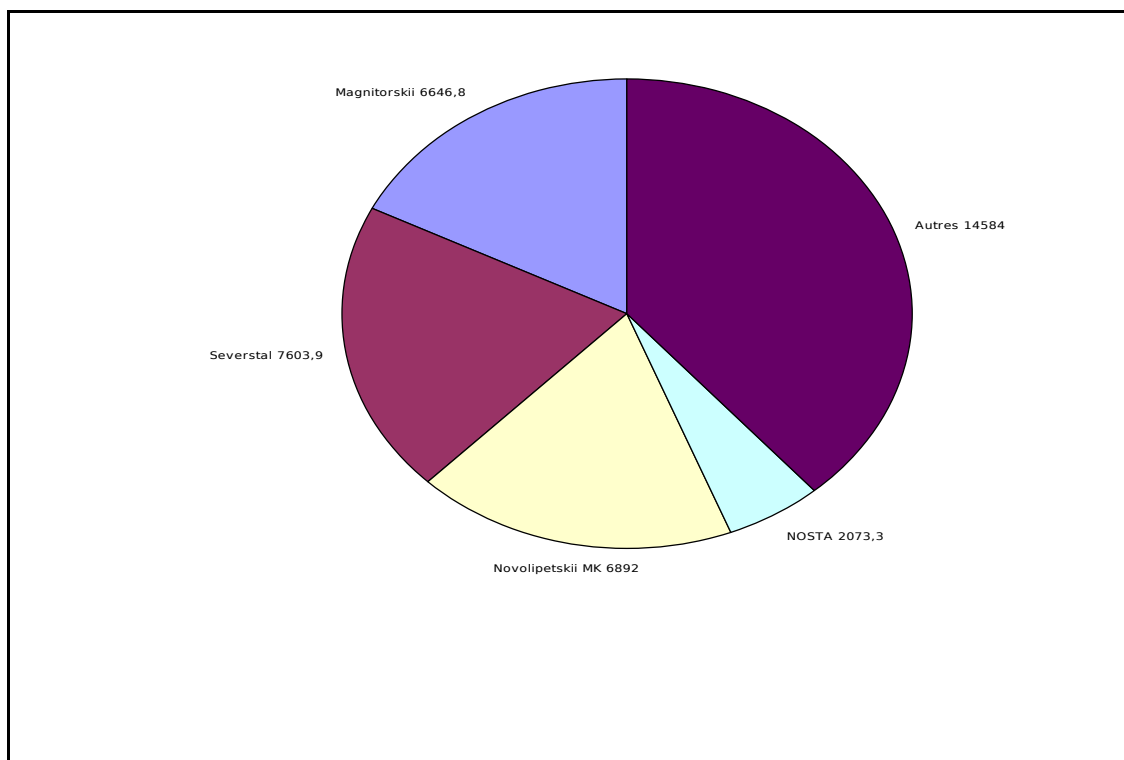
source OCDE, statistiques du marché de l'acier, <http://www.oecd.org/pdf/M00017000/M00017463.pdf>

### *Les laminés ferreux*

La diminution de la production pour les produits laminés est sensiblement inférieure à celle de l'ensemble de la métallurgie ; elle s'établit pour la période allant de 1991 à 1997 à 18 %. La production est très concentrée : les trois principaux combinats représentent 56 % de la production totale et 93.8 % de celle-ci sont répartis entre 9 combinats.

*Graphique 6 : Répartition de la production de laminés ( 1997)*





source : Rossiskaïa Metallurgïa

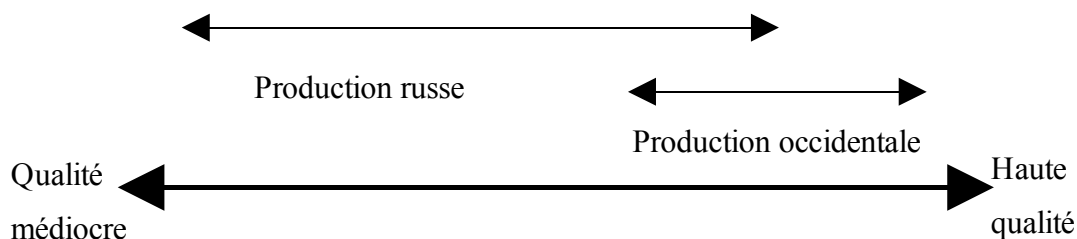
#### b. L'outil de production et la qualité des produits sidérurgiques

Initialement, l'outil de production russe n'est pas très éloigné des outils occidentaux. Pour l'essentiel, les entreprises métallurgiques russes ont acheté des équipements à des entreprises d'outillage industriel occidentales et d'Europe de l'Est. Il n'existait qu'un seul producteur soviétique de machines pour la métallurgie : Ural Maa. En revanche, les pratiques étaient très différentes en ce qui concerne l'utilisation de l'outil de production et le remplacement des équipements obsolètes. Ainsi, en France, les fours Martin, très polluants en raison des rejets de dioxine, disparaissent en 1975 alors qu'ils sont toujours utilisés à Lipeck et à Severstal.

L'outil de production russe se caractérise également par des coûts de production supérieurs et un spectre de produits plus étroit par rapport à ses homologues occidentaux. Les retards pris par la sidérurgie russe datent des années 70. Les choix d'investissements et les mécanismes d'incitations/sanctions qui fondent les arbitrages des directeurs d'entreprises se sont traduits par une préférence pour le développement quantitatif de la production d'acier

brut aux dépens de l'amélioration de la qualité des aciers laminés et de l'élargissement de l'assortiment des productions. A la fin des années 70, près de 90 % des investissements réalisés dans la sidérurgie visent à l'augmentation des capacités de production d'acier brut alors que les pénuries d'aciers de haute qualité sont déjà un frein au développement de l'économie dans son ensemble<sup>680</sup>. La situation ne s'améliore pas au cours des années 80 avec des plaintes incessantes du ministère des constructions mécaniques au sujet de la faible qualité des aciers et de leur très insuffisante variété : seulement 15 % des nouveaux types d'aciers laminés exigés par le ministère des constructions mécaniques sont effectivement produits. Afin d'amoindrir les effets sur l'ensemble de l'économie de l'incapacité de la branche des métaux à satisfaire les besoins des autres branches, l'URSS passe alors d'une situation d'exportateur net jusqu'au milieu des années 70 à une situation d'importateur d'acier. Un ambitieux programme de modernisation de la branche a été lancé au cours des années 80<sup>681</sup>. Il se traduira par la construction d'unités de production modernes notamment à Novolipeck mais ne touche finalement qu'une faible part de l'ensemble de l'appareil productif. La décennie 1990 n'a quasiment permis aucune modernisation de l'outil de production qui reste aujourd'hui en grande partie à réaliser dans tous les grands combinats.

Il découle de cette relative obsolescence que, pour l'ensemble des productions sidérurgiques, le spectre des qualités est beaucoup plus large que ce qui existe en Europe, en particulier vers les moins bonnes qualités comme le montre le schéma ci-dessous :



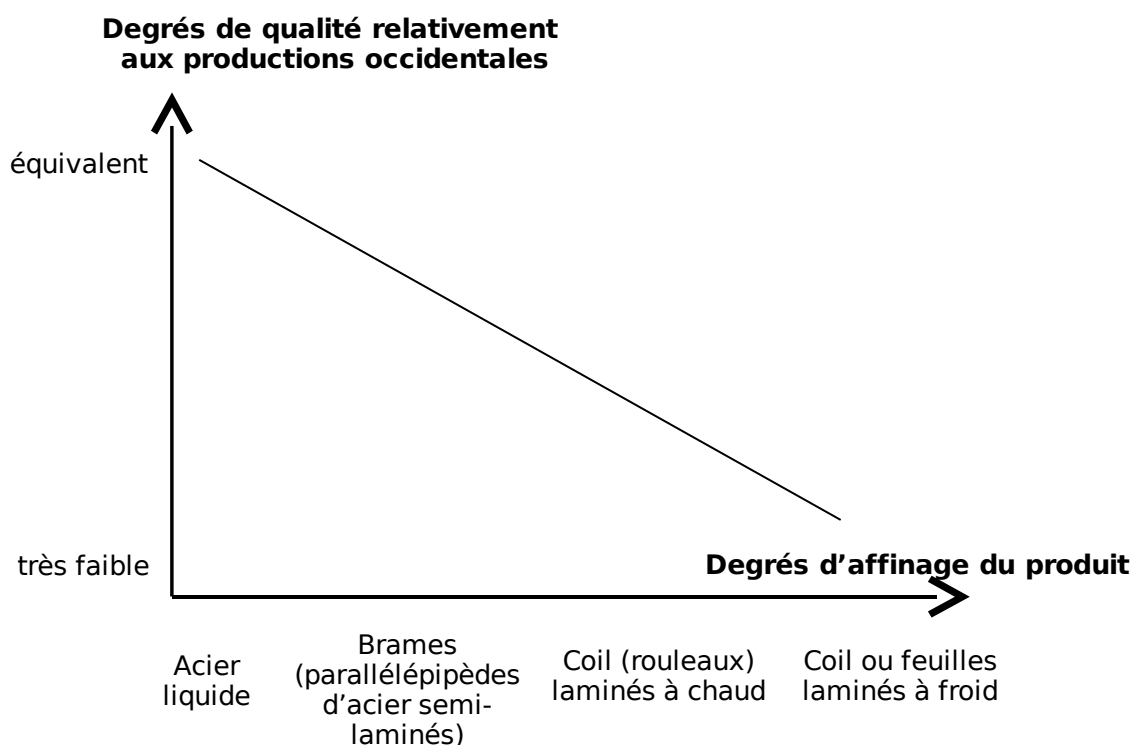
La qualité des productions est fortement dépendante du degré d'affinage des productions

<sup>680</sup> CIA, « Sluggish Soviet Steel Industry Holds Down Economic Growth », in *Selected Papers Submitted to the Joint Economic Committee Congress of The United States*, 31 décembre 1982, pp. 195-215.

<sup>681</sup> Cheryl A. Harris (CIA), « Modernization of the Soviet Steel Industry : What Lies Ahead ? », in *Selected Papers Submitted to the Joint Economic Committee Congress of The United States*, 23 novembre 1987, pp. 305-317.

comme le montre le schéma suivant. D'une façon générale, jusqu'à la deuxième moitié des années 90, la production russe était d'autant meilleure que son degré d'affinage était peu important car plus un produit est affiné, plus il est fragile et exige des conditions de traitement et de transport élevées. De plus, l'exigence de qualité pour la majeure partie des consommateurs n'était pas là : la qualité requise par les producteurs russe d'automobile est bien moins grande que celle des constructeurs occidentaux et japonais pour les feuilles laminées. En revanche, pour les produits semi-laminés, essentiellement les brames<sup>682</sup>, la qualité correspond à la moyenne européenne. D'ailleurs, MMK et NLMK ont vendu des brames à des entreprises occidentales comme Usinor qui les affinait ensuite avant de les vendre.

Figure 11 : Qualité des productions russes relativement aux productions occidentales



<sup>682</sup> Les brames sont des parallélépipèdes d'aciers semi-laminés pesant de 20 à 30 tonnes.

Dans un premier temps, les exportations russes et ukrainiennes de produits sidérurgiques sont parties en masse vers l'Asie du Sud-Est et la Chine car l'exigence de qualité est moins importante que pour les pays occidentaux. Dans la seconde moitié des années 1990, en lien avec le développement des exportations, la préoccupation pour la qualité a grandi parmi les principaux producteurs russes (NLMK, MMK, Severstal) et s'est traduite par l'obtention de certificats de qualité comme la norme ISO 9000.

Il existe cependant une forte hétérogénéité des productions russes qui remonte à la spécificité de l'organisation soviétique de la branche. Dans le domaine de l'espace et de l'aéronautique, des productions de très haute qualité étaient utilisées. La France a par exemple acheté à l'URSS un procédé de fusion mis au point par l'institut Patton à Kiev permettant d'obtenir des aciers très purs. Il est entré dans la fabrication des trains d'atterrissage du Concorde. Permettant de purifier l'acier, ce procédé n'a pas d'application massive dans les pays occidentaux. Les aciers ordinaires étant de bonne qualité, il n'était utilisé que pour des productions très spécifiques et sur de très faibles quantités. En URSS en revanche, les aciers ordinaires n'étant pas assez propres, il était très utilisé en dépit de son coût très élevé afin d'obtenir des aciers de haute qualité.

Les grands combinats intégrés sont les acteurs principaux de la métallurgie lourde. Leur poids s'est renforcé pendant la période de crise profonde qu'a traversé la métallurgie ferreuse en raison de l'avantage que constituait l'intégration de différentes productions complémentaires sur un même site. C'est ce que révèle notamment la moindre crise des aciers laminés par rapport aux productions en amont qui devaient être écoulee auprès d'autres entreprises métallurgiques.

## **2. La filière aluminium**

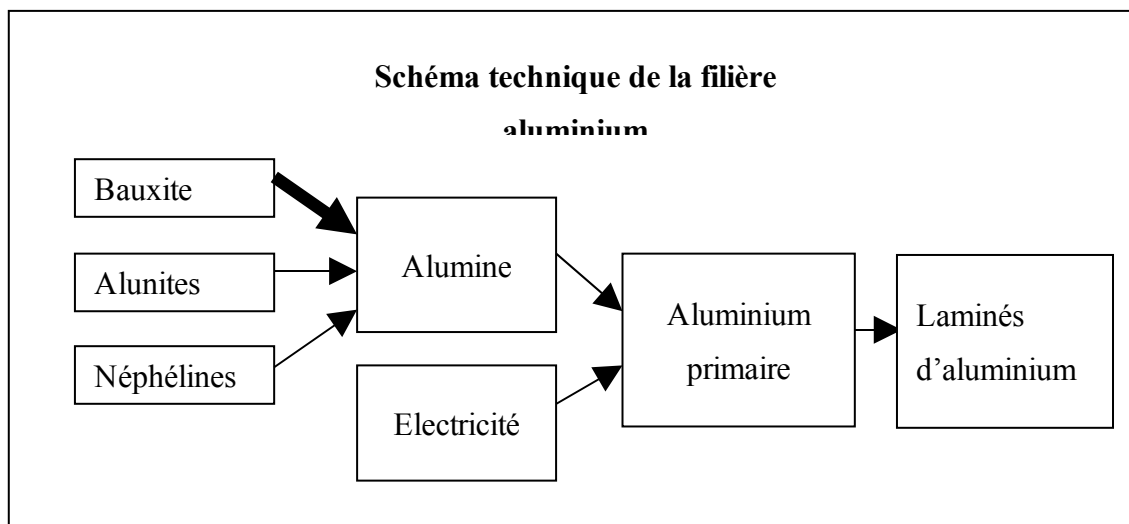
La filière aluminium est organisée en trois niveaux principaux : d'abord l'industrie extractive et de préparation du minerai qui produit l'alumine à partir de bauxite ou de minerais de substitution. Ensuite, la production d'aluminium primaire<sup>683</sup> par transformation

---

<sup>683</sup> Pour une présentation des traits caractéristiques de l'industrie de l'aluminium primaire voir René

de l'alumine par électrolyse dans les smelters. Enfin, la fabrication de laminés d'aluminium qui précède son usage dans les industries manufacturières.

Figure 12 : Schéma technique de la filière aluminium



#### a. Les sites de production de l'alumine

L'implantation en Russie des usines d'aluminium selon le principe de villes-usines à proximité d'un grand fleuve avec une usine hydroélectrique et une usine d'aluminium ne prend généralement pas en compte l'approvisionnement en alumine. Cela s'explique par l'insuffisance des gisements de bauxites, l'échec relatif de l'utilisation des minerais de substitution (alunites et néphélines) et l'importance des considérations militaires aux yeux des dirigeants soviétiques. Les deux tiers de l'alumine sont importés, 50 % étant issu de la CEI et 50 % provenant d'autres régions.

L'usine ukrainienne de Nicolaev est le principal fournisseur des smelters russes et la plus moderne entreprise de fabrication d'alumine de toute la CEI. Cette usine a été construite à partir de la fin des années 1970 en collaboration avec Pechiney. Elle dispose d'une capacité de production de 1 100 000 tonnes. Son implantation sur les rives de la mer noire facilite

---

Lesclous, *Histoire des sites producteurs d'aluminium* op. cit., 279 p. En particulier, la première partie « Comprendre l'aluminium », pp. 13-97.

l'utilisation de bauxite importée. A l'origine, son principal client était l'usine de Sajansk.

Dans l'Oural, l'usine Bogoslovo à Krasnoturinsk et l'usine de Kamensk-Uralskij sont dotées de capacités de production de 500 000 et 425 000 tonnes. Elles produisent de l'alumine à partir des réserves de bauxite de bonne qualité de la région et approvisionnent principalement les smelters sibériens. L'usine de Pavlodar au Kazakhstan produit de l'alumine à partir de bauxite de faible qualité et dispose d'une capacité de production de 400 000 tonnes.

Les autres usines d'alumines travaillent avec des substituts à la bauxite que sont les alunites et les néphélines. L'usine de Piakalevo dans l'oblast de Leningrad utilise les néphélines extraies dans la presqu'île de Kola et dispose d'une capacité de production de 400 000 tonnes. L'usine d'Ačinsk dans l'oblast de Krasnojarsk est dotée d'une capacité de production de 900 000 tonnes. Elle transforme la néphéline extraite de Kija-Chaltyr dans l'oblast de Kemerovo et approvisionne les usines de Krasnojarsk, Irkuck et Novokuzneck. Elle est également dotée de l'unité de production de fluorure d'aluminium la plus puissante au monde qui a été construite par Pechiney et Fives-Cail-Babcock.

Reste l'usine de Gandžā en Azerbaïdjan dotée d'une capacité de 400 000 tonnes. Elle utilisait à l'origine essentiellement des alunites mais transforme également de la bauxite importée et alimente en particulier l'usine de Regar au Tadjikistan<sup>684</sup>.

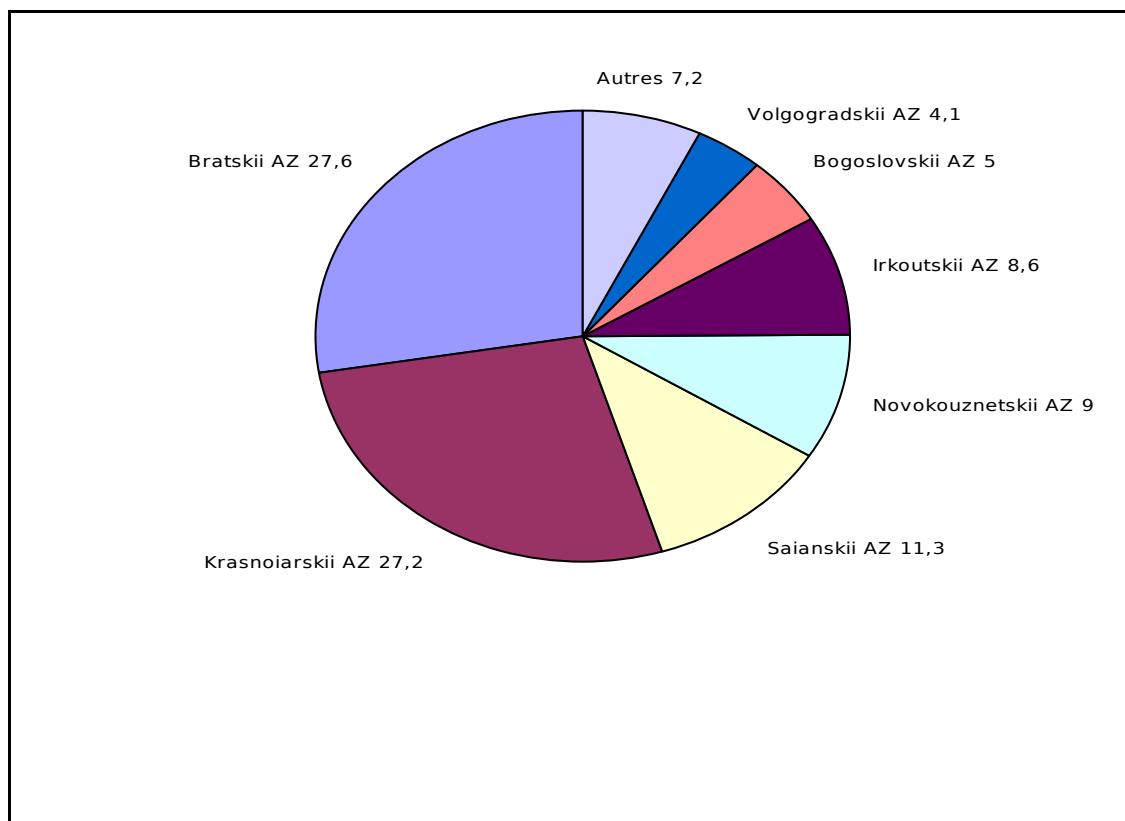
#### b. Les smelters d'aluminium primaire

La production d'aluminium primaire se caractérise également par sa concentration : les smelters (usines d'électrolyse de l'aluminium) de Brack et de Krasnojarsk assurent à eux seuls 55 % de l'ensemble de la production russe. Avec l'usine de Sajansk, ils en représentent les deux tiers.

---

<sup>684</sup> Hervé Gicquiau, « Une ressource stratégique de l'URSS : l'aluminium », *Le Courrier des Pays de l'Est* n° 357, février 1991, pp. 3-26 et Matthew J. Sagers, « The Aluminium Industry in The Former USSR in 1992 », *Post-Soviet Geography*, vol. 33, n° 9, 1992, pp. 591-601.

Graphique 7 : Répartition de la production d'aluminium primaire (1997)



source : Rossiskaja Metallurgija

Contrairement aux autres productions, l'aluminium primaire a connu une croissance de l'ordre de 5 % sur la période 90-97 comme le montre le graphique ci-dessous. Cette évolution est le résultat du développement des exportations. Celles-ci absorbent aujourd'hui plus de 90 % de la production d'aluminium.

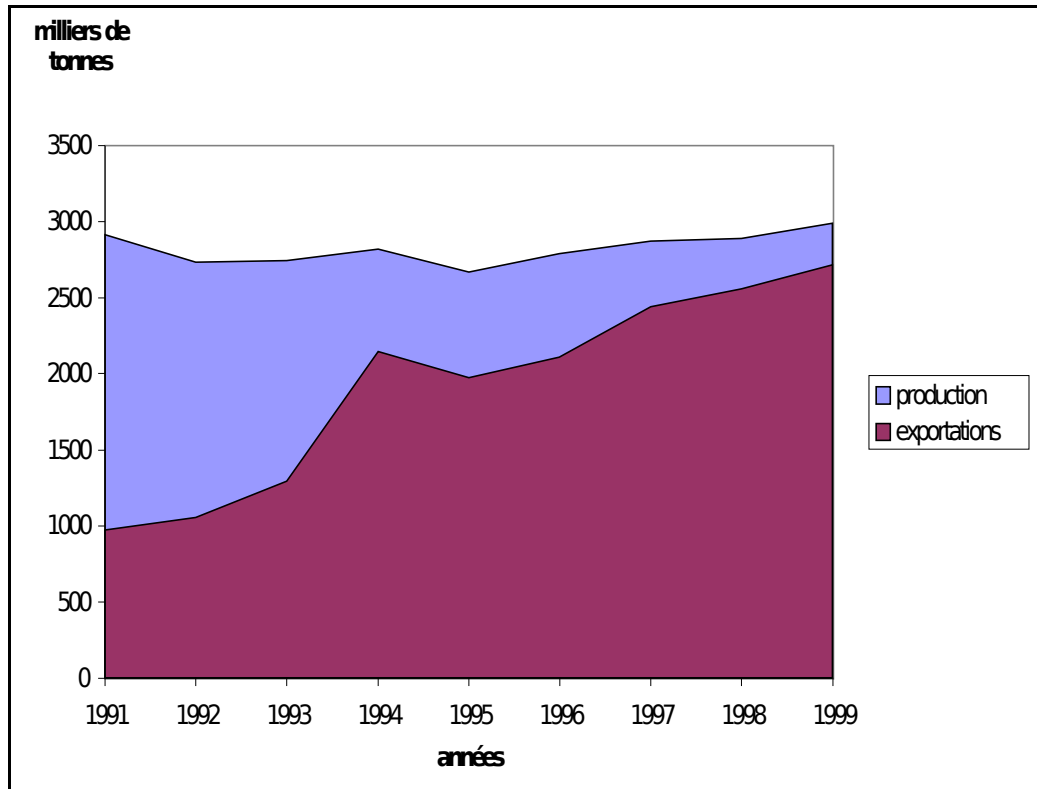
Le mouvement de développement des exportations avait été amorcé dès le milieu des années 80. Le montant des exportations en 1976 s'élevait à 550 000 tonnes en 1980 pour l'ensemble de l'URSS<sup>685</sup>. En 1989, pour la seule Russie, le montant des exportations était de 679 000 tonnes et en 1990 de 755 000 tonnes<sup>686</sup>. Cette croissance des exportations

<sup>685</sup> Hervé Gicquiau, « Une ressource stratégique de l'URSS : l'aluminium », op. cit., pp. 3-26.

<sup>686</sup> Matthew J. Sagers, « The Aluminium Industry in The Former USSR in 1992 », op. cit., pp. 591-601.

s'explique alors par le besoin de financement de l'économie soviétique.

Graphique 8 : Evolution de la production et des exportations d'aluminium primaire



source : Rocabusinessconsulting, itogi nedielia, 24 05 99, www.rbc.ru (rbc601 ; P1714)

Dans la plupart des usines, la technologie utilisée est extrêmement polluante. Environ 80 % des capacités de production d'aluminium de l'URSS en 1990 était toujours réalisé selon les procédés Söderberg alors qu'ils ont été soit abandonnés au profit de la technologie des anodes précuites soit améliorés afin de réduire leurs rejets polluants dans la plupart des autres pays. Dans ce domaine aucun progrès sensible n'a été réalisé depuis la disparition de l'URSS. Seules l'usine de Sajansk, mise en service en 1985, et l'usine tadjik de Tursunzade, mise en service en 1975, utilisent la technologie des anodes précuites. Ailleurs, à l'instar des smelters de Brack et de Krasnojarsk qui furent construits dans les années 60, la végétation est anéantie sur des kilomètres par les rejets de fluor. Sur ces sites, l'espérance de vie des ouvriers est inférieure à 50 ans !<sup>687</sup>

<sup>687</sup> Ibid, pp. 594-595, Hervé Gicquiau, « Une ressource stratégique de l'URSS : l'aluminium », op. cit., pp. 13-14 et entretien avec Serge Raslovleff de Pechiney.



Ce retard technologique implique également une surconsommation d'énergie et une moindre qualité dans l'aluminium produit. Il n'a pas été réduit au cours des années 80 en raison notamment d'erreurs importantes commises par le centre de recherche et d'application de l'industrie de l'aluminium (VAMI). Aujourd'hui encore, la production des grosses usines se fait essentiellement selon la norme A 5 qui correspond à une mauvaise qualité. Pendant la dernière décennie, beaucoup d'entreprises occidentales ont acheté de l'A 5 aux Russes pour le refondre ensuite et obtenir de l'A 8 (indice de qualité correspondant aux exigences de l'industrie automobile occidentale). Néanmoins, ces dernières années, les usines russes ont légèrement progressé du point de vue de la qualité : en 1999, Sibirskij Aljuminij effectue 85 % de sa production en A 7 et les autres principaux smelters environ 55 %.

A l'époque de l'URSS, il existait des productions de très haute qualité. Ainsi, à Irkuck, de la poudre d'aluminium était produite bien que ce soit un procédé extrêmement délicat à mettre en oeuvre. A Krasnojarsk, il existait également deux ateliers secrets qui produisaient de l'aluminium de très haute qualité de type A 9,99999999 utilisé pour les technologies de pointe dans l'aéronautique, la défense et l'espace. Cependant, ces segments de la production ont disparu pour l'essentiel faute de demande solvable. C'est également le cas de la production de laminés d'aluminium qui s'est effondrée ; le volume de production a été divisé par 7 entre 1990 et 1997<sup>688</sup>.

## **Conclusion**

La métallurgie lourde connaît une très forte dépression entre 1991 et 1998 à l'exception de l'aluminium primaire. La branche est dominée par un très petit nombre de combinats. Les principales entreprises qui assurent la moitié ou plus de la production globale sont, pour les métaux ferreux, les combinats de Novolipeck, Magnitogorsk et Severstal. Pour l'aluminium primaire, il s'agit des usines de Krasnojarsk, de Brack et de Sajansk.

L'obsolescence de l'appareil de production est une caractéristique commune aux différentes entreprises du secteur. Elle constitue un handicap dans la mesure où la qualité moyenne des produits est en deçà des normes en vigueur dans les pays les plus industrialisés. Les

---

<sup>688</sup> *Rossiskaja Metallurgija*, op. cit., vol I., p. 13.

faibles coûts constituent la variable essentielle de la compétitivité des entreprises. Les conditions d'accès aux intrants et au transport revêtent donc une importance majeure.

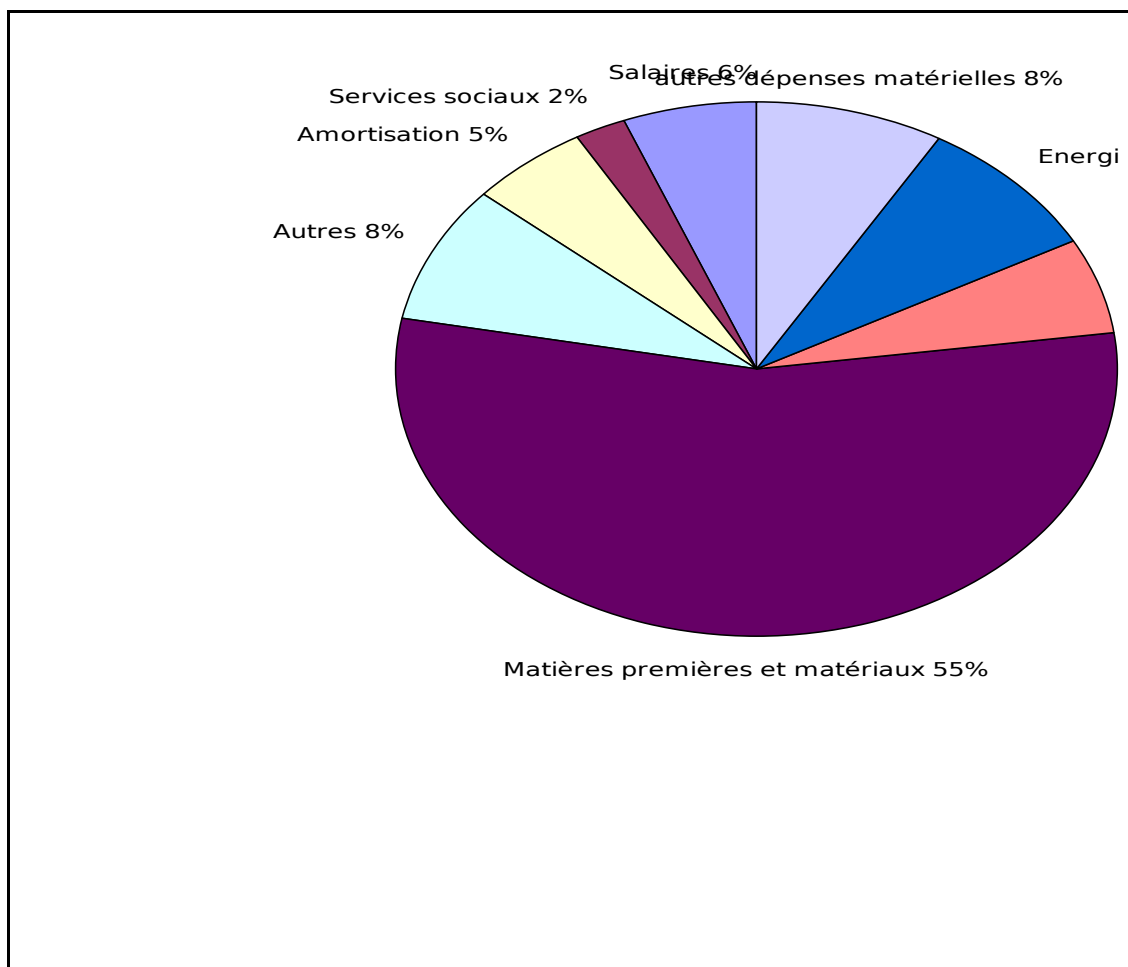
## ***B. Le poids des intrants et du transport dans les coûts de production***

Les coûts de production pour les combinats sidérurgiques et les usines d'aluminium primaire sont principalement déterminés par leurs conditions d'accès aux intrants et au transport ferroviaire. Cependant, les besoins et les problèmes sont différents en raison des caractéristiques techniques respectives de ces deux filières. Après les avoir brièvement présentées, nous examinerons l'évolution du coût relatif des intrants et du transport suite à la libéralisation des prix.

### **1. L'approvisionnement des entreprises sidérurgiques**

Le graphique ci-dessous présente la part des différents postes dans les dépenses productives globales en 1997 à NLMK.

*Graphique 9 : Répartition des dépenses à NLMK (1997)*



source : Rossiskaja Metallurgija

L'approvisionnement en matières premières, essentiellement les minerais ferreux, représente de loin le principal poste budgétaire pour les combinats sidérurgiques. L'énergie et les combustibles viennent largement derrière avec respectivement 9 % et 6 % dans le cas de Novolipeck.

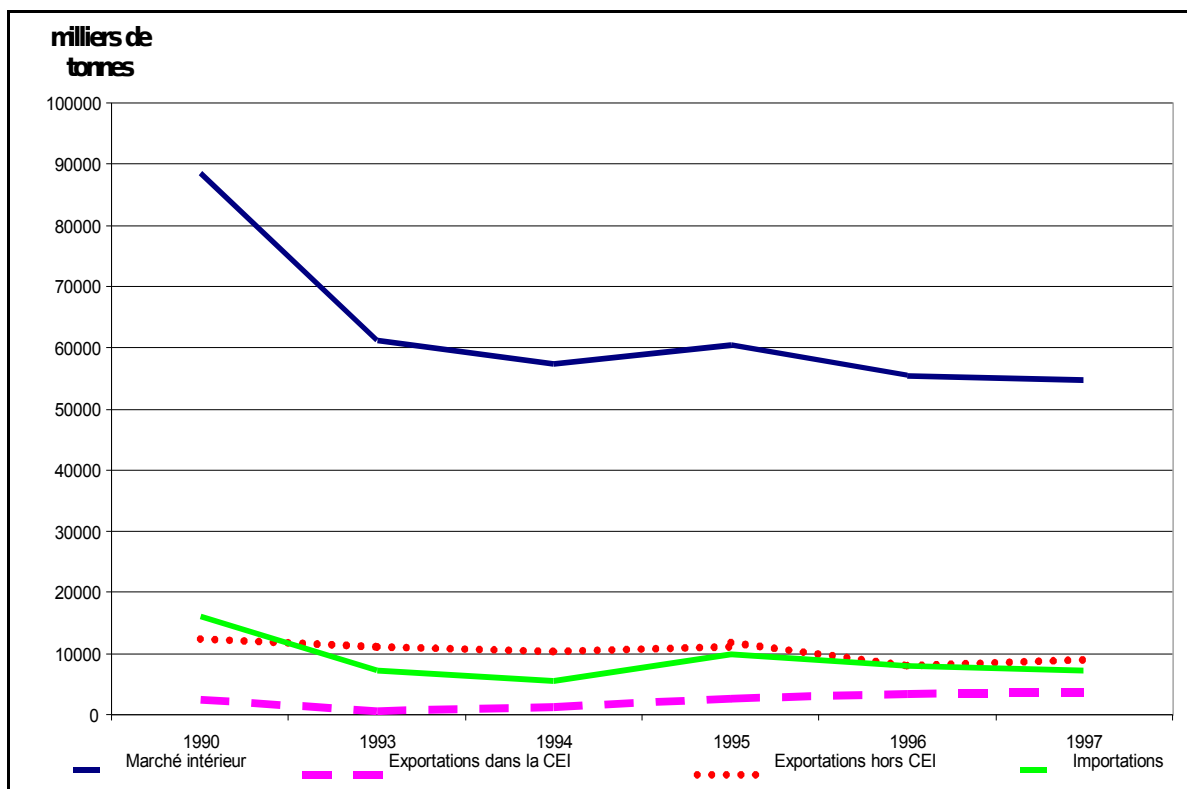
La répartition géographique des centres de production métallurgique introduit une segmentation de fait des relations entre fournisseurs et consommateurs de minerai. En raison du coût des transports et de la logique qui a prévalu lors de la création des unités de production, des partenariats s'imposent. D'autant que le nombre d'acteurs concernés est extrêmement faible : les minerais ferreux sont produits par quatre entreprises et huit combinats concentrent 90 % de la consommation des minerais ferreux en Russie<sup>689</sup>. Le

<sup>689</sup> Igor A. Budanov, « Stanovlenie rossiskovo rynka tchiornikh Metallov », *Problemy prognozyrovaniia*, n°4, 1998, Moskva, p. 20.

combinat métallurgique de Magnitogorsk s'approvisionne principalement en minerai ferreux au combinat minier de Sokolovsko-Sarbaïsk, au nord du Kazakhstan, qui est distant de 283 kilomètres seulement. En revanche, les combinats miniers pourtant plus importants de Mihailovsk et de Lebedinsk, distants de plus de 2000 kilomètres, ne l'approvisionne qu'à la marge. A Novolipeck les livraisons en minerai de fer proviennent principalement du combinat de Lebedinsk et de Mikailovsk qui se situent dans les régions voisines de Belgorod et de Kusk. Severstal s'approvisionne en grande partie auprès du combinat minier d'Olenogorsk.

Le minerai de fer est essentiellement écoulé sur le marché intérieur. Néanmoins, la répartition géographique de la production de minerai ferreux ne correspond pas à celle des consommateurs de minerai : une partie du minerai, excédentaire dans la partie européenne du pays, est exportée notamment vers l'Ukraine et la Pologne tandis qu'une autre partie est importée depuis le Kazakhstan pour les combinats de Sibérie et de l'Oural. C'est ce qui explique la présence simultanée d'un montant à peu près équivalent d'importation et d'exportation de minerai de fer indiqué dans le graphique ci-dessous.

*Graphique 10 : Evolution du marché du minerai de fer*

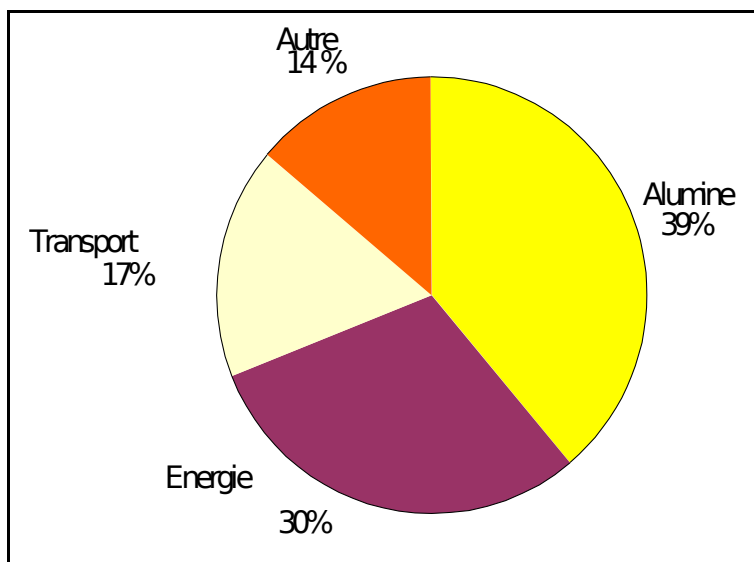


source : *Rossiskaja Metallurgija*

La production en volume de minerai ferreux a chuté de 23.6 % entre 1990 et 1997, soit une diminution significativement inférieure à celle de l'ensemble de la branche.

## **2. L'alumine, l'électricité et les transports pour les smelters**

*Graphique 11 : Structure des coûts de production de l'aluminium en Russie*



source : Rocabusinessconsulting, itogi nedielia, 24 05 99, www.rbc.ru.

Outre le poids prédominant de l'alumine, l'électricité revêt une importance cruciale dans l'industrie de l'aluminium où elle compte pour 30 % des dépenses productives. Avec 17 %, le transport ferroviaire est également un déterminant majeur des coûts.

Les producteurs d'aluminium sont étroitement dépendants des importations pour leurs intrants en minerais : seulement 35 % de la demande d'alumine est satisfaite par la production intérieure ; 30 % de l'alumine consommée en Russie est importée depuis la CEI et 35 % depuis d'autres pays. Cette dépendance était déjà importante du temps de l'URSS. A partir du milieu des années 70, le quart de l'alumine était importé, notamment depuis la Hongrie qui assurait 40 % de l'approvisionnement extérieur soviétique<sup>690</sup>. Les producteurs domestiques d'alumine ne comblent pas la demande intérieure en raison de plusieurs facteurs. D'abord, les réserves de minerai de bauxite de bonne qualité qui se situent notamment dans l'Oural sont apparues dès les années 70 comme très limitées et en constante dégradation. Les autres gisements de la région de Nord-Onega et du Kazakhstan sont peu rentables du fait de leur faible teneur en alumine ou de la difficulté de l'extraction. Cela a conduit au développement des importations de bauxite, en particulier depuis la Guinée. A partir des années 70, les soviétiques se sont tournés vers des produits de substitution à la bauxite, les néphélines et les alunites. Les néphélines sont notamment utilisées dans l'usine d'Ačinsk qui approvisionne l'entreprise de production d'aluminium de Krasnojarsk. Ce procédé ne permet pas d'obtenir de l'alumine de bonne qualité et s'avère

<sup>690</sup> Matthew J. Saggars, « The Aluminium Industry in The Former USSR in 1992 », op. cit., p. 598.

coûteux<sup>691</sup>, il continue néanmoins à être utilisé.

Partout dans le monde, l'acquisition d'électricité à moindre coût est un autre enjeu central pour les smelters<sup>692</sup>. L'accès aux centrales hydroélectriques sibériennes et des raisons stratégiques liées à l'éloignement ont été des facteurs déterminants lors du choix de la localisation des usines d'aluminium. C'est le cas pour les usines de Brack, de Sajansk, de Krasnojarsk et d'Irkuck qui se trouvent toutes à proximité de l'Enessej ou de son affluent l'Angara. L'avantage que représente l'accès à de l'électricité à bas coût est en partie contrebalancé par les coûts de transports élevés puisque les principaux smelters (70 % de la production environ) se trouvent à plusieurs milliers de kilomètres des ports.

### **3. L'évolution du coût relatif des intrants**

La distorsion de la matrice des prix relatifs qui a résulté de la libéralisation des prix a été défavorable à l'industrie métallurgique par rapport à ses fournisseurs. Les prix des transports ferroviaires, de l'énergie et des combustibles ont augmenté proportionnellement plus que ceux des produits métallurgiques : si on retient pour base 1 l'augmentation moyenne des prix industriels de 1990 à 1997, on a eu une augmentation des prix de la métallurgie non-ferreuse de 0.8 et des prix de la métallurgie ferreuse de 1.25 contre des augmentations pour le transport ferroviaire, l'énergie électrique et les combustibles qui sont respectivement de 1.6, 2.4 et 2.55. Si, jusqu'en 1995, les métallurgistes ont pu compenser l'augmentation des prix de leurs fournisseurs par une augmentation de leurs propres prix, ils n'ont pas pu continuer au-delà car ceux-ci se trouvaient désormais presque au niveau des prix mondiaux. Cela s'est traduit par une augmentation de la part de ces postes dans leurs coûts de production<sup>693</sup>.

---

<sup>691</sup> Hervé Gicquiau, « Une ressource stratégique de l'URSS : l'aluminium », op. cit., pp. 5-7.

<sup>692</sup> René Lesclous, *Histoire des sites producteurs d'aluminium* op. cit., p. 45.

<sup>693</sup> M.P. Gra-daninova, « Problemy i Perspektivy Vertikalnovo vzaimodestvija firm na rynke černovo metalloprakata », *Problemy Prognozirovaniä*, n° 3 1999, pp. 64-66. et *Rossiskaja Metallurgija*, op. cit., vol. 1, p. 9.

## Conclusion

Les rapports entre la métallurgie lourde et les secteurs énergétiques et du transport ferroviaire se caractérisent par un haut degré d'interdépendance et la confrontation d'un nombre limité d'acteurs. La métallurgie russe est un consommateur extrêmement important de matières premières, d'énergie (gaz et électricité) et de transport. Elle utilise environ 25 % de la production d'électricité et de charbon, et environ 30 % du transport ferroviaire<sup>694</sup>. D'autre part, les producteurs de gaz et d'électricité comme le transport ferroviaire s'apparentent à des monopoles tandis que les fournisseurs de charbon sont en nombre limité.

Un des enjeux de l'analyse de la transformation concerne donc l'évolution de ces liens entre deux types d'acteurs extrêmement puissants dont la collaboration est nécessaire. En revanche, les rapports des entreprises de la métallurgie lourde avec les consommateurs locaux n'ont pas ce caractère de nécessité. Les réformes marquent une rupture nette de dynamique entre ces deux niveaux productifs.

### ***C. La demande intérieure de métal : l'industrie métallurgique légère et les autres consommateurs de métaux***

Depuis le début des réformes jusqu'en 1998, le processus de réduction de la consommation de métaux ferreux est ininterrompu mais a un caractère décroissant. La demande intérieure de métal de 1992 à 1997 a été divisée par trois. Comme le montre le graphique ci-dessous, l'effondrement de la consommation d'acier est encore plus spectaculaire. Entre 1990 et

---

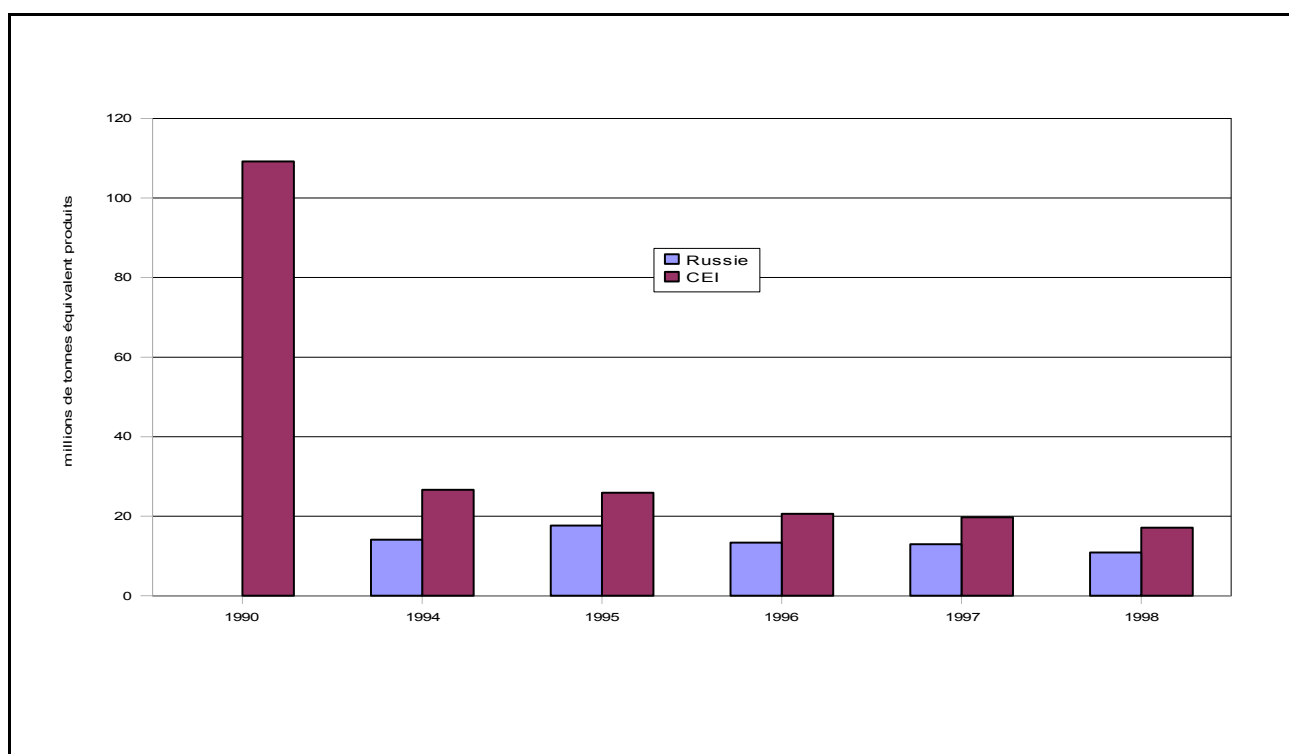
<sup>694</sup> *Rossiskaja Metallurgija*, op. cit., vol I, p. 8. En 1996, le transport du fer et du manganèse représentait 7.8 % du volume total de fret, les métaux non-ferreux 5.4 %. Les matériaux de construction et le charbon dont une partie seulement est directement liée à la métallurgie représentaient respectivement 16.6 % et 25.4 % du total transporté. Chiffres du Ministère des chemins de fer cités in Olivier Verdeil, *Politique publique et Transition. L'analyse du changement dans la politique ferroviaire russe 1992-1997*, Mémoire de DEA, sous la direction de Dominique Colas et Jean-Robert Raviot, Institut d'Etudes Politiques de Paris, cycle supérieur d'étude de la transition en Europe post-communiste, Paris, 1997, 139 p



1994, pour la CEI, elle est quasiment divisée par 5 et la diminution se poursuit jusqu'en 1998.

Graphique 12 : Consommation apparente d'acier (1990-1998)

source OCDE, statistiques du marché de l'acier, <http://www.oecd.org/pdf/M00017000/M00017463.pdf>



C'est un effondrement des branches consommatrices de métal qui est encore plus important que celui connu par la métallurgie lourde. Elle provient en partie du très fort recul de l'industrie d'armement<sup>695</sup>.

Le décalage entre le niveau de la consommation et celui de la production s'explique par

<sup>695</sup> Jacques Sapir, « The demilitarisation of the Russian economy ? », conférence de la Fondation pour la Recherche Stratégique, *La composante militaire de la politique de sécurité russe*, 28 février 2000, Paris. Texte disponible en ligne : [http://www.frstrategie.org/barreFRS/publications/recherches\\_doc/Telechargements/rechdoc20.doc](http://www.frstrategie.org/barreFRS/publications/recherches_doc/Telechargements/rechdoc20.doc) ; Jean-Louis Promé avance que le budget russe de la défense a diminué de 70 % entre 1990 et 1999. En 1994 23 avions de combat étaient livrés, il n'y eut que 2 livraisons en 1995 et 2 entre 1996 et 1998. «L'industrie aéronautique russe conserve-t-elle un avenir ? », *Sciences et Vie*, n° 215, juin 2001, p. 85.

l'explosion des exportations sur laquelle nous reviendrons. A la fin de la décennie 1990, elles absorbent environ 80 % de la production des principaux combinats<sup>696</sup>. En ce qui concerne l'aluminium la proportion des exportations est encore plus grande avec environ 90 % d'exportation de la production globale<sup>697</sup>. Dans le même temps, les importations se sont effondrées. Les livraisons de métal depuis les autres pays de la CEI ont été divisées par 10 au cours de la décennie 1990.

Dans cette période, les prix des métaux issus de la métallurgie lourde ont augmenté, parallèlement au développement des exportations, jusqu'au niveau des prix mondiaux et même au-delà. En revanche, les prix des consommateurs de métaux se sont accrus plus lentement ce qui s'est traduit par un appauvrissement des entreprises consommatrices. Cette croissance des prix du métal par rapport aux prix des productions des industries de transformation et de certaines industries manufacturières les a obligées à réduire leurs stocks de métal et à se recentrer sur des productions moins coûteuses.

La diminution de la consommation a également entraîné une réduction du spectre des produits métallurgiques. De cette façon, un processus cumulatif de diminution de la consommation des produits spécifiques et d'augmentation du coût de ces productions du fait de la diminution des rendements d'échelle a entraîné la disparition de nombreuses productions<sup>698</sup>.

Néanmoins, comme nous allons le voir maintenant, la réduction de la consommation de métal a eu une ampleur plus ou moins importante selon les secteurs.

## **1. Les industries transformatrices des métaux**

Les combinats fournissent directement moins de 30 % de la consommation finale de

---

<sup>696</sup> Budanov Igor. A., « Stanovlenie rossiskovo rynka tchiornikh Metallov », op. cit., p. 20.

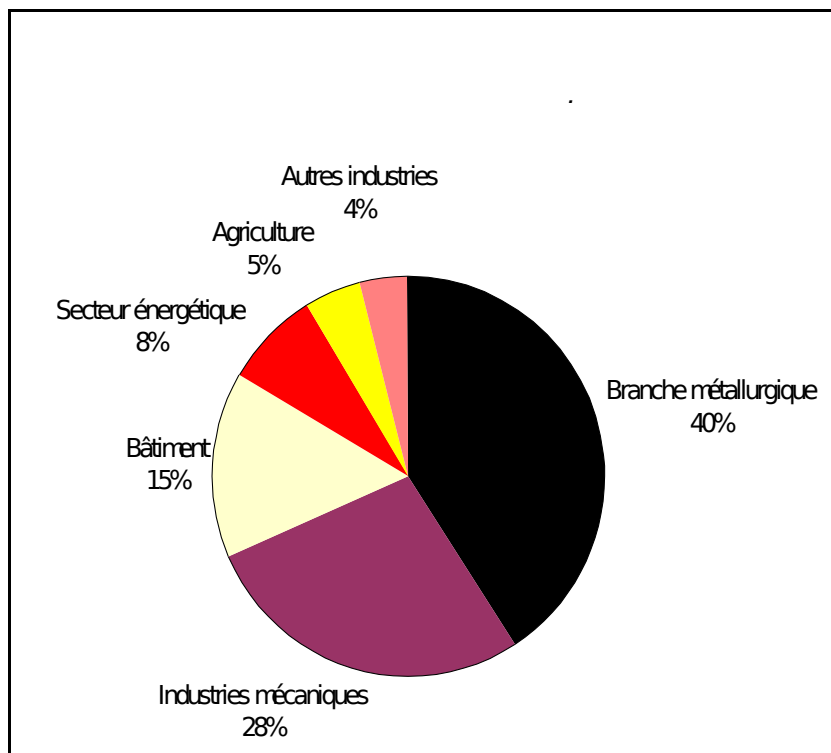
<sup>697</sup> Russian Aluminium Industry, U.S.Dept. of Commerce, BISNIS, <http://199.88.185.6/bisnis>, April 1999 et *Rossiskaja Metallurgija*, op. cit., vol. I, p. 11-12.

<sup>698</sup> Igor A. Budanov, « Stanovlenie rossiskovo rynka tchiornikh Metallov », op.cit., pp. 20-23.

produits métallurgiques ferreux sur le marché intérieur. Ils satisfont essentiellement les besoins en métal des secteurs de la construction mécanique et du bâtiment avec en masse des produits laminés de base. Plus de 40 % des produits laminés consommés sur le marché russe le sont au sein des entreprises de la métallurgie ferreuse car la fabrication du large spectre de produits métalliques destinés aux différents consommateurs revient à des usines métallurgiques de transformation (tubes, produits métalliques divers, alliages spécifiques, etc..).

Le graphique ci-dessous, représentant la structure de la consommation de métaux laminés ferreux sur le marché intérieur, montre la prépondérance de trois types de consommateurs : les industries de transformation du métal, l'industrie mécanique et le secteur de la construction.

*Graphique 13 : Répartition de la consommation d'aciers laminés*



source : Igor A. Budanov, « Stanovlenie rossiskovo rynka tchiornikh Metallov », op.cit.

Il existe un décalage très important entre l'évolution de la métallurgie lourde qui, pour les principaux combinats, a réussi à réorienter son activité et à la maintenir à un niveau élevé et celle des industries métallurgiques légères. Celles-ci ont été confrontées à une crise importante dès le début des réformes. La demande de produits laminés au sein du complexe métallurgique entre 1990 et 1998 a été divisée par 3.8. Environ 40 % de cette chute a eu lieu au début des réformes dans la période 91-93, moment où une véritable rupture du cadre de coopération au sein de la branche s'est produite.

## **2. Les industries mécaniques**

Les industries mécaniques comprennent essentiellement les industries automobiles et les industries aéronautiques. La dépression que les industries mécaniques ont traversée a été terrible : leur niveau de production s'établissait en 1997 à seulement 37 % de celui de 1990. Ce chiffre masque de profondes disparités au sein de ce secteur. La production automobile est environ équivalente à celle du début de la décennie alors que celle des tracteurs a été divisée par 20, celle des wagons de marchandises et de camions par 5<sup>699</sup>. Il faut également souligner l'importance de la chute des productions militaires qui, notamment pour les véhicules blindés, utilisaient de très grosses quantités de métal. Grâce aux réserves accumulées à l'époque soviétique, la réduction des livraisons de laminés pour les constructions mécaniques a été plus importante que celle de la production de ces branches.

L'analyse des changements de la teneur en métal entre 1991 et 1995 montre que les entreprises de construction mécanique n'ont pas accru l'efficacité de l'utilisation du métal, ni procédé à une substitution partielle des métaux ferreux par l'aluminium. 19 % de la consommation de métaux ferreux est toujours rejetée sous forme de déchets.

Les industries mécaniques ont été confrontées à des difficultés d'approvisionnement de la part des combinats et à la concurrence des importations. Ces dernières représentaient en 1997 environ 50 % des tracteurs écoulés, 28 % des autobus, 23 % des automobiles légères et 12 % des poids lourds<sup>700</sup>.

---

<sup>699</sup> *Rossiskaja Metallurgija*, op. cit., vol. 1, p. 10.

<sup>700</sup> *Rossiskaja Metallurgija*, Ibid.

La situation dans l'aéronautique, secteur qui consomme essentiellement de l'aluminium, est également très critique. Sont en cause l'effondrement des dépenses militaires et spatiales de l'Etat et l'éclatement d'Aeroflot en de multiples compagnies n'ayant pas les moyens d'acheter de nouveaux appareils. L'entreprise Aviakor, un des principaux avionneurs russe installé à Samara, a ainsi vu sa production diminuer de 35 appareils *Tupolev 154 M* en 1991 à 2, 7 et 6 pour les années 97, 98 et 99.

### **3. Les chemins de fer et la construction**

Les livraisons de rails pour les besoins des transports ferroviaires sont assurées essentiellement par les combinats métallurgiques de Nijnetagilsk et de Kuzneck. La consommation de métal pour les besoins du MPC (Ministère en charge du transport ferroviaire) a été relativement stable pour la période 92-97 (entre 1 et 1.1 millions de tonnes). La métallurgie satisfait la demande du MPC en raison de l'étroitesse des liens d'intérêts mutuels mais aussi de l'assurance relative de paiement que donne le statut d'entreprise publique du MPC.

Le poids relatif du bâtiment dans la demande intérieure russe de métaux ferreux a significativement augmenté. Cependant, il y a eu une diminution importante de la consommation de métal dans le bâtiment qui dépasse la diminution de l'activité du secteur. Cette évolution résulte non seulement de l'utilisation des stocks mais également d'une moindre utilisation relative du métal dont témoigne l'accroissement de l'utilisation des matières plastiques.

Un état de la situation des différentes branches consommatrices de métal montre l'ampleur des difficultés traversées. Leur poids relatif dans la consommation globale de métal sur le marché intérieur témoigne d'un recul de l'industrialisation du pays : un des traits marquants est que la consommation concerne essentiellement des produits ferreux de faible qualité et peu d'aluminium du fait de la faiblesse des industries légères consommatrices.

La structure de la consommation de métal est, d'une certaine manière, un indicateur du développement économique d'un pays. En effet, les produits plats sont utilisés pour les industries comme l'électroménager et l'industrie automobile alors que les produits longs entrent plutôt dans la construction, les rails ou le gaz. A l'échelle mondiale, la Russie se situe désormais dans la moyenne : la moitié de la consommation de l'acier concerne des produits longs (tiges, poutrelles, tubes, bobines de fil, etc.), alors que dans les pays les plus industrialisés (Europe, USA et Japon) plus des deux tiers de la consommation de métal concerne des produits plats et moins d'un tiers des produits longs.

## **Conclusion**

La métallurgie russe a connu une profonde dépression depuis 1990-1991. Amorcée avec la montée des désordres dans l'économie soviétique elle se poursuit à un rythme extrêmement rapide jusqu'en 1994 et, de manière plus lente, jusqu'en 1998.

A tous les niveaux le nombre d'acteurs est extrêmement réduit et ceux-ci sont très fortement interdépendants. Les fournisseurs de la métallurgie lourde sont captifs des grands combinats qui assurent l'essentiel de la production nationale. L'approvisionnement de ces combinats est entre les mains d'un très faible nombre d'entreprises et de monopoles.

Après la dépression, le phénomène le plus remarquable de la période de transformation est le fossé qui s'est creusé entre consommateurs de métal et producteurs. L'effondrement de la production des branches consommatrices de métal se double d'une concentration de la demande intérieure solvable sur les produits de base et de faible qualité. Les principaux combinats sidérurgiques intégrant plusieurs productions ainsi que les smelters résistent mieux à la crise que les entreprises de moindre taille. Les productions connaissant un moindre recul concernent les produits exportés : principalement l'aluminium primaire et les aciers laminés.

## II. Une crise de cohérence

Les ruptures institutionnelles qui marquent la disparition du système économique soviétique ont entraîné une redéfinition des formes de relations interentreprises et un tournant à l'exportation.

En dépit de la crise que subit la branche et du développement des exportations, il existe en Russie toutes les conditions objectives nécessaires à l'activation d'une demande intérieure forte : au cours des années 1990, les capacités de production de métal dépassent très largement la demande intérieure, les capacités dans les industries manufacturières de métal sont utilisées à moins de 25 % et des besoins en produits métalliques existent afin de satisfaire la demande de consommation de la population et le développement des infrastructures. Cette situation caractérise une crise de cohérence industrielle de la branche.

Dans le cadre de l'économie planifiée Alec Nove définissait la cohérence comme « *le nécessaire équilibre des intrants et des extrants* »<sup>701</sup>. Cette conception est cependant inadaptée et trop restrictive pour analyser les transformations de la branche des métaux dans la période post-soviétique. Pour la dépasser, nous pouvons nous appuyer sur les analyses en terme de sections productives<sup>702</sup>. Elles permettent de souligner l'évolution divergente entre les sous-sections productives que sont, d'une part, la production de métaux, et d'autre part, leur transformation. La cohérence signifie alors l'évolution compatible en période de croissance de l'offre et de la demande<sup>703</sup>. Dans ce cadre, nous appelons « incohérences » les déséquilibres entre les différents niveaux productifs au sein d'une branche. Ces déséquilibres résultent d'obstacles à la réalisation de transactions alors qu'existent des capacités de production et des besoins correspondants.

Plus largement, la cohérence industrielle d'une branche se définit par l'existence de

---

<sup>701</sup> Alec Nove, *L'économie soviétique* Economica, Paris, 1981, p. 41.

<sup>702</sup> Jacques Mazier, Maurice Baslé et Jean-François Vidal, *Quand les crises durent*, Economica, Paris, 1993 (deuxième édition) pp. 154-157.

<sup>703</sup> Jacques Mazier, Maurice Baslé et Jean-François Vidal, *Quand les crises durent*, op. cit. p. 9.

conditions concernant la validation de la production, l'accès aux biens de production, la mise au travail et l'innovation qui assurent la reproduction de son activité. La reproduction, appréciée dans le court terme et dans le long terme, est synonyme de croissance soutenable et de développement. La cohérence industrielle statique correspond à la capacité immédiate des structures industrielles à poursuivre leurs activités. La cohérence dynamique caractérise la capacité des structures industrielles à s'adapter et se transformer sur le long terme<sup>704</sup>.

Le changement institutionnel radical a conduit à la disparition de l'économie mobilisée propre au système soviétique ; cette transformation a entraîné une crise de cohérence de la branche des métaux en transformant les mécanismes de confrontation entre les quantités et qualités de la demande et de l'offre au niveau des entrants et des extrants ainsi qu'entre les contraintes techniques liées au processus productif et les formes de la mise au travail. Le passage de l'économie mobilisée à une économie commerciale a également transformé les mécanismes d'innovation. Alors que dans une économie mobilisée la question principale qui guide l'action des producteurs est comment produire davantage, dans une économie commerciale le système d'innovation est orienté vers la vente. Le problème principal n'est pas comment produire plus mais comment vendre plus<sup>705</sup>.

Comment les incohérences au sein de la branche des métaux ferreux et non-ferreux se sont-elles aggravées ? De quelle manière, au cours du processus de désorganisation institutionnelle, certains types de transaction ont-ils été rendus plus difficiles ou impossibles tandis que de nouvelles formes apparaissaient ? Quelles sont les nouvelles caractéristiques du rapport salarial ? Voici les questions qu'il nous faut examiner. Après avoir analysé la nouvelle organisation des relations entre les firmes et l'évolution des finalités de la production, nous présenterons l'évolution du rapport salarial.

---

<sup>704</sup> Anouk Jordan, « De la crise industrielle de l'URSS à la fin des années 70 à celle de la Russie post-soviétique : ruptures et continuités », *séminaire du CEMI-EHESS*, Paris, 31 mars 1999, pp. 21-28.

<sup>705</sup> Jacques Sapir, *L'économie mobilisée*, La Découverte, Paris, 1990, pp. 23-39.



## ***A. Réorganisation des relations industrielles et des finalités de la production***

Au cours des réformes, on a assisté au développement sur le marché intérieur de formes atypiques de paiement et à l'apparition d'une discrimination dans l'accès aux productions métallurgiques en fonction de l'existence ou non d'une dépendance réciproque entre les contractants. Cette évolution provient des nouvelles modalités commerciales de validation de la production des entreprises. Elle se traduit de manière différenciée en amont et en aval de la branche.

Après avoir explicité le processus de démonétarisation des échanges observé jusqu'en 1998, les raisons du tournant à l'exportation opéré par les grands combinats et les smelters sont analysées. Enfin, nous tenterons d'expliquer l'hétérogénéité des conditions de transaction et la détérioration des conditions d'accès aux produits métallurgiques de base des consommateurs qui en découle.

### **1. Resserrement de la contrainte financière et démonétarisation**

Les réformes menées pendant la décennie 1990 ont entraîné la mise en place d'une contrainte monétaire dure en remplacement de la contrainte molle des systèmes socialistes<sup>706</sup>. La forte inflation des premières années de la transition a détruit les encaisses des entreprises. Ensuite, la politique monétaire restrictive des différents gouvernements a entraîné une raréfaction de la liquidité et une étroite limitation de l'accès au crédit. Les difficultés de financement de l'activité industrielle sont ainsi devenues un problème majeur de l'économie russe<sup>707</sup>. De plus, l'existence d'un marché des titres de la dette publique (GKO) avec des rendements extrêmement élevés a détourné les agents financiers de leur

<sup>706</sup> Janos Kornai, *Le système socialiste : l'économie politique du communisme* PUG, Grenoble, 1996, VI-767 p.

<sup>707</sup> Jacques Sapir, « Action publique et agents privés. Vers un modèle russe ? », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 27, n° 2, juin 1996, pp. 207-210.

activité de financement de l'économie réelle à moyen et long termes.

Cette pénurie de liquidité est une contrainte majeure qui a pesé sur l'activité des entreprises. Elle a eu un impact dépressif très net en empêchant de nombreuses entreprises de procéder aux achats d'intrants nécessaires à leur activité. C'est dans ce contexte que l'on a vu se développer des formes atypiques de règlements des transactions interentreprises : troc<sup>708</sup>, chaînes d'impayés et apparition de quasi-monnaies avec l'émission de weksels<sup>709</sup> par les entreprises ou les banques<sup>710</sup>. Ce phénomène constitue une expérience historique originale et en apparence paradoxale puisqu'il s'accroît parallèlement à la baisse de l'inflation. Les explications standards en terme de survivance de l'ancien système<sup>711</sup> ou d'« économie virtuelle » visant à passer outre une valeur ajoutée négative de l'industrie russe<sup>712</sup> sont insuffisantes ou insatisfaisantes. L'imbrication de trois éléments peut permettre de comprendre le fractionnement monétaire observé: une crise de confiance, l'insuffisant financement de l'activité économique et la forte interdépendance des entreprises<sup>713</sup>. La politique monétaire restrictive a produit une crise de confiance dans la mesure où les moyens de paiement détenus par les firmes diminuant, l'incertitude quant au respect des engagements commerciaux augmentait. L'échange en troc constitue alors une garantie qu'il y a bien une contrepartie lors d'une livraison. Cependant, l'exigence de pré-paiement devrait être suffisante pour surmonter ce problème de confiance. Si cette solution n'est pas la plus courante, c'est que les agents sont dans l'incapacité de financer les transactions du fait de la faiblesse du système bancaire et de la pénurie de liquidités. Or,

---

<sup>708</sup> Le troc était déjà une pratique courante dans l'économie soviétique. Par exemple Joseph S. Berliner, « The Informal Organization of the soviet Firm », *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXVI, août 1952, p. 360. Il a cependant pris une toute autre dimension dans la première période (1992-1998) de la transformation. Voir graphique d'après les données du *Russian Economic Barometer* présenté par Jacques Sapir, « Troc, inflation et monnaie en Russie. Tentative d'élucidation d'un paradoxe », in Sophie Brana, Mathilde Mesnard et Yves Zlotowski, *La transition monétaire russe*, l'Harmattan, coll. « Pays de l'Est », Paris, 2002, p. 52.

<sup>709</sup> Ces lettres de créance qui s'apparentent à des quasi monnaies plus ou moins liquides ont, dans un certain nombre de cas, été garanties par des administrations locales ou fédérales.

<sup>710</sup> Etudes économiques de l'OCDE, *Fédération de Russie*, CCET, Paris, décembre 1997, pp. 125 et 198.

<sup>711</sup> Voir notamment les contributions de Jeffrey Sachs et Stanley Fisher dans Anders Aslund (ed), *Economic Transformation in Russia*, Pinter, London, 1994, 190 p.

<sup>712</sup> Cette thèse a été avancée par Clifford C. Gaddy et Barry W. Ickes, « Russia's Virtual Economy », *Foreign Affairs*, vol. 77, n° 5, septembre-octobre 1998, pp. 53-57. Pour une critique voir David M. Woodruff, « Monnaie, troc et place de Gazprom dans l'économie russe », in Sophie Brana, Mathilde Mesnard et Yves Zlotowski, *La transition monétaire russe*, op. cit., pp. 83-101.

<sup>713</sup> Sur la critique des explications standards et l'élaboration d'un schéma alternatif résumé ici voir Jacques Sapir, « Troc, inflation et monnaie en Russie. Tentative d'élucidation d'un paradoxe », op. cit., pp. 57-66. Voir également Sophie Brana et Mathilde Maurel, « Le troc en Russie : un problème de liquidité ou de solvabilité ? », *Revue économique*, vol. 51, n°3, pp. 659-669.

les relations industrielles héritées de l'époque soviétique sont marquées par une très forte spécificité des connaissances et des actifs. Dans de nombreux cas l'acheteur comme le vendeur sont mutuellement captifs. Ayant intérêt à ce que leur activité se maintienne et donc que les transactions se réalisent, ils trouvent un arrangement hors d'un système monétaire inaccessible<sup>714</sup>.

Cette dynamique de démonétarisation a été d'autant plus importante que l'Etat a lui-même rompu la discipline de paiement en ne respectant pas les engagements pris à partir du milieu des années 1990. Le durcissement de la contrainte monétaire et financière a finalement produit un assouplissement de la contrainte de paiement<sup>715</sup>. Il s'est également traduit par la destruction d'une partie importante des relations industrielles et l'appauvrissement de nombreuses entreprises de transformation des métaux<sup>716</sup> du fait de l'accentuation des asymétries entre les acteurs industriels en fonction de leur accès ou non à la liquidité. Cette différenciation résulte pour l'essentiel de la possibilité ou non pour les entreprises de trouver des débouchés à l'exportation.

## **2. Le tournant à l'exportation**

La détérioration des conditions de transaction sur le marché intérieur et la volonté des gouvernements successifs de mener à bien une libéralisation des échanges extérieurs permettant l'insertion de la Russie sur le marché mondial ont conduit à un spectaculaire développement des exportations de métaux. Les combinats métallurgiques et les entreprises productrices d'aluminium primaire ont utilisé leurs avantages-coûts pour orienter l'essentiel de leur production vers l'export hors de la CEI. Au début des années 1990, les exportations représentaient environ 20 % de la production de métaux non-ferreux

---

<sup>714</sup> Sur le plan théorique, il a été montré, en équilibre général, qu'une politique monétaire excessivement restrictive ou une trop grande désorganisation du système bancaire entraînent une démonétarisation des échanges du fait de l'émergence d'un système non-monétaire de gestion des dettes par les agents eux-mêmes. Xavier Ragot, « Monnaie de crédit et dettes privées », *Revue économique*, vol. 53, n° 3, mai 2002, pp. 679-688.

<sup>715</sup> Mathilde Mesnard, « Les groupes industriels et financiers russes après la crise d'août 98 : troc, ordre monétaire fractionné et impuissance du capital », *XLVIII Congrès de l'AFSE* septembre 1999, Section 17, La Crise Russe, pp. 5-7.

<sup>716</sup> Igor A. Budanov. « Stanovlenie rossiskovo rynka tchiornikh Metallov », *Problemy prognozyrovaniia*, n°4, 1998, Moskva, pp. 25-26.

contre plus de 80 % en 1997 et la Russie est ainsi devenue le premier exportateur mondial d'aluminium primaire. Pour les métaux ferreux, la part des exportations est passée sur la même période de 3 à 65 %. La branche est ainsi devenue une des principales sources de devises de l'économie russe puisque les produits métallurgiques représentaient en 1997 21 % des exportations russes<sup>717</sup>.

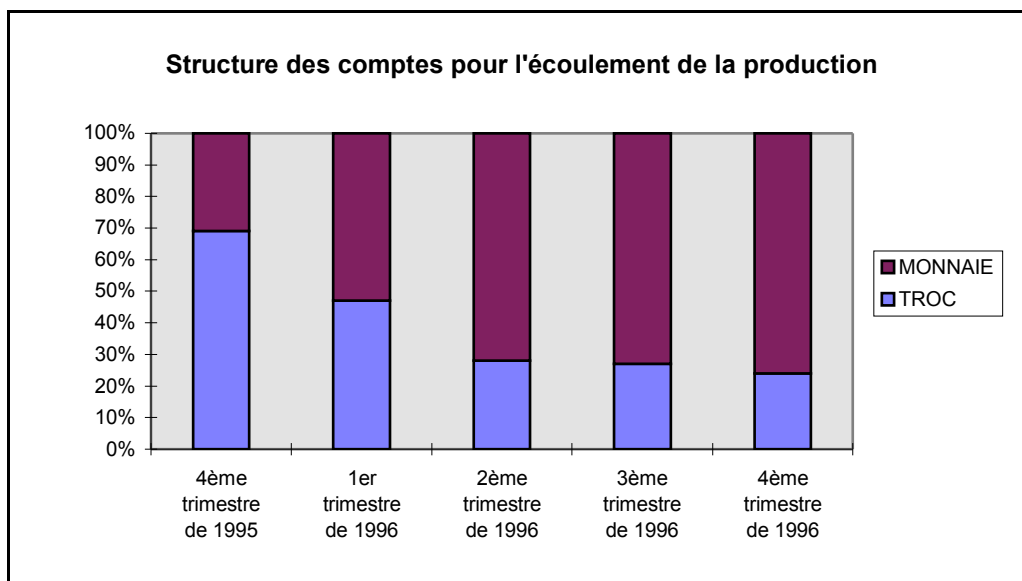
Le développement des exportations est principalement lié à l'accentuation des incertitudes de paiement sur le marché intérieur et à la préférence pour les paiements en devises en raison de l'instabilité du rouble. Il apparaît clairement que ce n'est pas l'absence de demande de métal sur le marché intérieur qui est responsable du tournant à l'exportation opéré par les métallurgistes mais bien l'impossibilité pour ces entreprises de maintenir leur activité en raison de l'absence de modalités de transaction fiables sur le marché intérieur.

Les effets du tournant à l'exportation sont spectaculaires ; il a constitué un moyen efficace pour les combinats de surmonter la crise des capacités de paiement de leurs clients traditionnels et d'obtenir un accès aux liquidités comme en témoigne l'exemple du combinat de Novolipeck. Le graphique ci-dessous permet de voir que la part du troc dans les ventes effectuées par le combinat est passée de presque 70 % à un peu plus de 20 % en l'espace d'un an, au moment où la direction a fait le choix de renforcer son activité à l'exportation.

*Graphique 14 : Evolution de la part du troc dans les ventes du combinat métallurgique de Novolipeck (1995-1996)*

---

<sup>717</sup> *Rossiskaja Metallurgija*, op. cit., vol. I, p. 8 et pp. 10-11.



source : *segodnia i zavtra* (hebdomadaire du syndicat des salariés de NLMK)

Ce sont les exportations qui expliquent qu'au plus fort du phénomène de démonétarisation, les combinats de la métallurgie ferreuse et les smelters d'aluminium perçoivent la majeure part de leurs ressources en liquidités.

La supériorité des revenus en devises des smelters par rapport aux combinats sidérurgiques que l'on observe dans le tableau ci-dessous résulte de leur part plus importante d'exportations. Dans la métallurgie ferreuse, la part des paiements sous forme de liquidités a augmenté à partir de 1996 (en particulier à NLMK) et la part du troc tend à se réduire. MMK et Severstal ont recours à des émissions de weksels contrairement au combinat de Novolipeck. Cette différence révèle une plus ou moins grande orientation vers l'export car les paiements en weksels impliquent une insertion dans des chaînes de paiement où leur validité est reconnue. Ainsi, la part des exportations dans la réalisation de la production est de l'ordre de 75 % à NLMK contre 60 % à Magnitogorsk et Severstal<sup>718</sup>.

*Figure 13 : Part des différents modes de règlement des transactions utilisés par les grandes entreprises de la métallurgie en 1997*

<sup>718</sup> Entretien avec un responsable des ventes à l'étranger à NLMK et données publiées sur le site <http://www.rmg.ru/analytsp/an244.html> pour Severstal et sur le site <http://www.mmk.ru> pour le combinat de Magnitogorsk.

	Liquidités	Weksels	Troc	Impayés réciproques
<b>Krasnojarsk (aluminium)</b>	62	2	6	30
<b>Novokuzneck (aluminium)</b>	85	1	0	14
<b>Novolipetck (sidérurgie) (1996)</b>	52, 5	3, 9	43, 6	
<b>Magnitogorsk (sidérurgie)</b>	51	49		

(Total par ligne = 100 ; pour Novolipetck et Magnitogorsk les données lorsqu'elles ne sont pas détaillées sont agrégées). Source : *Rossiskaïa Metallurgia*.

L'accès à des devises permet aux entreprises de faire face à l'exigence de paiement pour les minerais (alumine mais aussi ferro-alliages, manganèse et nickel qui entrent dans la composition de l'acier). De plus, à partir de 1997, ces recettes ont incité les combinats à s'engager dans des programmes de modernisation de l'outil de production menés par des firmes occidentales et pour lesquels ils doivent faire face à des échéances en devises. Enfin, des contrats à l'export assurant une stabilité de l'activité ont été conclus.

Face à la désorganisation des approvisionnements née du démantèlement du plan et de la disparition des fonds de roulement des entreprises, les exportations se développent dès 1992-1993. Initiées par des traders, elles ont permis aux entreprises de limiter le recul de leur activité dans un climat de dépression généralisé. Dans un premier temps, les métallurgistes russes ont trouvé des débouchés principalement en Asie du Sud-Est et en Chine du fait de la qualité relativement faible de leurs produits par rapport aux standards occidentaux. La crise traversée par les économies asiatiques à partir de 97 a entraîné un effondrement de la demande de cette région qu'est venue aggraver l'apparition de nouvelles capacités de production en Chine. En réaction les sidérurgistes russes se sont tournés d'avantage vers l'Europe et les Etats-Unis ce qui les a conduit à améliorer la qualité de leurs productions.

Le tournant à l'exportation implique l'exposition des entreprises russes à un contexte beaucoup plus concurrentiel que celui de leur marché domestique. En effet, les transactions internationales de métaux sont très largement orientées par l'évolution des cours sur le

London Metal Exchange (LME). Comme toutes les bourses, celle-ci rend les transactions transparentes ce qui accroît la concurrence. Bien que les transactions ne portent que sur des quantités limitées, elles servent de référence à de nombreux contrats. Comme le LME effectue une évaluation de l'équilibre offre demande à très court terme, il existe une très forte volatilité des cours<sup>719</sup>.

### **3. Hétérogénéité des conditions de transaction sur le marché intérieur**

Le développement des exportations a entraîné une différenciation importante dans la métallurgie entre les principaux combinats qui ont pu s'affranchir des incertitudes de paiement et les consommateurs de métaux qui ne peuvent réaliser leur production que sur le marché intérieur. Les premiers se sont ainsi trouvés en position de refuser des transactions sur le marché intérieur ou d'imposer unilatéralement des moyens de paiement variables selon le partenaire.

La distribution non uniforme des modes de paiement au sein de la branche (troc, weksels, impayés, dettes croisées, liquidités) met en lumière les modalités d'organisation des transactions spécifiques à la période de transformation. D'un côté, les combinats et leurs fournisseurs participent à des réseaux stabilisés qui ont permis de perpétuer des relations datant de la période soviétique. De l'autre, les consommateurs locaux ont des difficultés croissantes à satisfaire leurs besoins en intrants.

#### **a. Stabilité des relations entre les grandes entreprises et leurs fournisseurs**

Les transactions entre les fournisseurs de minerais, d'énergie et de transport, les combinats sidérurgiques et les producteurs d'aluminium se sont perpétuées en raison des très fortes interdépendances entre ces acteurs. Les réformes engagées n'ont pas abouti dans le secteur de l'énergie à la mise en place de formes de coordination dominées par les prix et le contrat

---

<sup>719</sup> En ce qui concerne la cotation de l'aluminium sur le LME voir René Lesclous, *Histoire des sites producteurs d'aluminium* op. cit., pp. 30-31.

monétaire entre producteurs et consommateurs<sup>720</sup>. Les formes d'échanges entre les combinats et leurs fournisseurs restent profondément marquées par l'organisation soviétique de l'économie. Plus que du marché, elles relèvent d'une coordination en réseau incluant la participation de plusieurs acteurs (les combinats, les fournisseurs d'énergies, le ministère des transports et les fournisseurs de minerai) entre lesquels circulent des dettes, des weksels et des biens. Pour les combinats, ces types de paiements leur permettent de préserver leurs liquidités tout en assurant un approvisionnement indispensable à moindre coût. Pour les fournisseurs, ces opérations permettent soit d'obtenir du métal pour satisfaire leurs propres besoins (tous sont d'importants consommateurs de métaux ferreux) soit d'obtenir une production qu'ils pourront ensuite réaliser de façon monétaire à travers des structures commerciales. Ces conditions de transaction sont le fruit d'un rapport de force favorable aux métallurgistes ; les fournisseurs sont captifs des entreprises métallurgiques dans la mesure où la menace d'une interruption des approvisionnements est trop grave pour être crédible.

Dans l'aluminium, l'insuffisance de la production russe d'alumine est la principale limite à la production. Tout au long de la décennie 1990, l'ensemble des producteurs d'aluminium sont en concurrence aiguë pour l'accès à cette ressource. L'alumine est principalement importée d'Ukraine et du Kazakhstan ; elle est payée en monnaie dans le cadre de relations de tolling, mais donne également lieu à des marchandages dans lesquels interviennent les autorités politiques. Ainsi, pour obtenir de l'alumine en provenance de l'usine ukrainienne de Nikolaev qui était détenue par l'Etat ukrainien, la compagnie MIKOM a versé 240 000 dollars afin de financer l'édition à 10 000 exemplaires d'un ouvrage de luxe pour le jubilé du dynamo de Kiev préfacé par le président ukrainien Leonid Koutchma<sup>721</sup>.

#### b. Des conditions de transaction défavorables aux consommateurs de métaux

Le troc est très utilisé avec les fournisseurs d'énergie mais beaucoup moins avec les consommateurs de matériaux de construction et de laminés. Jusqu'en 1996-1997 cependant, les combinats acceptaient des échanges en troc avec certains consommateurs

---

<sup>720</sup> Catherine Locatelli, *Energie et transition en Russie : les nouveaux acteurs industriels*, L. Harmattan, coll. « Pays de l'Est », Paris, 1998, 280 p.

<sup>721</sup> Entretien avec un ancien cadre de MIKOM en décembre 2000 à Moscou.



russes. L'exemple des relations entre le principal producteur automobile Vaz et NLMK<sup>722</sup> témoigne du tournant opéré avec l'augmentation des exportations.

Jusqu'en 1996, le métal était payé en troc par Vaz ce qui impliquait que NLMK devait trouver les moyens d'écouler les voitures ainsi obtenues. Ensuite, le paiement en troc du métal a été interrompu et les exigences reformulées. Le passage du paiement en troc à des transactions monétaires a entraîné des perturbations dans l'approvisionnement en métal du secteur automobile. Le développement de débouchés extérieurs rendant beaucoup moins intéressantes les transactions sur le marché intérieur, NLMK a arrêté à plusieurs reprises les livraisons à Vaz en prétextant de l'absence de métal disponible ou du non-respect de ses engagements par le constructeur. En 1997, Vaz a acquis auprès d'une compagnie néerlandaise du métal qui, après analyse, s'est révélé être du métal russe. En 1999, à plusieurs reprises, les livraisons de métal ont été à nouveau interrompues et des négociations associant les différents constructeurs automobiles et les principaux combinats ont eu lieu sous l'égide des pouvoirs publics. Les producteurs de métaux se sont plaints des retards de paiement de la part des constructeurs automobiles et de l'absence de planification des commandes. Ceux-ci dénonçaient pour leur part les prix élevés qui correspondaient aux prix mondiaux plus 20 % de NDC (Taxe sur la valeur ajoutée) et l'exigence de pré-paiement en liquidités des livraisons. Un accord est finalement intervenu au cours de l'été 1999 dans le cadre duquel Vaz s'engage à payer à l'avance ses commandes tandis que les métallurgistes diminuent leurs prix.

Lorsqu'il s'agit d'un secteur puissant, par exemple celui de l'automobile, des accords sont trouvés. Mais, pour des entreprises de moindre importance, l'approvisionnement devient quasiment impossible. Le directeur de l'usine métallurgique de Lyven (région de Perm) explicite les conditions de transaction rédhibitoires pour les consommateurs de métal : « *Nous ne pouvons pas, privés de fonds de roulement, attendre un mois et demi les livraisons de métal payé à l'avance* »<sup>723</sup>.

Le cas du principal avionneur russe, Aviakor, montre l'existence de problèmes identiques

---

<sup>722</sup> Entretien avec un ancien cadre chargé de l'approvisionnement chez Vaz en septembre 1999 à Moscou et informations publiées dans la presse nationale.

<sup>723</sup> *Segodnia I Zavtra*, hebdomadaire du syndicat des travailleurs de NLMK, 8/07/1999.

d'asymétries entre fournisseurs et consommateurs dans le secteur de l'aluminium et des alliages spéciaux<sup>724</sup>. Etant donné qu'il s'agit d'un secteur stratégique, l'entreprise a hérité de son passé soviétique de stocks très importants de métaux qui lui ont permis de limiter pendant plusieurs années ses relations avec les producteurs de métaux. Néanmoins, lorsque des commandes de métal ont été nécessaires, les asymétries ont pleinement joué. Le métal est acquis par l'avionneur à un prix très élevé. D'autant plus qu'il est captif de son fournisseur - l'usine métallurgique de Samara détenant un quasi-monopole sur la production du métal pour l'aéronautique et l'espace. En outre, les conditions de paiement sont extrêmement dures. 100 % de pré-paiement en liquidités est exigé dès la commande alors qu'il faut un délai d'au moins trois mois avant la livraison du métal et que le cycle de production des avions est très long : 1 an et demi. L'achat des intrants implique donc pour l'avionneur une longue immobilisation de fonds alors que le crédit est rare et les taux d'intérêts très élevés. Etant donné le caractère spécifique et faiblement liquide de la production de l'avionneur, le troc ne concerne pas plus de 10 % des achats de métal et se fait au moyen de productions périphériques de l'entreprise (meubles et autres objets métalliques). Il existe néanmoins des circuits plus complexes mêlant troc et weksels : Aviakor paye pour obtenir son métal une partie de la dette d'énergie de l'usine métallurgique avec des weksels de Samaroenergo (l'entreprise d'énergie de Samara) obtenus lors de la vente d'avions à une république russe.

### c. Surévaluation des prix intérieurs des produits métallurgiques

Un des symptômes des discriminations dans l'accès aux métaux est l'existence d'une matrice des prix des métaux non uniformes sur l'ensemble du territoire. Les prix ne sont pas seulement différents selon les entreprises productrices (résultat des différences technologiques et des conditions d'approvisionnement en matières premières) ou selon les régions (en raison de l'éloignement des producteurs). Ils le sont aussi au sein d'une même région avec une dispersion pour un même produit qui n'est pas inférieure à 10-15 % en fonction du client (volume commandé, caractère durable des relations, mode de paiement). Cependant, ces discriminations entre les consommateurs russes constituent un phénomène

---

<sup>724</sup> Entretien avec un membre du conseil des directeurs d Aviakor à Samara en août 1999.

secondaire par rapport à l'accentuation des asymétries entre producteurs et consommateurs de métaux qui a résulté des conditions de la libéralisation du commerce extérieur<sup>725</sup>. Les autorités ont en effet limité l'accès au marché intérieur des producteurs étrangers avec des droits de douanes élevés sans restreindre les exportations. Cela s'est traduit par une croissance des exportations accompagnée d'un décalage croissant entre prix intérieurs et prix mondiaux. A partir de fin 1995, il aurait été formellement plus avantageux de vendre sur le marché intérieur plutôt qu'à l'export. Les avantages qu'apportent les livraisons à l'export - le paiement en devise, des contrats stables, l'absence de TVA - ont cependant empêché un retour vers le marché intérieur. Pour compenser les pertes à l'exportation, les producteurs russes ont pu augmenter considérablement leurs prix sur le marché intérieur. Ainsi, en 1997, le prix de la fonte sur le marché intérieur dépasse de 58 % le prix à l'exportation. L'écart est de 63 % pour l'acier d'armature, de 45 % pour l'acier profilé et d'environ 25 % pour les feuilles d'acier laminées<sup>726</sup>. La politique gouvernementale en matière de commerce extérieur a constitué un facteur défavorable à la consommation intérieure.

## Conclusion

Dans un contexte de durcissement de la contrainte budgétaire, les asymétries entre les consommateurs et les producteurs de produits métallurgiques de base se sont considérablement accrues. Ces derniers sont parvenus à faire face à la nouvelle situation en s'insérant dans des réseaux de circulation des biens non monétarisés pour assurer leur approvisionnement et en trouvant de nouveaux débouchés à l'exportation. Les consommateurs en revanche ont vu leurs conditions d'accès au métal se dégrader considérablement ce qui explique en partie l'ampleur de la diminution de la consommation.

On assiste à une évolution des asymétries favorable aux combinats métallurgiques et aux smelters par rapport aux consommateurs. Elle se traduit par une évolution des prix

---

<sup>725</sup> Pour une analyse de l'ouverture de l'économie russe voir Julien Vercueil *Transition et ouverture de l'économie russe (1992-2002)* L. Harmattan, coll. «Pays de l'Est», Paris, 2001, 347 p. En particulier pp. 154-160 où il s'interroge sur la possibilité de parler de «politique commerciale» tant l'intervention publique sur les échanges extérieurs est incohérente au cours de la période 1992-1995.

<sup>726</sup> Igor Budanov, « Stanovlenie rossiskovo rynka tchiornikh Metallov », op. cit., pp. 23-25.

défavorables à ces derniers et une hiérarchisation de fait des créanciers : les métallurgistes sont devenus prioritaires par rapport au paiement des impôts et des fournisseurs d'énergie car ils ont le pouvoir d'interrompre leurs approvisionnements et de provoquer l'arrêt de l'activité de clients mauvais payeurs.

Plus profondément, la réorganisation des relations industrielles au sein de la branche a eu pour conséquence une régression industrielle. Le décalage entre la structure de la demande de métal et l'offre était déjà important à l'époque soviétique<sup>727</sup> ; la branche des métaux ne parvenant pas à produire l'ensemble des types de métaux exigés par les consommateurs et en particulier le secteur clef des constructions mécaniques. L'existence pour les combinats métallurgiques et les smelters de débouchés alternatifs au marché intérieur et l'affaiblissement des capacités d'acquisition de métal des consommateurs russes a encore aggravé la situation. Les producteurs de métaux russes ont eu davantage d'incitations à améliorer les produits peu affinés qu'ils exportent qu'à prêter attention aux exigences des consommateurs locaux qui portent sur des produits précis. Il s'agit d'un facteur aggravant de la crise traversée par les entreprises consommatrices de métal : elles ont des difficultés à obtenir du métal et, lorsqu'elles le peuvent, il ne correspond pas précisément à leurs besoins. L'impossibilité de recevoir l'assortiment nécessaire implique que le réel approvisionnement de l'économie nationale en métal s'est réduit de 15 à 20 % de plus que ne l'indiquent les données brutes<sup>728</sup>. Cette inadéquation de l'offre à la demande se traduit notamment par la persistance d'importations de produits laminés longs comme les tubes pour le secteur de l'énergie.

On observe ainsi un processus cumulatif de réduction du spectre des productions de métaux et d'affaiblissement de la demande intérieure. Outre les difficultés immédiates, une telle évolution implique un appauvrissement des savoirs-faire industriels obérant les capacités de la branche à réactiver rapidement des productions de métal abandonnées. La réduction de l'assortiment de productions au cours de cette période initiale de la transformation constitue ainsi une régression pesant sur les possibilités de reprise économique dans la période suivante.

---

<sup>727</sup> Cheryl A. Harris (CIA), « Modernization of the Soviet Steel Industry : What Lies Ahead ? », *Selected Papers Submitted to the Joint Economic Committee Congress of The United States*, 23 novembre 1987, pp. 305-317.

<sup>728</sup> Igor Budanov, « Stanovlenie rossiskovo rynka tchiornikh Metallov », op. cit., pp. 28-29.

## **B. La détérioration de la position des salariés**

La libéralisation brutale de l'économie à partir de 1992 puis les privatisations ont entraîné une évolution radicale du rapport salarial au sein de la firme ex-soviétique. Dans un premier temps, la société russe a connu un brutal passage d'un marché du travail dominé par l'offre à une situation de chômage de masse. Il en a résulté une évolution du rapport capital/travail défavorable aux salariés. Ensuite, le durcissement de la contrainte budgétaire a conduit à la mise en place de politiques de réduction de coûts. Enfin, l'instauration de droits de propriété privés a ouvert des possibilités d'accumulation privée du surplus productif aux dépens des salariés.

A l'époque soviétique, le marché du travail se caractérisait par une pénurie macroéconomique de main d'œuvre et des excédents au niveau micro<sup>729</sup>. Une telle situation était favorable aux travailleurs qui n'avaient pas à craindre de rester sans emploi. Elle permettait également une mobilité du travail importante et incitait les directeurs d'entreprises à créer des conditions favorables à leurs salariés afin de limiter le *turn over*<sup>730</sup>.

L'apparition du chômage a brutalement affaibli la position des salariés vis-à-vis de leur employeur. Bien que jusqu'en 1997 les chiffres officiels demeurent faibles (seulement 2 % de chômeurs officiellement inscrits (GKS), le taux de chômage selon le BIT serait proche de 10%. Le phénomène de sous-emploi est très massif dès lors qu'on prend en compte les arriérés de salaires et les multiples formes de chômage technique. Ainsi, selon la Fédération russe des syndicats indépendants (FNPR) le taux de chômage s'établissait en 1996 autour de 20% de la population active et les femmes représentaient 60 % des personnes sans emploi.

---

<sup>729</sup> Voir par exemple le tableau de Bernard Chavance et Eric Magnin, « L'émergence de diverses économies mixtes dépendantes du chemin dans l'Europe centrale post-socialiste », in Delorme R. (ed.), *À l'Est du nouveau : changement institutionnel et transformations économiques*, L. Harmattan, Paris, 1996, p. 138.

<sup>730</sup> Voir la première section du chapitre III.

La forte incertitude résultant du changement institutionnel radical touche donc directement les salariés à travers la fragilisation de leur accès à l'emploi. En revanche, la dégradation de la situation sur le marché du travail est d'autant plus avantageuse aux employeurs qu'elle s'accompagne d'une dégradation de la protection sociale par l'Etat : la dépendance des salariés vis-à-vis des entreprises qui leur assurent un minimum de services sanitaires et sociaux s'en trouve accrue<sup>731</sup>. Pour les directions d'entreprise, le durcissement de la contrainte budgétaire et les possibilités d'appropriation privée du surplus entraînent une logique de réduction des coûts qui a notamment pour conséquence un début de recentrage de l'entreprise sur sa fonction productive au détriment des services sociaux en question.

Cette situation est aggravée par l'absence de tradition d'auto-organisation des salariés liée à l'expérience soviétique et une crise idéologique des organisations syndicales. Cette crise ne se traduit pas, dans la branche des métaux, par une diminution du nombre de syndiqués puisqu'il y a environ 1 000 000 de personnes syndiquées au GMPR (Gornii Metallurgitscheskii Profsoiouz Rossii ; syndicat de la métallurgie) sur des effectifs globaux de 1 200 000 personnes. En revanche, le rapport salarial soviétique, malgré les garanties qu'il apportait aux salariés, est aujourd'hui fortement délégitimé. La classe ouvrière ex- « classe dirigeante » - a perdu sa fierté<sup>732</sup> et les cadres syndicaux adoptent un discours « modernisateur » ouvrant de larges brèches à une libéralisation du rapport salarial.

Cet affaiblissement idéologique des syndicats et le lien des directions syndicales locales avec les directions d'entreprise expliquent que la dégradation de la situation n'a paradoxalement pas entraîné d'importants mouvements de grèves. Seules quelques mobilisations ont eu lieu en raison des retards de salaires<sup>733</sup>. Une idéologie corporatiste met au premier plan l'intérêt de l'entreprise ou de la branche (refus d'interrompre la production) avant la prise en compte des divergences d'intérêts entre dirigeants d'entreprise et salariés ; elle est beaucoup plus présente dans la branche des métaux que dans celle du charbon notamment<sup>734</sup>.

---

<sup>731</sup> Le corporatisme d'entreprise dans la période initiale des réformes est discuté plus en détails dans la section III du chapitre V qui traite du passage d'un corporatisme local à un corporatisme national.

<sup>732</sup> Karine Clément, *Les ouvriers russes dans la tourmente du marché*, éditions Syllepse, coll. « Points cardinaux », Paris, 2000, 250 p.

<sup>733</sup> Ces grèves ont essentiellement eu lieu dans l'industrie extractive car contrairement à un nombre important de combinats, leur activité peut être interrompue sans destruction de la production en cours.

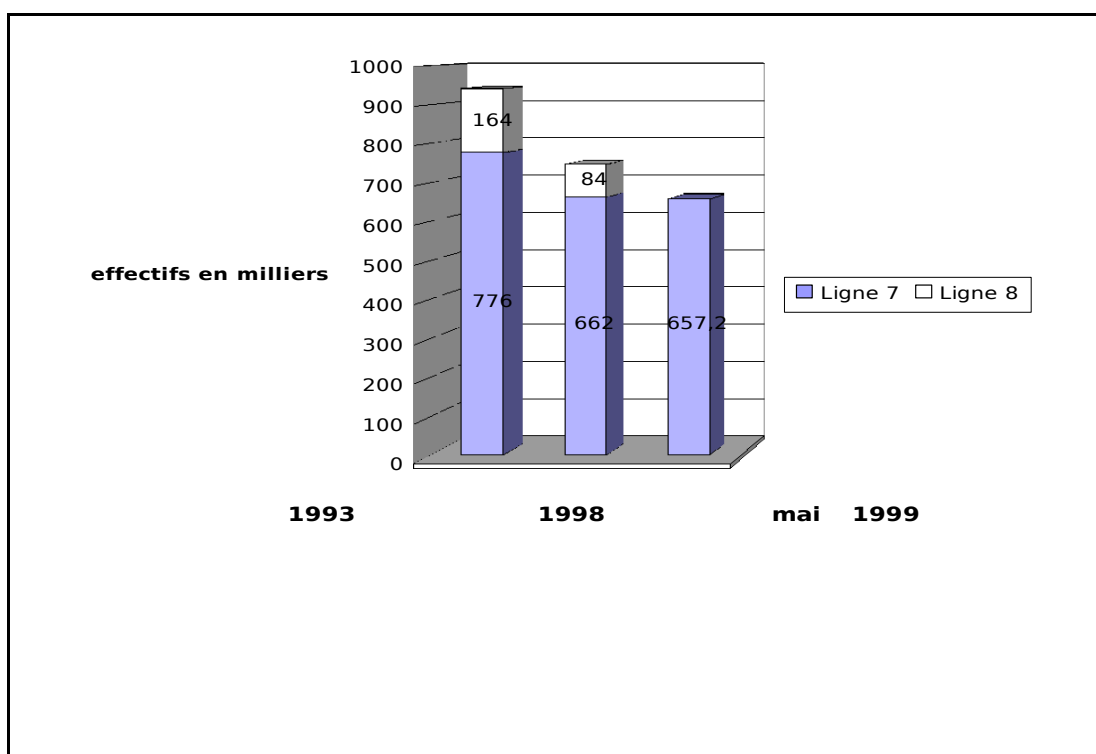
<sup>734</sup> Stephen Crowley, *Hot Coal, Cold Steel*, University of Michigan Press, 1997, 277 p.

Après avoir présenté l'évolution des effectifs dans la métallurgie, nous analyserons la baisse des revenus des salariés, puis les formes de durcissement de la contrainte hiérarchique.

### 1. Evolution des effectifs dans la branche des métaux

Les tableaux ci-dessous montrent, dans la métallurgie ferreuse comme dans la métallurgie non-ferreuse, l'importance de la diminution de l'emploi. Entre 1993 et 1999, dans la métallurgie ferreuse, les effectifs industriels ont diminué de 15 %. Si on prend l'ensemble des effectifs la baisse est encore plus importante : de l'ordre de 20 % entre 1993 et 1998.

*Graphique 15 : Evolution des effectifs de la métallurgie ferreuse (1993-1999)*



source GMPR

Il est néanmoins important de souligner que la diminution des effectifs est sensiblement

moins importante que celle de la production. Dans certains grands combinats comme NLMK, on observe même un accroissement des effectifs au moment où la production diminue fortement. Cela se traduit par une baisse sensible de la productivité du travail (cf. graphique ci-dessous). Le comportement de sauvegarde de l'emploi par les managers - qui sont souvent aussi des personnalités politiques locales - traduit leur sentiment de responsabilité vis-à-vis des salariés mais également des populations locales. Il est partie prenante d'une éthique corporatiste (voir Chapitre V, section III).

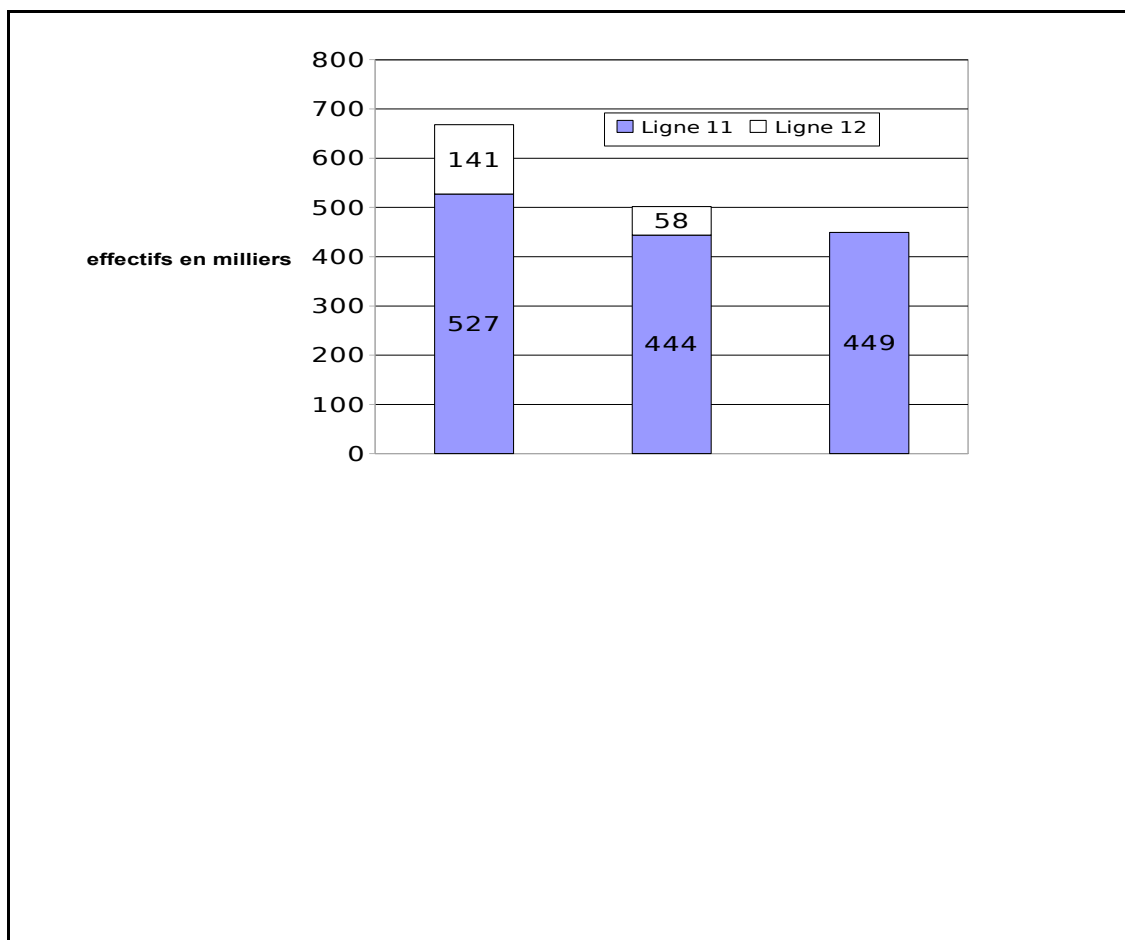
*Graphique 16 : Evolution des effectifs, de la production et de la productivité à NLMK (1989-1997)*

Source : *Cegodnia i zavtra* , hebdomadaire du syndicat de NLMK, 1998

Dans la métallurgie non-ferreuse prise dans sa globalité, la dégradation de l'emploi est plus importante que dans la métallurgie ferreuse. Sur la période 1993-1998, les effectifs globaux ont diminué de 25 % et, en ce qui concerne les effectifs industriels, la baisse est de l'ordre de 16 %.



Graphique 17 : Evolution des effectifs dans la métallurgie non-ferreuse (1993-1999)



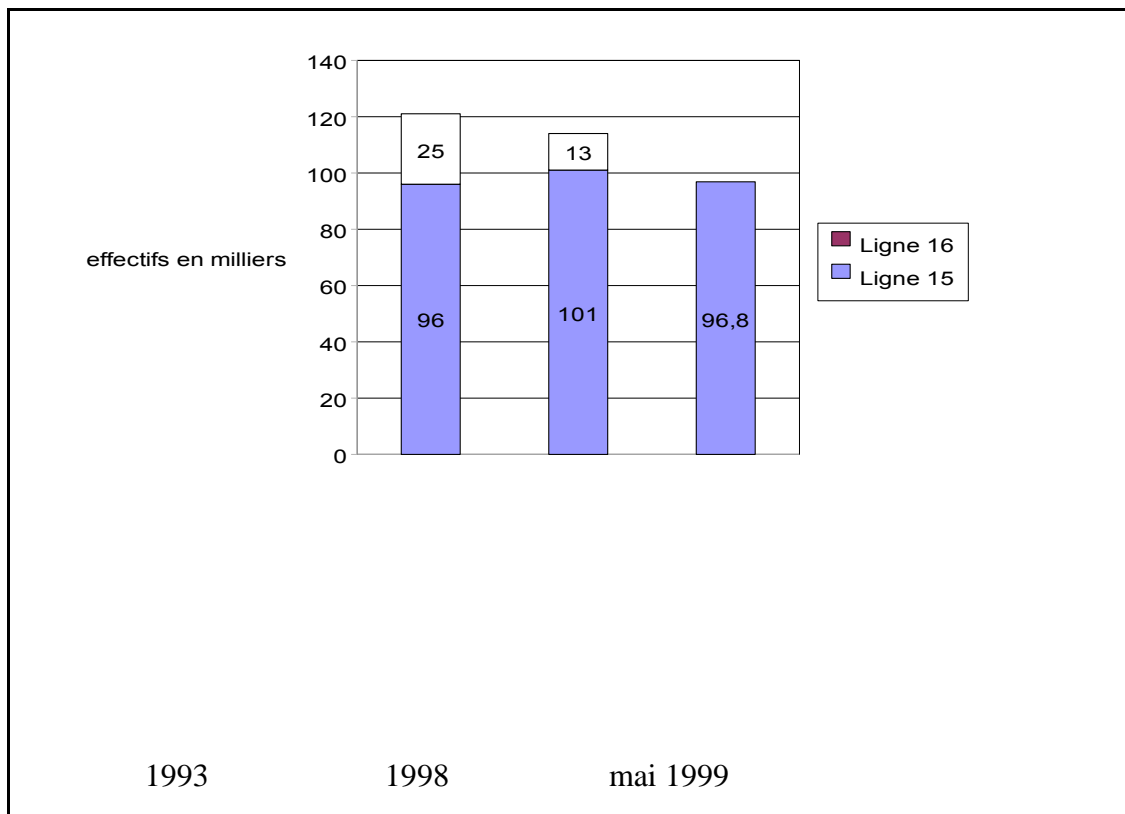
source GMPR

Il est important de souligner que là aussi la diminution des effectifs touche principalement le personnel non-industriel. Cela correspond à l'externalisation ou à la disparition de nombreux services sociaux pris en charge auparavant par les entreprises. Dans le cas de l'usine métallurgique de Samara l'évolution est frappante : de 1991 à 1999, le nombre total d'employés est passé de 21 400 personnes à 8 041 ; le nombre d'employés non industriels était en 1991 de 4 289, aujourd'hui, il n'y a plus de personnel non-industriel.

Dans l'industrie de l'aluminium primaire où la production est aujourd'hui à peu près au même niveau qu'au début de la décennie, il n'y a pas eu diminution des effectifs industriels. En revanche, là aussi, les disparitions d'emplois non industriels sont importantes puisque

leur nombre diminue de 50 % entre 1993 et 1998.

Graphique 18 : Evolution des effectifs dans l'aluminium ( 1993-1999)

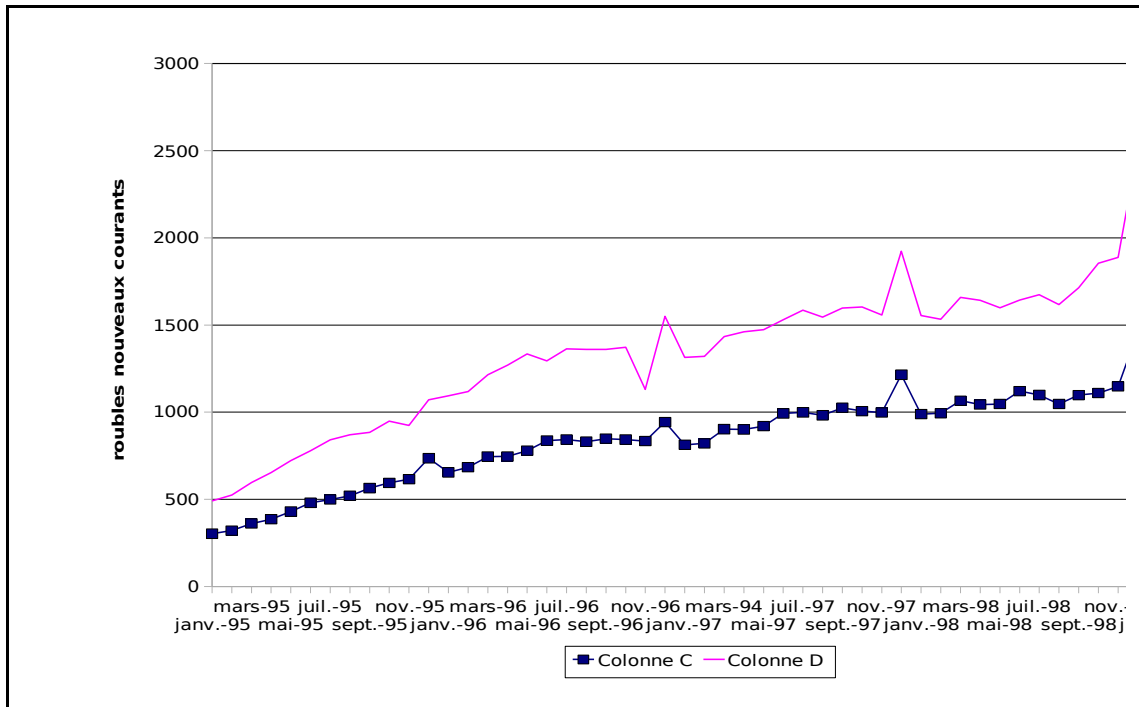


source : GNPR

## 2. la dégradation des revenus des salariés de la métallurgie

Depuis le début de la décennie, le salaire réel moyen en Russie s'est contracté de plus de moitié. Cette évolution n'a pas épargné les travailleurs de la métallurgie. Comme le montre le graphique ci-dessous, le salaire moyen dans la métallurgie est aujourd'hui d'environ 60 % supérieur au salaire moyen en Russie. Le décalage entre le salaire moyen et le niveau des salaires dans la métallurgie est lié au niveau de qualification ainsi qu'à la pénibilité et la dangerosité du travail ; il s'est maintenu à peu près dans les mêmes proportions qu'à l'époque soviétique.

Graphique 19 : Evolution comparée du salaire moyen en Russie et dans la branche métallurgique (1995-1999)



source GNPR/Goskomstat

Le phénomène des arriérés de salaires a été beaucoup moins important dans la métallurgie que dans le reste de l'économie. Néanmoins, le retard moyen de salaire en 98 était de 4,5 mois. Ces retards concernaient essentiellement des entreprises d'extraction du minerai et des entreprises de travail du métal. A Koltchougino, à une centaine de kilomètres de Moscou, l'entreprise métallurgique emploie environ 2 500 salariés pour une population de 11 000 habitants. En août 1999, les salaires n'étaient pas versés depuis le mois de mai. Cette situation, qui est loin d'être une exception, est subie par des salariés de villes mono-industrielles qui n'ont pas d'autres choix que d'accepter les conditions de leurs employeurs en raison du fait de la pression du chômage et de l'absence d'activités alternatives. Dans les principaux combinats et les smelters, les retards de salaires ont été soit inexistantes soit très réduits. Cette particularité est essentiellement due au fait que le processus de production des métaux ne peut pas être interrompu sans considérables surcoûts ; il en découle une grande aversion des directions au risque de grève qui explique la régularité du versement des salaires.

Un dernier élément, dont il est difficile de mesurer précisément l'ampleur, doit être pris en

compte dans la baisse des revenus des travailleurs : la diminution des revenus indirects. La très forte contraction du personnel non-industriel est un signe de cette diminution qui concerne différents services auxquels avaient accès les salariés soviétiques : logements, santé, vacances, etc.. Ce phénomène s'accélère à partir de 1997. A Samara, en 1999, la totalité des logements sont privatisés ou aux mains de la municipalité. A Lipeck, le transfert des services sociaux (vacances et santé) vis à vis de firmes privées est également amorcé à la même époque. Les employés n'y ont plus accès que de manière limitée avec une prise en charge partielle du coût par l'entreprise.

### **3. Tendence au renforcement de la contrainte hiérarchique**

La tendance au durcissement de la contrainte hiérarchique soulignée par Bernard Chavance et Eric Magnin<sup>735</sup> s'affirme au sein de la branche métallurgique. Dans le combinat de Novolipeck deux évolutions le confirment. D'une part, un programme de « *rationalisation* » visant à augmenter la productivité du travail a été mis en place et le nombre « *d'infractions à la discipline de travail* » a sensiblement diminué en 1997 suite à un renforcement de l'exigence de discipline de travail. D'autre part, ce durcissement transparaît dans les déclarations des dirigeants de l'entreprise. Lors de la conférence du collectif de travail de 1998<sup>736</sup>, cet accroissement de l'exigence de discipline est affirmé par le directeur du combinat métallurgique en conclusion de son rapport : il est « *extrêmement important de réaliser une production de qualité, d'assurer un travail sur les machines sans accident et de diminuer les rebuts.* ». Cette attention particulière accordée à ces problèmes est justifiée par « *les conditions de concurrence extrêmement dures* » et s'accompagne d'un chantage à l'emploi : en réponse à une question sur les réductions d'effectifs, le même directeur général précise qu'elles toucheront en premier lieu ceux qui ne respectent pas la discipline du travail. Pour le syndicat de la métallurgie, le renforcement de la contrainte hiérarchique participe d'une dégradation des conditions de travail qui se traduit par une diminution du nombre d'accidents du travail de proportion moindre que celle de la production.

---

<sup>735</sup> Bernard Chavance et Eric Magnin, « L'émergence de diverses économies mixtes dépendantes du chemin dans l'Europe centrale post-socialiste » op. cit., pp. 137-139.

<sup>736</sup> Réunion de représentants du personnel et de la direction pour entériner par un vote la convention d'entreprise négociée par le syndicat.

## **Conclusion**

La transformation du rapport salarial dans l'industrie métallurgique post-soviétique s'effectue au détriment des salariés au niveau des revenus et de la qualité du travail. Entre 1991 et 1999, la métallurgie a perdu près du tiers de ses emplois. La branche a ainsi contribué au passage d'un marché du travail où l'offre était déficitaire à un marché du travail avec un taux de chômage important. Néanmoins, dans les grands combinats sidérurgiques, les managers ont mené une politique de préservation de l'emploi en dépit du recul de l'activité. Le nombre de salariés est également resté stable dans le secteur de l'aluminium primaire où, en revanche, il n'y a presque pas eu de diminution de la production. L'essentiel des réductions d'effectifs a donc eu lieu dans les entreprises métallurgiques de plus petite taille se situant en aval de la branche.

La constitution d'une armée de réserve a profondément modifié le rapport de force entre employés et employeurs. La dégradation de la position des salariés s'est traduite par une baisse des revenus provenant de la diminution des salaires réels et la réduction de l'accessibilité aux services sociaux. Elle a entraîné une dégradation très importante qu'on peut estimer à plus de 50 % du niveau de vie réel des travailleurs. Du point de vue de la qualité du travail, on observe un renforcement de la contrainte hiérarchique.

Néanmoins, dans cette première phase de la transformation institutionnelle, l'évolution du rapport salarial ne se traduit pas par l'introduction de nouveaux types d'accords ou de contrats. La préservation de l'emploi et, dans un premier temps, d'une sphère sociale importante tend même à accréditer l'idée d'une certaine perpétuation du paternalisme d'entreprise soviétique. Il s'agit d'une dégradation du rapport salarial dans le cadre juridique hérité de l'époque soviétique.

## **Conclusion**

La branche des métaux au cours des années de réformes a traversé une profonde crise de cohérence qui se manifeste en particulier au niveau des conditions de la mise au travail et de l'articulation de l'offre et de la demande de produits métallurgiques de base.

Au sein de la branche, la détérioration des conditions de rémunération et la baisse des salaires sont des facteurs importants d'incohérence ; ils entraînent des pertes de qualification et de compétences collectives. Cette dégradation du rapport salarial participe d'un tableau d'indicateurs socio-économiques inquiétant concernant le système éducatif<sup>737</sup>, les inégalités<sup>738</sup>, l'accès à la santé<sup>739</sup>, l'espérance de vie<sup>740</sup> et les problèmes écologiques. Ensemble, ils montrent que le processus de reproduction de la force de travail est enrayé au cours de la période 1992-1998. Sur le plan économique, il s'agit d'une menace importante pour la cohérence dynamique de la branche, c'est-à-dire sa capacité à s'adapter aux besoins sociaux dans les années à venir.

Du point de vue des relations entre les entreprises, la première phase de la transformation institutionnelle radicale révèle une régression industrielle. Les nouvelles conditions de transaction se caractérisent par la persistance de formes atypiques de paiement (troc, weksels, impayés) et la mise en place de conditions inégales dans l'accès au métal selon le degré d'interdépendance entre les contractants. Un système de prix multiples reflète la diversité des conditions d'échange modes de paiement et délais et de la position des acheteurs fournisseurs de la branche ou consommateurs plus ou moins bien dotés en moyens de paiement. Le développement des exportations a permis une moindre dépression

---

<sup>737</sup> Annie Vinokur (ed), *Les transformations du système éducatif de la fédération de Russie*, UNESCO, Paris, 2001, 225 p. Ouvrage disponible en ligne :

<http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001248/124842f.pdf> Un des indicateurs de la dégradation de la situation dans le secteur éducatif est le niveau de paiement des enseignants. Pour l'année 2000, leur salaire moyen se monte à 1424 roubles (350 FF) par mois contre un salaire moyen, toutes catégories confondues, de 3069 roubles. Voir *Le messenger syndical, Bulletin d'informations sur le mouvement syndical en Russie*, n° 17 février-mars 2002, disponible auprès de carine\_clement@hotmail.com

<sup>738</sup> Alexandre Vorobyov et Stanislav Zhukov, « Russia : Globalization, Structural Shifts and Inequality », *Center for Economic Policy Analysis Working Paper Series*, vol. I, n° 19, Février 2000. Disponible en ligne : [www.newschool.edu/cepa](http://www.newschool.edu/cepa)

<sup>739</sup> Irina Peaucelle, « Economie et santé : où en est la Russie ? », *Couverture Orange*, n° 2001-05, CEPREMAP, Paris, 2001, 40 p., Disponible en ligne :

<http://netec.mcc.ac.uk/WoPEc/data/Papers/cpmcepmap0105.html>

<sup>740</sup> Il y a eu une spectaculaire diminution de l'espérance de vie dans la première moitié de la décennie 1990 dont les causes sont en partie liées à la dégradation des conditions d'accès aux services de santé. Voir Alain Blum et Alexandre Avdeev, « La population russe, des raisons d'espérer? », *Populations et sociétés*, n° 351, novembre 1999, 4 p. Disponible en ligne :

[http://www.ined.fr/publications/pop\\_et\\_soc/pes351/PES351.pdf](http://www.ined.fr/publications/pop_et_soc/pes351/PES351.pdf)

de l'activité des combinats métallurgiques et des smelters. Il a également restreint l'accès des consommateurs locaux aux métaux et entraîné une spécialisation de la branche sur les produits les plus grossiers. Ces transformations ont considérablement renforcé la position des combinats métallurgiques et de leurs fournisseurs par rapport aux autres consommateurs de métaux. Il en résulte la destruction d'une partie de l'appareil de production et la disparition de savoirs-faire industriels.

En résumé, la crise traversée par la branche correspond à un affaiblissement très important de sa cohérence statique et dynamique. Elle se traduit à la fois par une destruction de capacité de production et la fragilisation de ses capacités d'adaptation et de transformation sur le long terme. Cette crise s'inscrit dans le cadre d'un régime de transformation institutionnelle qu'il nous faut maintenant tenter de décrire et d'interpréter.

### **III. Une transformation prédatrice**

Cette section vise à proposer une analyse du régime de transformation institutionnelle de la branche des métaux sur la période 1992-1998. Nous allons tenter de dégager les règles selon lesquelles s'est réorganisée la branche dans le nouveau contexte macro enclenché par les réformes en centrant notre attention sur l'examen des formes d'appropriation du surplus et des nouvelles modalités de coordination qui se sont imposées.

Les deux premiers paragraphes seront consacrés à la question de la propriété et du gouvernement d'entreprise. Nous commencerons par examiner les modalités d'appropriation des actifs qui ont présidé à la redistribution de la propriété lors de la désétatisation de la branche et les formes de propriété qui en sont issues. L'analyse de l'appropriation des richesses ne se limite pas à l'analyse formelle de la propriété. Il faut

considérer les modalités concrètes de circulation des richesses au sein de la branche pour comprendre les prétentions qu'ont les différents acteurs à contrôler les entreprises et à s'approprier le revenu résiduel. Cela nous conduira à analyser, dans un deuxième temps, les opportunités d'appropriation de rentes d'intermédiation qui se sont présentées aux agents comme conséquences de la désorganisation des échanges.

Ces développements vont nous permettre de mettre en évidence la domination d'une logique prédatrice au sein de la branche durant la période de transformation. Celle-ci sera exposée dans le troisième paragraphe où nous tenterons de décrire le mécanisme de régression industrielle décrit dans les deux sections précédentes.

### ***A. Les rapports de propriété issus des privatisations***

Le démantèlement de la hiérarchie soviétique a été très rapidement mené à travers une privatisation de la quasi-totalité des entreprises de la branche de 93 à 95. Bien que très peu légitimes, les modalités de ces privatisations ont permis la mise en place de nouveaux rapports de propriété radicalement différents de ceux de l'époque soviétique. La propriété publique formelle et réelle a été complètement marginalisée, ce qui ne signifie pas pour autant que les nouveaux rapports de propriété soient conformes à ceux qui existent dans les sociétés occidentales. En particulier, les titres de propriété formels sont étroitement conditionnés par les relais politiques et juridiques dont disposent leurs détenteurs et ne



signifient pas toujours un contrôle réel sur les flux de richesses. Les échéances politiques sont essentielles pour les différents groupes qui concourent pour le contrôle de la métallurgie russe.

## **1. Les méthodes de privatisation**

Un bref exposé des méthodes utilisées dans les deux phases successives de privatisation va être présenté. Il sera illustré par l'exemple du combinat métallurgique de Novolipeck.

### **a. La privatisation par vouchers (1992-1994)**

La privatisation des entreprises en Russie a été impressionnante par sa rapidité : dès 1994, 62 % du PIB provenait du secteur privé. Pour parvenir à un tel résultat en à peine deux ans, les autorités russes ont mis en place un ensemble de procédures de privatisation de masse, notamment à travers la distribution à la population de chèques de privatisation (les vouchers) entre octobre 1992 et janvier 1993. Ces bons, vendus au prix unitaire de 25 roubles, avaient au départ une valeur faciale de 10 000 roubles. Ils pouvaient ensuite soit être échangés contre des actifs appartenant à l'Etat (appartements, petits commerces), soit utilisés pour acheter les actions d'une entreprise (lors de souscriptions internes ou d'enchères), soit revendus.

A la différence des petites entreprises, les grandes entreprises ont d'abord été transformées en sociétés par actions, leurs titres étant vendus dans un second temps. Au moment de la détermination de son statut, chaque entreprise à privatiser avait le choix de devenir une société par actions de type ouvert (AOOT) ou une société par actions de type fermé (AOZT). Dans ce dernier cas, nul actionnaire ne peut céder ses parts à une personne n'étant pas déjà actionnaire et aucune augmentation de capital ne peut avoir lieu sans l'accord de tous les actionnaires. A l'instar de la plupart des entreprises de la métallurgie, le combinat

de Novolipect a opté pour une société de type ouvert. Les salariés et les dirigeants ont choisi une procédure de privatisation leur permettant de racheter 51 % de l'entreprise à des conditions privilégiées. Dans un premier temps, 17 % des actions sont restés dans les mains de l'Etat qui a également conservé une « *action-or* » lui donnant un droit de veto sur les décisions du conseil d'administration. Les actions restantes ont été achetées par des investisseurs privés nationaux et étrangers.

Les méthodes de privatisation ont interdit la mise en place de droits de propriété collectifs et permis un spectaculaire processus de concentration privée de la propriété industrielle très peu légitime et peu stable. Dans l'esprit des réformateurs, cette privatisation de masse par l'intermédiaire des vouchers n'a jamais eu pour but de permettre une large répartition des droits de propriété parmi la population. De même, les procédures privilégiées accordées aux employés n'étaient pas destinées à leur permettre de prendre le contrôle effectif de leur entreprise<sup>741</sup>. Il s'agissait simplement de rendre les privatisations acceptables politiquement et socialement. Les procédures plus classiques de privatisation par vente directe auraient trop visiblement bénéficié aux seules personnes disposant de moyens financiers pour faire des acquisitions : les membres des mafias, de l'ancienne nomenklatura et de l'élite industrielle.

Les vouchers étaient librement transférables ce qui a permis une rapide redistribution des droits de propriété une fois la privatisation effectuée. Cette redistribution s'est faite au détriment des plus pauvres qui ne disposaient ni du temps, ni de l'information pour gérer au mieux leurs coupons. De plus, Anatoli Tchoubaï et son équipe ont imposé que les actions des entreprises vendues aux salariés soient détenues et contrôlées individuellement ; elles auraient pu être confiées aux syndicats ou à des collectifs de travailleurs. Ce choix a empêché la prise de contrôle effective des entreprises concernées par les collectifs de travailleurs. Il a, au contraire, permis une concentration des droits de propriété entre les mains de l'élite industrielle. A la fin des années 1990, à Novolipect, les salariés ne possèdent plus qu'environ un quart des parts de l'entreprise. En pratique ces actions sont contrôlées par les managers.

---

<sup>741</sup> Hilary Appel, « Voucher Privatisation in Russia : Structural Consequences and Mass Response in the Second Period of Reform », *Europe-Asia Studies*, vol. 49, n° 8, 1997, pp. 1433-1449.

La première phase des privatisations a donc été formellement équitable mais absolument inégalitaire dans les faits. La seconde phase de privatisation, par vente de paquets d'actions, a surtout été marquée par la corruption et a largement démontré les liens existants entre les responsables politiques et les principales banques du pays.

#### b. La vente de paquets d'actions (1994-1995)

La seconde phase des privatisations a été lancée au milieu de l'année 1994. Elle devait consister en la vente d'importants paquets d'actions et avait pour double objectif d'apporter aux entreprises des moyens financiers pour favoriser l'investissement et de fournir des recettes supplémentaires au budget mais a connu plusieurs retards. L'absence des recettes attendues des privatisations a poussé le gouvernement à accepter une proposition de neuf banques parmi les plus importantes du pays : elles lui concédaient un prêt en échange de la prise en nantissement d'actions provenant des parts que l'Etat détenait encore dans certaines entreprises stratégiques<sup>742</sup>.

A l'automne 1995, le combinat métallurgique de Novolipetsk a été désigné par le gouvernement dans le cadre de cette opération « prêt contre actions ». MFK, une société du groupe bancaire Onexim, a finalement racheté les 14,98% du capital que détenait encore l'Etat à moindre coût.

Cette procédure contestée a été lourde de conséquences pour le combinat. Autour d'Onexim un groupe d'actionnaires comprenant les sociétés MFK, Sputnik Renaissance Capital et Cambridge Management Capital s'est constitué et a prétendu détenir 51 % des actions. La direction, alliée à l'époque au groupe TransWorld Metal, a interdit à plusieurs reprises l'entrée du conseil d'administration au représentant de MFK et a modifié le registre des actions, transformant 5% des actions de MFK en actions privilégiées c'est-à-dire sans

---

<sup>742</sup> En échange d'un prêt au budget fédéral, les banques ont reçu la gestion de paquets d'actions comme gage : elles ne possédaient pas les actions mais tant que l'Etat ne les avait pas remboursées, elles jouissaient de tous les droits de l'actionnaire. Douze très grosses entreprises russes ont été concernées par cette opération dont Novolipeck. Les paquets d'actions représentaient une valeur sensiblement supérieure aux prêts consentis par les banques. L'Etat, qui disposait de dix-huit mois pour honorer ses dettes, n'a jamais procédé aux remboursements ce qui a permis aux banques de prendre indirectement possession des actions. Il leur était interdit d'en prendre possession elles-mêmes mais au cours d'enchères confidentielles elles ont passé outre cette interdiction en utilisant des sociétés-écran comme intermédiaires.

droit de vote. Une bataille juridique épique a duré plus de deux ans et le contentieux s'est finalement résolu suite à un retournement d'alliance de la direction du combinat au détriment de TransWorld.

Dans la métallurgie comme dans le reste de l'économie, les réformes ont conduit à un transfert massif de droits de propriété au bénéfice d'actionnaires privés. Ainsi, une rupture difficilement réversible par rapport à l'économie soviétique a été introduite. Du point de vue de la population, la désillusion est grande. Le slogan répété à maintes reprises par Boris Eltsine : « *Il nous faut des millions de propriétaires, pas un petit groupe de millionnaires* », avait suscité un certain enthousiasme parmi la population. La procédure réelle avec son lot de corruption et la rapide concentration des titres de propriété a été très faiblement légitime. C'est ce que révèle l'immense impopularité à la fin des années 1990 du principal maître d'œuvre des privatisations, Anatoli Tchoubaï.

Les salariés écartés, la compétition pour l'appropriation des actifs de la métallurgie se joue entre trois types d'acteurs : les managers des firmes, les sociétés de commercialisation du métal et les banques. La période initiale des réformes est marquée par une très grande opacité de la répartition réelle de la propriété. L'absence de marché du capital en Russie et l'interdiction formelle d'une trop grande concentration des parts complexifient la lecture des informations officielles. Pour détenir le paquet de contrôle d'une entreprise, les prétendants créent de multiples firmes écrans entre lesquelles ils distribuent les parts. En outre, l'opacité de la distribution de la propriété s'inscrit dans un contexte où les institutions politiques et judiciaires sont particulièrement faibles. Dès lors elles ne sont plus en mesure d'édicter une norme générale et de contenir les nombreux conflits concernant la répartition de la propriété. La multiplication des procédures judiciaires, les chantages à la livraison et les assassinats qui émaillent cette première période de la transformation dans la métallurgie illustrent l'impuissance publique. Celle-ci se caractérise par une extrême perméabilité des autorités fédérales, locales et judiciaires aux intérêts immédiats des groupes privés. On l'observe en 1995 avec l'opération « prêts contre actions ». Le détournement des procédures de faillites est une autre illustration de ce phénomène.

## **2. Le détournement des procédures de faillite**

Le rôle des faillites dans les économies est double. Elles permettent d'éliminer les entreprises non-profitables et d'améliorer ainsi l'efficacité des économies. Mais elles constituent également, en tant que menace, un mécanisme d'incitation à la restructuration et instaurent une contrainte budgétaire dure<sup>743</sup>. En dépit de la mise en place d'un cadre légal dès 1993<sup>744</sup>, ce mécanisme est déficient en Russie car la crise des impayés a entraîné une crise de solvabilité généralisée qui se traduit par l'impossibilité d'appliquer la loi sur les faillites. De plus, le poids politique et social d'une entreprise unique ou prédominante dans une ville ou région rendent la menace de faillite peu crédible car inacceptable. Enfin, les faiblesses du système judiciaire font que même si des faillites sont déclarées, les débiteurs n'ont que très peu de chances de recouvrer leurs créances<sup>745</sup>.

En revanche, les procédures de faillites ont été largement utilisées à des fins d'appropriation ou de restructuration. Elles ont concerné principalement les firmes de taille moyenne de transformation des métaux. L'entreprise peut être volontairement mise dans une situation financière catastrophique afin de redéfinir le paquet de contrôle. Un outsider, un actionnaire ou directement un manager, convainc la direction de laisser se détériorer la situation pour en prendre définitivement le contrôle. Les titres (actions, weksels) sont alors rachetés : soit l'acteur obtient directement le paquet de contrôle, soit - s'il a accumulé les weksels dévalorisés - il peut faire un chantage à la faillite et obtenir alors tout ou partie du contrôle effectif de l'entreprise.

---

<sup>743</sup> Janos Kornai, *Socialisme et économie de la pénurie*, Economica, Paris, 1984.

<sup>744</sup> Sur les évolutions de la législation des faillites voir Yves Zlotowski, « Les faillites en Russie : le risque d'une transition formelle », in Sophie Brana, Mathilde Mesnard et Yves Zlotowski, *La transition monétaire russe*, op. cit., pp. 284-287.

<sup>745</sup> Mathilde Mesnard, « Emergence des groupes et corporate governance en Russie », *Economie Internationale*, n° 77, premier trimestre 1999, pp. 136-138.

*Encadré 1 : Le rôle des faillites : l'exemple de l'entreprise métallurgique de Samara*

L'usine de transformation des métaux non-ferreux de Samara a été privatisée en 1993 et contrôlée par les acteurs locaux (travailleurs et managers) jusqu'en 1995. Elle tombe alors dans le giron d'Inkombank qui en garde le contrôle jusqu'en 1998. Au lendemain de la crise financière d'août, Inkombank est contrainte de céder l'usine à Sibirskij Aljuminij. Jusqu'au premier novembre 1998, l'entreprise appartient à la SaMeKo (Samarskij Metallurgičeski Companij).

En 1999, SaMeKo est l'objet d'une procédure de faillite mais elle n'est plus qu'un amas de dettes : la faillite est engagée contre une coquille vidée de ses actifs. C'est donc l'entreprise débarrassée de ses dettes qui a été vendue à Sibirskij Aliouminij, sans doute avec l'accord des autorités locales. La transmission des droits de propriété d'Inkombank à Sibirskij Aljuminij s'est ainsi réalisée aux dépens des créanciers du secteur énergétique ; la faillite irrégulière a été avalisée par les autorités locales et a servi de prétexte à une profonde restructuration de l'entreprise qui s'est séparée de nombreuses activités et a drastiquement diminué le nombre d'employés.

Les faillites peuvent également permettre de restructurer brutalement une entreprise par la liquidation des dettes et la suppression des activités et des emplois jugés peu rentables. En effet, lorsqu'une procédure de faillite débouche sur la mise en place d'un administrateur provisoire, les relais politiques locaux des différentes parties déterminent largement les conditions de reprise de l'entreprise. Certains acteurs peuvent y avoir recours uniquement pour procéder à une restructuration qu'ils n'auraient pas les moyens de mettre en oeuvre autrement pour des raisons politiques ou sociales.

Le cas de l'entreprise Samarskij Metallurgičeskij Zavod illustre le rôle que peuvent jouer les faillites irrégulières avec ici une stratégie mixte combinant redéfinition de la structure de l'actionnariat et restructuration. Il témoigne de la dépendance des droits de propriété vis-à-vis des relais politiques et judiciaires dont disposent les différentes parties en concurrence pour le contrôle des actifs. Au gré des alliances et des échéances électorales, la répartition de la propriété au sein de la branche se caractérise par son instabilité.

### **3. L'instabilité de la propriété des entreprises**

Depuis 1992, la propriété effective de la métallurgie a été répartie selon différentes configurations. Bien que formellement les entreprises aient été privatisées une par une, on peut distinguer trois organisations successives et globales des rapports de propriété au sein de la branche depuis le début des réformes. Une très grande concentration de la propriété sous la coupe du groupe TransWorld jusqu'en 1995 a été suivie par l'émergence des acteurs financiers jusqu'à la crise d'août 1998 puis par une autonomisation des managers (voir section I du chapitre V). Depuis 1992, la confrontation de ces acteurs a un énorme enjeu : l'appropriation de recettes globales à l'exportation qui sont en 2000 de l'ordre de 15 milliards de dollars dont 3 milliards de bénéfices<sup>746</sup>.

#### **a. 1992-1995, la domination de TransWorld Group**

TransWorld Group (TWG) est une société de trading de métal - formellement de droit britannique - contrôlée par les frères Mikhaïl et Lev Tchernoiï. Lors du lancement des réformes, le groupe a pris le contrôle de la quasi-totalité de la métallurgie russe (aluminium, fer, cuivre, etc.). Il bénéficie de soutiens politiques dans l'entourage du président Boris Eltsine, en particulier celui du garde du corps du Kremlin Andreï Korjakov et celui d'Oleg Soskovets, qui fut premier vice-Premier ministre jusqu'en 1996<sup>747</sup>.

---

<sup>746</sup> Les chiffres et les informations présentés concernant la répartition de la propriété sont tirés de la presse russe nationale et locale, de la presse syndicale, des entretiens que nous avons menés - en particulier ceux avec le professeur Igor Budanov - et des informations disponibles sur les sites internet suivants : [www.rusmet.ru](http://www.rusmet.ru), [www.sibirskyalum.ru](http://www.sibirskyalum.ru), [www.transworldmet.com](http://www.transworldmet.com)

<sup>747</sup> Sur le rôle des frères Tchernoj dans l'histoire sanglante de la lutte pour le contrôle de la métallurgie russe voir Paul Klebnikov, *Parrain du Kremlin, Boris Berezovski et le pillage de la Russie*, Robert Laffont, Paris, 2001 (première édition en anglais 2000), pp. 347-354.

Ce contrôle provient de l'acquisition d'actions dans la plupart des entreprises privatisées 15 % en moyenne, achetées avec des fonds obtenus lors des opérations de commerce de métaux. Il convient d'ajouter les 30 % détenus par l'Etat mais gérés par TWG. Les 5 % détenus généralement par les dirigeants d'entreprise ne leur permettaient pas de s'opposer directement à l'Etat. Les 50 % restants sont détenus sous forme de vouchers notamment par les travailleurs de ces usines. Ils sont plus ou moins rapidement, parfois sous la pression des impayés de salaires, rachetés par les directeurs qui progressivement ajoutent 40 % aux 5 % qu'ils détenaient au départ ; ils acquièrent ainsi le véritable contrôle de l'entreprise. Oleg Deripaska à Sajansk et Alexej Mordačov à Severstal ont été parmi les plus rapides à réaliser ces opérations. Dans des villes comme Lipeck, en 1998 la direction faisait encore campagne auprès de ses salariés pour en racheter. Au final, les salariés ne disposent plus que de 5 à 10 % des actions et, de plus, de façon dispersée.

Pendant toute cette période, la plupart des opérations de tolling sont organisées par TWG qui garantit l'approvisionnement des combinats en minerai et prend en charge l'essentiel de l'écoulement de la production.

#### b. 1996-1998 : reflux de TransWorld et accroissement du rôle des financiers et des managers

A partir de 1995, les soutiens politiques de TWG entrent en disgrâce auprès du Kremlin et TWG perd le contrôle des actions détenues par l'Etat, ainsi que l'appui des managers. Le groupe TransWorld affaibli continue cependant de jouer un rôle dans l'aluminium notamment à Krasnojarsk jusqu'en 1999.

Au même moment, à l'occasion de l'opération « prêts contre actions », les banques et les groupes industrialo-financiers acquièrent environ 20 % des actions sur les 30 % que possédait l'Etat dans plusieurs entreprises. Ils s'affirment comme de nouveaux acteurs incontournables au sein de la branche. Pour cela, ils disposent de relais politiques et commerciaux puissants mais connaissent mal la métallurgie. Ils joueront un rôle important du fait du soutien qu'ils accordent aux managers contre TWG et réussiront quelquefois à



s'imposer directement entre 1995 et 1997 : ONEXIM prend notamment le contrôle de Norilsk Nickel et s'impose à Lipeck, Inkombank possède l'usine métallurgique de Samara, Rossiskii Kredit intervient entre autres dans des combinats miniers.

Les principaux acteurs de la recomposition qui s'instaurent sont les dirigeants des principaux combinats métallurgiques (NLMK, MMK, CherMK) et de certaines grandes usines d'aluminium (CaAZ, BrAZ). Ils se coordonnent pour expulser TWG. Le combinat de Novolipeck joue un rôle moteur car il dispose de nombreux relais juridiques et politiques en raison de sa proximité géographique de Moscou et du soutien de l'ancien directeur général de l'usine qui est à ce moment à la tête de l'union internationale des métallurgistes. Ils réussissent à s'émanciper de TWG en reprenant par le biais de filiales le contrôle des opérations de tolling pour leurs propres entreprises mais également pour la plupart des entreprises de la branche. Ils disposent pour cela, en moyenne, de 45 % des actions plus les 5 à 10 % des salariés qui n'ont d'autres solutions que de les soutenir ainsi que les 10 % restant à l'Etat. Les banques en détiennent alors environ 20 % et TWG est isolé avec ses 15 %.

La compagnie MIKom (Metallurgiaeskij Investitsionii Kompani) constitue une exception puisqu'elle permet à des actionnaires extérieurs de prendre le contrôle d'un combinat métallurgique et d'une importante usine d'aluminium. Ses dirigeants sont d'anciens consultants d'Inkombank, formés en occident, qui ont investi leurs rémunérations très élevées en rachetant les vouchers des entreprises Kuzneckii Metallurgiaeskij Kombinat (KMK) et Novokuzneckii Aliouminskii Zavod (NKAZ). Ils ont également acquis une mine de charbon à ciel ouvert dans la région.

Les circonstances des privatisations et l'instabilité des rapports de propriété ont marqué les conditions d'appropriation des actifs sur la période 1992-1998. Les droits de propriété sont faiblement légitimes et dépendants des relais politiques et judiciaires de leurs détenteurs. Cela ne revient pas à dire que les autorités politiques en tant qu'institutions légales disposent de droits de propriété ; en revanche, cela signifie que le personnel politique noue des alliances avec les milieux d'affaires fondées sur des relations de réciprocité. Le

caractère fluctuant de ces alliances est une des explications de l'instabilité de la propriété. Ces rapports influent profondément sur les formes de gouvernement d'entreprise. Leur analyse s'intègre à celle plus générale du cadre de définition des transactions. Ensemble ils expliquent l'émergence de formes prédatrices d'appropriation du surplus.

## ***B. Des formes prédatrices d'appropriation du surplus***

Pour le FMI, les privatisations étaient nécessaires et, malgré des résultats inégaux, ont démontré la supériorité des firmes privées et privatisées sur les firmes restées dans le giron de l'Etat<sup>748</sup>. La discussion de cette thèse mériterait une étude comparée des différents pays en transformation et, en particulier, une analyse de l'origine des résultats inégaux obtenus par les différentes firmes : est-ce leur statut de firme privée ou plutôt leur activité et leur situation antérieure qui explique leurs performances relatives ? Nous n'avons pas l'ambition de réaliser un tel travail ici. Néanmoins, l'analyse des formes d'appropriation du surplus dans la métallurgie au cours de la première phase de transformation peut permettre d'aborder ce problème en tentant de répondre à la question suivante : les structures de gouvernement qui se sont imposées suite aux privatisations sont-elles celles qui minimisent les coûts de transaction ou proviennent-elles de stratégies permettant à certains acteurs de s'approprier des quasi-rentes<sup>749</sup> ?

Après avoir explicité ce que nous entendons par formes d'appropriation du surplus, une interprétation en terme de prédation des conditions de transaction qui caractérisent la période 1992-1998 va être proposée.

---

<sup>748</sup> Oleh Havrylyshn et Donal McGettigan, « La privatisation dans les pays en transition », *Dossiers Economiques*, n° 18, FMI, Washington, août 1999, 23 p. Document disponible en ligne : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues18/fre/issue18f.pdf>

<sup>749</sup> Cette dernière hypothèse est celle avancée par Gregory K. Dow, « The Appropriability Critique of Transaction Cost Economics », in Christos Pitelis (ed.) *Transaction Costs Markets and Hierarchies*, Blackwell, Oxford, 1993, pp. 101-132.

## 1. Les formes d'appropriation du surplus

Pour les institutionnalistes, l'appropriation inégale du surplus social prend les formes concrètes de profits industriels, rentes, intérêts et taxes (notamment puisqu'elles alimentent en partie les entreprises par le biais de programmes publics)<sup>750</sup>. Cette distribution inégale de la richesse est à la base de milliers d'actes concrets d'investissement et d'accumulation du capital qui façonnent l'organisation économique de la société et sont, pour les individus, des opportunités inégalement réparties<sup>751</sup>. John R. Commons distingue intérêts et profits. Le paiement des intérêts est imposé par la loi au titre du prêt d'argent alors que les profits ne le sont pas. Ils sont le fruit d'une relation économique inscrite dans un cadre légal mais qui est par nature risquée et peut aboutir à des pertes. Ceux qui ont le contrôle légal sur les sociétés commerciales obtiennent des profits au titre de leur activité de prévision et de planification alors que les intérêts purs sont le simple résultat de l'épargne et de l'attente<sup>752</sup>. La notion de rente est associée à un revenu qui n'est pas une création de richesse mais un transfert de richesse : c'est le prix reçu sur une période donnée pour l'usage de terres, de bâtiments ou de tout autre bien physique au titre de la propriété et indépendamment de toute activité productive<sup>753</sup>. Dans le cadre de l'industrie, il est important de souligner que des liens entre insiders et outsiders peuvent être noués et qu'une coalition peut se constituer dont l'objectif ne sera pas la maximisation du profit. Dans la branche des métaux russes, il existe un jeu de négociation peu transparent entre actionnaires et managers. Par exemple, la majorité actionariale peut comprendre des traders, il apparaît évident qu'ils peuvent obtenir leur part du surplus productif autrement que par le profit. Il apparaît notamment que des liens entre insiders et outsiders peuvent être noués et qu'une coalition peut se constituer dont l'objectif ne sera pas la maximisation du profit. Dans la branche des métaux russes, il existe un jeu de négociation peu transparent : certains actionnaires sont des traders qui peuvent monnayer leur soutien à la direction non pas en fonction des dividendes mais contre des remises sur leurs achats de métaux.

Pour l'analyse des structures industrielles, il est important de souligner que les usages du surplus approprié ne sont pas indépendants des formes de l'appropriation. Les individus

<sup>750</sup> John E. Elliott, « Exploitation and Inequality », in William M. Dugger (ed), *Inequality*, Greenwood Press, Westport, 1996, 53-63.

<sup>751</sup> William M. Dugger, *Underground Economics*, Sharpe, coll. « Studies in institutional economics », New-York, 1991, p. 7.

<sup>752</sup> John R. Commons, *Institutional Economics*, Macmillan, New-York, 1934, pp. 528-529.

<sup>753</sup> Ibid, pp. 669, 792, 810.

qui s'approprient le surplus utilisent les occasions que leur offrent leurs différents rôles sociaux pour reproduire et si possible améliorer les flux qui leur parviennent. Le surplus approprié influe également en retour sur les formes de gouvernement. Il offre des opportunités qui seront utilisées pour renforcer ou sélectionner des formes de gouvernement qui assurent ces flux de richesse aux acteurs. En négatif, le surplus approprié devient indisponible pour la mise en place de formes de gouvernement alternatives à celles qui sont en place. Les formes d'appropriation du surplus influent ainsi fortement sur l'évolution de chaque économie.

## **2. Définition semi-privée des conditions de transaction et rentes commerciales**

Le trait principal de la période de transformation est la désorganisation des flux entre les entreprises. Nous en concluons que les acteurs en mesure de réorganiser ces flux se sont retrouvés en position de force. Autrement dit, le démantèlement de la hiérarchie soviétique a permis à quelques acteurs de détourner pour leur profit privé des rentes d'intermédiation. C'est ce qu'on observe avec les schémas de tolling mais aussi les modalités floues de transaction sur le marché intérieur.

### **a. Les schémas de tolling**

Au lendemain de la chute de l'URSS, et de la disparition du Gosplan (qui désignait les clients) et du Gosnad (qui gérait l'approvisionnement), les directeurs généraux des usines, qui connaissaient surtout la dimension technique du management industriel, ont dû faire face à de très grosses difficultés pour gérer les questions commerciales. Les firmes doivent alors trouver de nouvelles modalités de validation de leur production. Le problème du maintien du niveau maximum d'activité est en outre particulièrement aigu dans la sidérurgie et l'aluminium qui sont des industries de process ne supportant pas les grosses variations de quantité de production. C'est dans ce contexte que le développement des exportations est initié par des traders comme Glencor et surtout TransWorld Group qui

proposent aux combinats métallurgiques et aux smelters des mécanismes de tolling. Dans ce type de contrat spécifique - qui n'est pas seulement mobilisé à l'export - l'entreprise ne fait qu'assurer la transformation des inputs en outputs pour une firme commerciale. Cette dernière assure l'approvisionnement en minerai et écoule la production<sup>754</sup>. Les directions d'entreprises n'ont donc pas à se préoccuper de l'exposition aux fluctuations des cours des marchés internationaux, ni de la recherche de clients et de fournisseurs. Les traders se sont substitués à l'administration économique d'Etat pour organiser les relations industrielles à l'extérieur de l'entreprise.

Ce mécanisme permettait aux combinats et aux smelters de maintenir un certain niveau d'activité mais les privait de tout contrôle sur le surplus dégagé par leur production ; et cela d'autant plus que, les managers russes ont une expérience très réduite des techniques de commercialisation en général et des marchés internationaux en particulier. Cette situation, encore plus accentuée dans la sidérurgie que dans l'aluminium, les a conduit à accepter des contrats particulièrement avantageux pour les traders<sup>755</sup>. Les sociétés de trading ont ainsi pu se constituer des rentes d'intermédiation extrêmement fortes et prendre des participations importantes dans les entreprises. En revanche, pour les usines, presque aucun investissement ne fut consenti en ce qui concerne la modernisation et l'entretien de l'appareil productif ou encore la lutte contre la pollution. Etant donné le caractère vital que représentait pour les directions d'entreprise le fait de maintenir l'activité, elles acceptaient même des accords commerciaux dont les termes ne permettaient pas de provisionner l'amortissement du capital.

En raison de l'afflux de métaux russes sur les marchés mondiaux et du caractère particulier de ces schémas, plusieurs pays importateurs de laminés ou semi-laminés ferreux russes dont les Etats-Unis, le Canada et la Thaïlande ont pris des mesures anti-dumping<sup>756</sup> ou, comme l'Union Européenne, défini des quotas<sup>757</sup>.

---

<sup>754</sup> En 1997, ces opérations représentaient, d'après le GKS (GosKomStat), 48.3 % des ventes d'aluminium primaire.

<sup>755</sup> Pendant les premières années où les exportations se sont développées les traders ont ainsi pu dégager des marges énormes allant jusqu'à 50 %. Usinor est même intervenue auprès de NLMK pour signaler aux managers russes le caractère anormal de cette situation.

<sup>756</sup> Voir par exemple le dossier instruit par la justice canadienne disponible en ligne : <http://www.tcce.gc.ca/dumping/Inquiere/Findings/nq98004f/nq980040.htm>

<sup>757</sup> Accord entre la Communauté européenne du charbon et de l'acier et la Fédération russe sur le commerce de certains produits sidérurgiques paru au *Journal officiel*, n° L 300 du 04/11/1997 pp. 0052-0078.

### b. Opacité des transactions sur le marché intérieur

Il est très dur de cacher le montant réel de la production dans la métallurgie car le volume est aisément détectable. En revanche, il est possible de faire de l'ombre sur les formes de la réalisation de la production. Avec l'affaiblissement de l'Etat, la faiblesse des normes juridiques et la forte incertitude liée au changement institutionnel, les acteurs économiques occupant les espaces d'intermédiation ont pu en retirer d'énormes bénéfices. Cette règle vaut pour les sociétés de trading mais aussi pour les managers des grandes entreprises et les responsables administratifs. Ainsi, les transactions sur le marché intérieur - par exemple entre les métallurgistes et le secteur de l'énergie - permettent une appropriation par les dirigeants de monopoles des ressources issues de la vente des produits acquis lors d'opérations de troc et facilitent l'évasion fiscale<sup>758</sup>. Les ressources en métaux sont largement utilisées pour des opérations spéculatives et des transactions financières faiblement orientées vers la satisfaction de la demande réelle et fortement orientées vers la maximisation du bénéfice personnel des individus contrôlant les opérations. Les multiples modalités de transaction, les changements très fréquents de schémas ou encore les évolutions hebdomadaires de prix facilitent ces pratiques prédatrices au détriment du secteur productif et de l'Etat. En outre, comme le souligne Mathilde Mesnard, les relations de troc ont pour effet de « *magnifier les inégalités de positionnement entre les participants en objectivant et en quantifiant les désavantages, tout en personnalisant les face-à-face* »<sup>759</sup>. La démonétarisation facilite donc les mécanismes de détournement de ressources et d'évasion fiscale, ce qui peut être illustré par deux exemples : les relations entre NLMK et Vaz et les rapports entre l'usine métallurgique de Samara et ses sous-traitants.

---

<sup>758</sup> Au sujet des formes d'échange entre les combinats de la métallurgie ferreuse et leurs fournisseurs voir M.P. Gra~daninova, « Problemy i Perspektivy Vertikalnovo vzaimodeistvija firm na rynkie tchernovo metalloprakata », op. cit.

<sup>759</sup> Mathilde Mesnard, « Troc, ordre monétaire fractionné et impuissance du capital : réflexion sur l'enjeu du troc pour la trajectoire russe », in Sophie Brana, Mathilde Mesnard et Yves Zlotowski, *La transition monétaire russe*, op. cit., p. 142.

Jusqu'en 1996, Vaz et NovoLipeck procédaient à une partie importante de leurs transactions en troc : Vaz donnait des voitures contre des laminés<sup>760</sup>. Le problème qui se posait pour NLMK était alors de réaliser la richesse que représentait le stock de voiture acquis. Une des solutions était la vente directe au personnel du combinat ; l'autre passait par la mise en place de structures commerciales chargées de la distribution des voitures. Ces sociétés étaient contrôlées directement par les managers du fournisseur (combinat métallurgique ou monopole naturel) et de Vaz, ce qui a permis une importante appropriation privée illégale du produit des ventes. C'est sans doute ce qui explique l'assassinat de M. `iakov, le directeur commercial adjoint de Vaz en charge de l'approvisionnement en métal, trois jours après l'arrivée d'une inspection de 90 personnes du FSB (Service Fédéral de Sécurité, ex-KGB) dans les locaux de Vaz en 1998.

L'apparition de schémas de sous-traitance correspond au même type de logique. Pour les combinats et les usines de travail du métal, il convient afin « *d'optimiser le paiement des impôts* », selon les termes du directeur de l'entreprise de transformation des métaux non-ferreux de Samara<sup>761</sup>, d'externaliser le maximum d'activités qui ne sont pas directement liées au métier de l'entreprise et de systématiser le paiement sous forme de troc ou de dettes croisées. L'asymétrie entre les sous-traitants qui n'ont pas d'autres partenaires et la grande entreprise permet à cette dernière d'imposer ses conditions : les dettes s'accumulent au sein de ces petites entreprises tandis que la profitabilité de l'activité principale s'accroît.

L'incapacité du pouvoir politique à imposer une définition claire des conditions de transaction a permis aux acteurs de les redéfinir eux-mêmes en fonction de leurs intérêts immédiats. Alors que le démantèlement de la hiérarchie du plan a induit une désorganisation des relations interentreprises, les acteurs qui se sont trouvés en position d'intermédiaire ont pu en retirer des rentes commerciales considérables. Cette issue ne constitue pas une anomalie mais correspond à une attitude rationnelle d'agents cherchant à accroître leur richesse et répondant aux opportunités offertes par le type de transformation systémique choisi<sup>762</sup>.

---

<sup>760</sup> Entretien avec un ancien cadre du service d'approvisionnement de Vaz à Moscou en septembre 1999.

<sup>761</sup> Entretien réalisé à Samara en août 1999.

<sup>762</sup> Jerry F. Hough, *The Logic of Economic Reform in Russia*, Brookings Institution Press, Washington, 2001, 318 p.

Pour en revenir à la question posée dans l'introduction de ce paragraphe, les privatisations n'ont pas suffi à faire émerger des formes de gouvernement d'entreprise efficaces. Elles ont permis à certains dirigeants d'entreprises et aux sociétés de trading d'organiser les relations entre les firmes en fonction du bénéfice personnel qu'ils pouvaient escompter. Ce phénomène a été facilité par la démonétarisation des échanges et la faiblesse des normes juridiques. Les pratiques prédatrices décrites ont permis un détournement du surplus aux dépens du secteur productif et de l'Etat. Elles obligent à examiner les rapports réels d'appropriation des richesses au-delà de la propriété formelle des entreprises.

Cette économie de prédation constitue un facteur explicatif important de la crise traversée par la branche depuis le début de la décennie. Il doit être intégré aux autres aspects examinés tels que les formes de privatisations, l'évolution du rapport salarial et le nouveau régime monétaire afin de définir le régime de transformation caractéristique de la trajectoire de la branche dans la période 1992-1998.

### ***C. Mode de régulation transformationnel de la branche***

Afin d'explicitier la régulation transformationnelle de la branche des métaux au cours de la période 1992-1998, nous allons dans un premier temps exposer succinctement l'héritage soviétique de la branche qui impose une contrainte de sentier à son développement. Ensuite nous montrerons comment ces traits hérités se combinent avec les mesures de démantèlement du système planifié pour produire une dynamique régressive de transformation de la branche.

Cela nous permettra de présenter en conclusion un tableau explicitant de manière synthétique les caractéristiques du mode de régulation transformationnelle de la branche.



## **1. Origine soviétique de la branche et contrainte de sentier**

La situation de la branche russe des métaux n'est indépendante ni des conditions de sa constitution, ni de son histoire soviétique. Nombre de caractéristiques actuelles de la branche peuvent être vues comme des persistances de l'époque soviétique. Celles-ci se manifestent de deux façons. Il s'agit d'abord des conditions initiales, de la situation lors du lancement des réformes, et de la contrainte de sentier qu'elles imposent en limitant les évolutions possibles. Il existe ensuite des institutions qui persistent ou sont recyclées dans le nouveau contexte institutionnel en raison des faiblesses de celui-ci ou en raison des avantages qu'elles offrent aux acteurs.

La persistance et le renforcement des entreprises géantes, l'interdépendance radicale entre les niveaux productifs et le rôle essentiel joué par les réseaux trouvent leur origine dans le passé soviétique de la branche.

### **a. Persistance des caractères de l'offre soviétique**

Les conditions dans lesquelles se forme l'offre — la matrice des prix à un moment donné — influe durablement sur la structure de l'appareil productif<sup>763</sup>. Le changement institutionnel radical qui a bouleversé l'économie russe revient donc, dans le domaine des métaux, à perpétuer le fonctionnement de l'appareil de production soviétique dans le cadre de règles économiques très différentes que celles dans lesquelles il s'est constitué. D'autant

---

<sup>763</sup> Voir la discussion sur les coûts de changement de la structure des prix relatifs. Chapitre III, paragraphe II, 2, a.

plus différentes que la période qui nous sépare du démantèlement du système économique soviétique a été marquée par une longue et profonde dépression. Se traduisant par une crise des investissements, celle-ci a presque totalement annihilé les possibilités de réorganisation de l'offre. En outre, la dépression n'a fait que renforcer le poids relatif des acteurs dominants car ce sont les entreprises les plus importantes qui disposent de plus de ressources de tous ordres pour faire face aux difficultés<sup>764</sup>. Dans le cas de la métallurgie ce sont les combinats sidérurgiques et les entreprises de production d'aluminium primaire.

L'existence de l'appareil de production métallurgique soviétique crée une situation d'irréversibilité : l'offre existe, elle empêche que s'en constitue une nouvelle et perpétue sa position dominante. Les barrières à l'entrée, extrêmement élevées en raison du coût des investissements initiaux, ne permettent pas un renouvellement global des actifs.

D'autre part, la défense occupait une place centrale dans les préoccupations des dirigeants soviétiques et constituait un débouché important pour la métallurgie. Cela a influencé de façon importante le devenir de la branche du fait de la prise en compte de facteurs stratégiques au moment du choix géographique des implantations et de relations industrielles particulières. De plus, l'importance des réserves stratégiques en matériaux et en capacité de production a été un des facteurs qui a permis aux grandes entreprises de l'industrie métallurgique de mobiliser un important potentiel pour l'exportation. Enfin, le secteur de la défense ne faisait pas exception à la domination de l'offre sur la demande qui caractérisait l'économie soviétique<sup>765</sup>.

L'économie de pénurie<sup>766</sup> signifiait donc dans la métallurgie comme dans les autres

<sup>764</sup> Sur le lien entre concentration industrielle et dynamique de l'activité voir Edith T. Penrose, *Facteurs, conditions et mécanismes de la croissance de l'entreprise*, Éditions Hommes et Techniques, Neuilly sur Seine, 1963 (édition originale en anglais 1959), 223 p.

<sup>765</sup> Le caractère prioritaire des demandes issues des secteurs liés à la défense se traduisait par des contrôles qualité des agents des états-majors en entreprise. Voir par exemple Gérard Duchêne, *L'économie de l'URSS* La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1989, pp. 104-107. Néanmoins, la production de biens militaires ne constituait pas un segment de l'économie dominé par la demande, sauf pour les matériaux produits en faible quantité. Pour toutes les armes construites en grandes quantités et qui relèvent de la production en série, des tolérances importantes dans le choix des matériaux et des personnels étaient acceptées par les militaires. De plus, les industriels travaillant pour les industries de défense disposaient d'un poids essentiel dans la définition des politiques d'armement. Jacques Sapir *Le système militaire soviétique*, La Découverte, Paris, 1988, pp. 74 et 297-298.

<sup>766</sup> Janos Kornai, *Socialisme et économie de la pénurie*, Economica, Paris, 1984 (première édition en hongrois 1980), 587 p. ; Jacques Sapir, *L'économie mobilisée*, La Découverte, Paris, 1990, 150 p. Voir discussion sur la nature de l'économie soviétique dans la section I du chapitre III.

secteurs une domination de l'offre sur les conditions de transaction largement responsable de la faible qualité des productions. Cette préférence à la quantité marque encore aujourd'hui la majeure partie de l'appareil de production russe qui réalise surtout des productions de faible qualité.

#### b. Interdépendance radicale des niveaux productifs et connaissances partagées

Les liens de longue date entre les métallurgistes, leurs fournisseurs et les utilisateurs de métaux ont entraîné une spécialisation accrue des actifs et le partage de connaissances. Les transactions régulières sur longue durée entre les mêmes acteurs ont pour conséquence une interdépendance extrêmement forte des entreprises.

L'organisation administrative de la branche des métaux était éclatée entre plusieurs ministères. Il existait d'abord deux ministères chargés à proprement parler de la métallurgie : le ministère de la sidérurgie et celui de la métallurgie non-ferreuse. Mais une partie importante des entreprises métallurgiques était intégrée à des administrations en charge d'un secteur que les métallurgistes devaient approvisionner comme l'aéronautique ou l'industrie automobile. Enfin, certaines entreprises étaient directement liées au secteur de la défense.

La prise en compte de ces différentes situations est essentielle pour comprendre la diversité actuelle de la branche. Ainsi, la dépendance vis-à-vis d'un utilisateur souvent unique déterminait très largement le type de production des entreprises métallurgiques. Celles qui approvisionnaient certaines industries de défense de pointe comme l'entreprise métallurgique de Samara ou certains ateliers de l'usine de Krasnojarsk avaient une pratique industrielle peu orientée vers la réduction des coûts mais, en revanche, assuraient de très hauts standards de qualité.

Un second phénomène vient se greffer à cette interdépendance des firmes : les réseaux et les routines de marchandage asymétrique hérités du système soviétique. Le système économique soviétique était confronté à d'importants problèmes d'ordre cognitif. Comme nous l'avons vu plus haut<sup>767</sup>, l'exercice de la planification entraînait un réductionnisme du

---

<sup>767</sup> Voir première section du chapitre III.

fait de la gestion centralisée de l'information et des problèmes d'ajustement temporel des décisions. Ces éléments d'incohérence se traduisaient par des obstacles à la réalisation des objectifs de production au niveau des entreprises, obstacles qui étaient dépassés par des formes de résolution des problèmes informelles et locales. Pour parvenir à remplir les objectifs fixés par le plan, les directeurs devaient être capables de faire face aux défaillances des approvisionnements en mobilisant d'autres circuits d'échanges. Ils développaient ainsi des compétences en tricherie informationnelle dans la mesure où une grande partie de ces opérations était illégale. C'est donc en tant que solution aux problèmes irrésolus de la planification que s'est imposé un mode de coordination en réseau qui cohabitait avec la méga-hiérarchie du plan centralisé.

D'autre part, il existe également un héritage soviétique du marchandage asymétrique sans possibilité de sortie. Avec le monopole de l'Etat sur la propriété des moyens de production et un mécanisme de planification centralisé, le système économique soviétique relevait d'un système d'attribution global dominé par le pouvoir politique<sup>768</sup>. Cela implique l'impossibilité pour les acteurs industriels de faire défection, selon le concept d'Alfred Hirschman<sup>769</sup>. Ils sont contraints à une modalité unique de résolution des conflits et des contradictions qui traversent l'économie : la protestation/négociation que l'on peut également nommer marchandage<sup>770</sup>. Ce marchandage se distingue de celui qui existe lors des négociations interentreprises dans les économies occidentales par le fait qu'il doit nécessairement aboutir. La relation hiérarchique est en effet indestructible et ne se résume pas à une simple subordination du niveau inférieur. Une analogie peut ainsi être trouvée avec les formes de réseaux que l'on retrouve au sein de l'économie post-soviétique : il est généralement impossible pour les agents de faire défection, les positions sont asymétriques et les conflits se résolvent par la négociation.

La théorie montre que les fortes interdépendances qui résultent de la spécificité des actifs, de la forte segmentation entre les différents types d'utilisateurs et de la répartition géographique entraînent une supériorité des coûts de transaction<sup>771</sup> de marché qui

---

<sup>768</sup> Janos Kornai, *Le système socialiste : l'économie politique du communisme* PUG, Grenoble, 1996, 767 p.

<sup>769</sup> Alfred O. Hirschman, *Exit voice and loyalty : the response to decline in firms organisations and states*, Harvard University Press, Cambridge, 1970, X-162 p.

<sup>770</sup> Joseph S. Berliner, *Factory and manager in the USSR*, Harvard University Press, Cambridge, 1957, 357 p.

<sup>771</sup> Ronald H. Coase, « The Nature of the Firm », *Economica*, n° 4, 1937, pp. 386-405 ; Oliver E. Williamson

correspondent au coût de marchandage et de contrôle des conditions de transaction par rapport à d'autres formes de coordination. Ex-ante, il est quasiment impossible pour chacun des acteurs de se prémunir contre l'opportunisme de l'autre contractant. En effet, surmonter les problèmes d'asymétrie d'information implique un coût exorbitant ; de plus, comme les acteurs ne sont dotés que d'une rationalité limitée, la recherche des contrats les moins incomplets possible est également très coûteuse. Ex-post, les coûts de transaction sont également très élevés car chacun des contractants doit s'assurer de la bonne exécution des contrats.

La situation institutionnelle de la Russie post-soviétique est encore très instable et donc très incertaine. Les coûts de transaction de marché sont donc encore plus élevés que dans une société où le cadre juridique est stabilisé. Les chaînes d'impayés ou de troc peuvent donc être vues comme des arrangements institutionnels visant à amoindrir des coûts de transaction exorbitants. Ces formes atypiques d'échange renforçant la stabilité des relations sont la manifestation d'une forte pression à l'intégration verticale. Leur mise en place est facilitée par les savoirs-faire managériaux de coordination informelle en réseau et de marchandage contraint dans un contexte asymétrique, hérités de l'époque soviétique.

Les caractères de l'offre soviétique en terme de grosses capacités de production et de faible qualité ainsi que les fortes interdépendances techniques entre les niveaux productifs et le rôle des réseaux informels demeurent des traits marquants de la branche dans la décennie 1990. Il faut y ajouter les spécificités paternalistes du rapport salarial soviétique déjà évoquées. Ces éléments hérités se combinent avec les réformes pour produire une dynamique de transformation qu'il nous faut maintenant tenter de synthétiser.

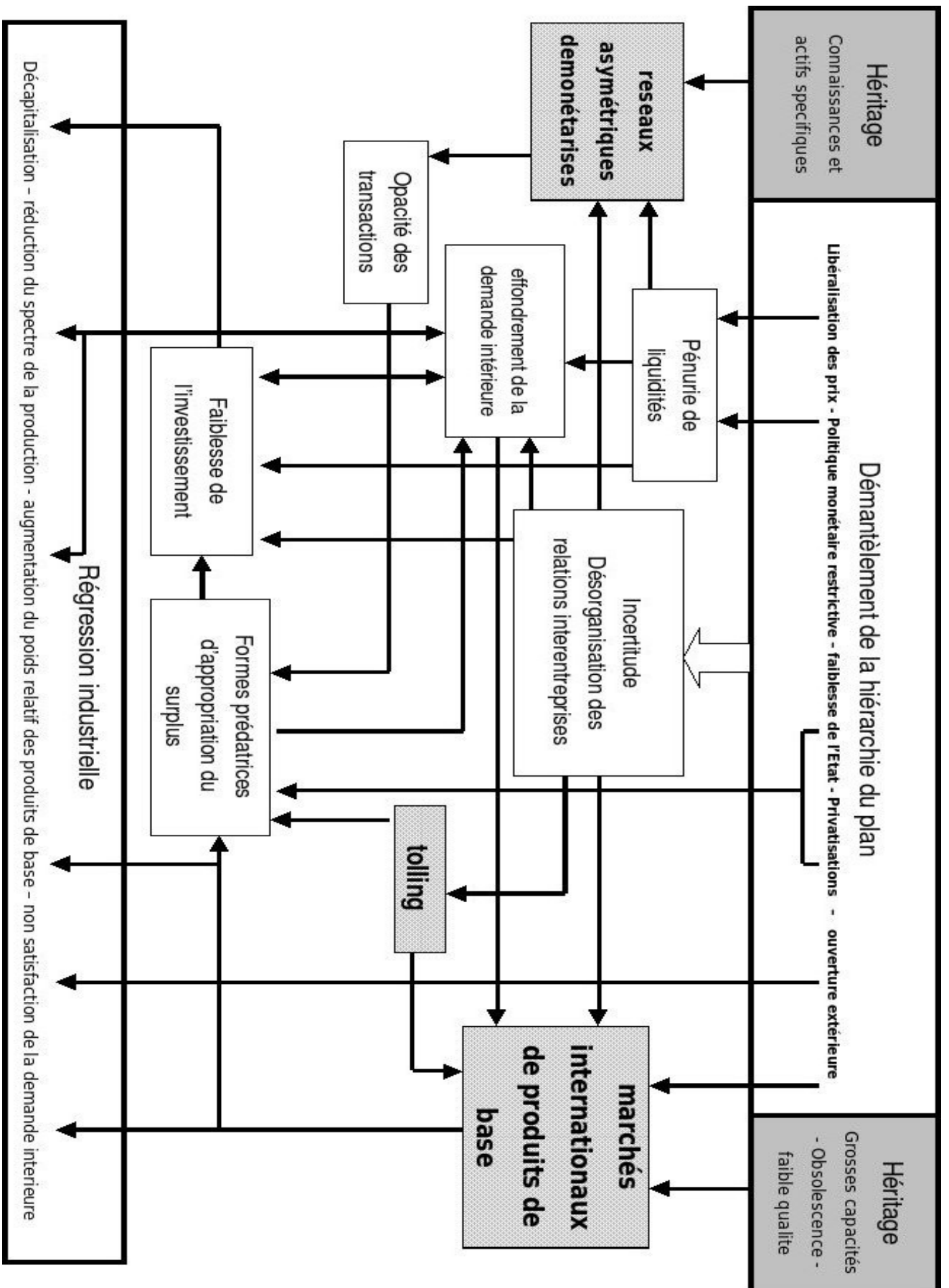
## **2. Un régime régressif de transformation de la branche**

Le schéma présenté ci-dessous vise à représenter les mécanismes qui ont produit une dynamique régressive de transformation de la branche sur la période 1992-1998.

---

et Sidney G. Winter (eds) *The Nature of the Firm*, Oxford University Press, 1993, 244 p. Pour une présentation critique voir notamment William M. Dugger, *Underground Economics*, op. cit. pp. 95-109 et Christos Pitelis (ed), *Transaction Costs Markets and Hierarchies*, op. cit., 280 p.

Figure 14 : régime régressif de transformation de la métallurgie



Dans les cadres du haut sont indiqués les traits hérités de l'époque soviétique et les principaux axes des réformes. Les flèches indiquant un lien de causalité montrent comment ces éléments se combinent pour faire émerger de nouvelles modalités de coordination de l'activité au sein de la branche.

La libéralisation des prix et l'adoption d'une politique budgétaire excessivement restrictive ont produit une pénurie de liquidité provoquant un effondrement de la demande intérieure. Cette diminution de la demande a été également le fruit de l'incertitude caractérisant le démantèlement de la mégahiérarchie du plan et de la réduction drastique de la demande publique qui l'a accompagné. On pense notamment à l'effondrement des commandes militaires et des investissements en infrastructures. Les conséquences de l'effondrement de la demande intérieure sont multiples et cruciales. La priorité absolue pour les dirigeants d'entreprise a été de trouver des moyens pour maintenir leur activité, c'est-à-dire de trouver des solutions alternatives à la défunte planification pour assurer leur approvisionnement et l'écoulement de la production. Plusieurs options ont été suivies en parallèles. Sur le marché intérieur, des réseaux asymétriques démonétarisés permettant de poursuivre les échanges interentreprises en dépit de la pénurie de liquidité se sont constitués. Les connaissances spécifiques, les relations de confiance et les savoirs-faire en terme d'échanges informels accumulés par les directions d'entreprise à l'époque soviétique ont été mobilisés. La mise en place de ces réseaux s'explique également par les très fortes interdépendances techniques entre les firmes.

Parallèlement, des schémas de tolling ont été conclus entre les grandes entreprises (combinats sidérurgiques et smelters) et des sociétés commerciales. Ces contrats qu'on peut assimiler à des formes particulières de relations de marchés asymétriques ont été conclus pour des échanges sur le marché intérieur mais, surtout, à l'exportation. Suite à l'ouverture brutale de l'économie russe, l'accès aux marchés internationaux s'est dans un premier temps fait par l'intermédiaire de société de trading. Ensuite, à partir de 1996, les entreprises de la branche ont commencé à organiser elles-mêmes leurs transactions à l'export. Dans tous les cas, il s'agit d'exportations de produits de base que leurs énormes capacités leur permettent de produire en quantité.

Le cadre dans lequel a été réalisée la désétatisation est en cause dans l'émergence de ces pratiques prédatrices. En premier lieu, parce que le climat d'incertitude aiguë raccourcis l'horizon temporel des agents et les pousse à rechercher les solutions les plus simples aux problèmes qu'ils rencontrent. Ensuite parce que les inégalités d'accès aux opportunités économiques ouvertes par les privatisations furent immenses. De plus, l'Etat fut fortement affaibli par des réglementations incohérentes et la crise de son financement dans un contexte de connivence entre les autorités politiques et une nouvelle élite économique. Il en a résulté une immunité de fait des délits économiques mais également une illégitimité des positions dominantes acquises qui, en retour, accentua encore l'incertitude.

Les pratiques prédatrices ont pour point commun de permettre à des personnes privées d'extraire des entreprises le maximum de ressources possible tout en ayant des pratiques de fraude fiscale généralisée. Dans le cadre des réseaux asymétriques démonétarisés la prédation s'effectue lors de la réalisation de la production et par le biais de la fraude fiscale. Les contrats de tolling sont directement prédateurs dans la mesure où, du moins jusqu'en 1996, ils se limitent à payer les frais variables de fonctionnement de l'entreprise et d'assurer son approvisionnement. Le développement des exportations favorise également ces pratiques prédatrices car une part importante des recettes d'exportations ne sont pas rapatriées.

Ce sont ces pratiques qui expliquent les notions d' « *économie des personnes privées* »<sup>772</sup> ou de « *comportements capitalistes à caractère spéculatif* »<sup>773</sup> utilisées pour qualifier l'économie russe post-soviétique.

Pour la métallurgie, la conséquence de ces formes prédatrices d'appropriation du surplus productif est une diminution drastique de l'investissement et une évasion de capitaux qui contribue à l'affaiblissement de la demande intérieure. De manière très limitée, certains programmes sont lancés en 1997 pour améliorer les standards des produits exportés. Cette baisse de l'investissement est également favorisée par le climat d'incertitude, la pénurie de

---

<sup>772</sup> M.P. Gra-daninova, « Problemy i Perspektivy Verticalnovo vzaimodeistvija firm na rynkie tchernovo metalloprakata », op. cit.

<sup>773</sup> Alexandre Bouzgaline, « La Russie à la croisée des chemins : les problèmes de la transformation économique et politique », in Motamed-Nejad R. (ed.), *URSS et Russie : rupture historique et continuité économique*, PUF-Actuel Marx, Paris, 1997, p. 207.



liquidité et l'effondrement de la demande intérieure auquel elle contribue d'ailleurs. Dans la mesure où la situation financière des entreprises est alors très dégradée et que l'amortissement n'est plus provisionné, on constate une décapitalisation de la branche. Cette décapitalisation participe d'une régression industrielle dont une autre manifestation est la réduction du spectre des productions. Du fait de l'affaiblissement de la demande intérieure et de la découverte de débouchés à l'export sur les produits de base la structure de la branche évolue vers un accroissement du poids relatif des géants industriels de ce secteur aux dépens des entreprises de moindre taille réalisant des productions plus élaborées. Cette évolution implique la disparition de savoirs-faire industriels.

Du fait des conditions monétaires particulièrement difficiles, de l'existence pour les grandes entreprises de débouchés alternatifs au marché intérieur et de modalités de libéralisation des échanges extérieurs défavorables aux consommateurs de produits métallurgiques, une part de la demande intérieure n'est pas satisfaite.

Il manque cependant un élément essentiel à ce schéma : l'articulation entre la dynamique des relations industrielles et l'évolution du rapport salarial. Nous ne l'avons pas intégré pour des raisons de lisibilité. Mais également parce que nous situant au niveau de la branche, le bouclage macro que représente la consommation des ménages intervient indirectement. Nous allons maintenant l'exposer brièvement.

Comme nous l'avons vu, le rapport salarial a gardé ses formes soviétiques et son caractère paternaliste en l'absence de modifications substantielles du cadre légal mais il a vu ses modalités se dégrader. L'influence du contexte macroéconomique de montée du chômage et de retrait de l'Etat en est la cause majeure. Au niveau de la branche, la détérioration des conditions de la mise au travail mais également des déterminants de la reproduction de la force de travail (services sociaux, salaires) ont été alimentés par les formes prédatrices d'appropriation du surplus. Cette évolution participe de la régression industrielle de la branche sans toutefois que notre enquête n'ait permis d'en montrer les conséquences sur le processus de travail lui-même. Indirectement la diminution du pouvoir d'achat des salariés alimente la faiblesse de la demande interne de métal.

## Conclusion

Les formes de structuration de la branche pendant la période ne peuvent être abordées comme un mode de régulation stabilisé puisqu'il s'agit d'une situation de transformation. En revanche on peut essayer d'identifier les caractéristiques de la régulation de cette transformation.

Pour cela, nous avons choisi de nous appuyer sur le cadre conceptuel mis en Suvre par l'école de la régulation et de l'adapter, comme nous l'avons suggéré dans notre chapitre II, au niveau d'une branche industrielle. Le tableau ci-dessous propose une synthèse des éléments discutés dans ce chapitre afin de définir le mode de régulation de la branche métallurgique pendant la période de transformation en explicitant les caractéristiques des cinq formes institutionnelles majeures et du régime de crise puisqu'il n'est pas possible de parler de régime d'accumulation dans un contexte de décapitalisation du secteur concerné.

Les cinq principales formes institutionnelles ont déjà été largement discutées dans ce chapitre, il ne semble pas nécessaire de revenir dessus. Le régime de crise de transformation a également été développé dans ce paragraphe. La dépression de l'activité procède de trois causes majeures : d'abord, un fort recul de la demande interne ; ensuite, une accumulation prédatrice des personnes privées qui s'effectue aux dépens des organisations productives, des salariés et de l'Etat ; enfin, une régression industrielle correspondant au rétrécissement du spectre des productions et à l'augmentation du poids relatif des produits de base.

*Figure 15 : une régulation transformationnelle prédatrice*

<b>PRINCIPALES FORMES INSTITUTIONNELLES</b>	<b>FORMES DE LA CONCURRENCE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Monopoliste sur le marché intérieur</b></li> <li>- Compétition pour l'accès aux intrants (domination de l'offre)</li> <li>- Coordination en réseau asymétrique où les positions sont modelées selon le degré de captivité relative des entreprises et marché asymétrique sous domination des sociétés commerciales (tolling)</li> <li>• <b>Concurrentiel sur les marchés internationaux</b></li> <li>- Régulé par la bourse des métaux de Londres</li> </ul>
	<b>RAPPORT SALARIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Paternaliste dégradé</b></li> <li>- Pression du chômage</li> <li>- Détérioration des salaires et des services sociaux</li> <li>- Dépendance accrue à l'égard des firmes</li> <li>- Intensification de la contrainte hiérarchique</li> <li>- Faible combativité salariale en dépit d'une forte syndicalisation</li> </ul>
	<b>RÔLE DE L'ETAT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Recul brutal (privatisation/libéralisation)</b></li> <li>- Client par rapport aux intérêts privés naissants</li> <li>- Partie prenante des conflits entre groupes privés</li> </ul>
	<b>MODE D'INSERTION INTERNATIONALE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Exportateur de produits de base</b></li> <li>- Asymétrie entre libéralisation des exportations et taxation des importations</li> <li>- Evasion de capitaux</li> </ul>
	<b>RÔLE DE LA MONNAIE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fragmentation de l'ordre monétaire</b></li> <li>- Pénurie de liquidité et absence d'intermédiation bancaire</li> <li>- Développement de formes atypiques de paiement</li> </ul>
<b>RÉGIME DE CRISE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Affaiblissement de la demande interne</b></li> <li>• <b>Accumulation prédatrice privée</b></li> <li>- Aux dépens de l'Etat, des salariés et de l'appareil productif</li> <li>• <b>Régression industrielle</b></li> <li>- Diminution de la productivité et du spectre de production</li> <li>- Accroissement du poids relatif des produits de base</li> </ul>	

## Conclusion

Ce chapitre nous a permis de prendre acte de la crise traversée par la métallurgie russe sur la période 1992-1998. La réduction de l'activité a certes démarré dès 1990-1991 mais elle s'est prolongée à un rythme extrêmement rapide jusqu'en 1994 et, plus lentement, jusqu'en 1998. Outre cette crise quantitative, on assiste à l'accroissement relatif de la part des productions de base en raison de la compétitivité coût dont disposent les grands combinats et les smelters sur ces segments à l'export, mais aussi du fait de la concentration de la demande interne sur ces produits. On constate également une décapitalisation de la branche à travers la disparition de capacités de production et l'aggravation de l'obsolescence de l'appareil productif.

Nous avons dégagé plusieurs points sur lesquels la cohérence de la branche a été mise à mal par les réformes économiques. En premier lieu, en ce qui concerne les relations interentreprises, le démantèlement du plan a produit une grande désorganisation qui ne s'est pas traduite par la mise en place de relations monétaires. La libéralisation des prix et la politique monétaire restrictive ont alimenté la réduction de la demande intérieure. En outre, elles ont favorisé l'émergence de formes atypiques de paiement (troc, weksels) basées sur les relations entre les dirigeants industriels héritées de l'époque soviétique. Dans ces réseaux, les asymétries entre les différents acteurs jouent à plein : cela a permis une relative stabilité des relations en amont de la branche tandis qu'une part importante des relations en aval était abandonnée. Les conditions dans lesquelles s'est réalisée l'ouverture extérieure ont favorisé le développement des exportations tout en freinant les importations ce qui a été particulièrement défavorable aux secteurs consommateurs de métaux. En second lieu, les conditions de réalisation du rapport salarial se sont dégradées. Les formes juridiques soviétiques ont été conservées, mais dans un contexte radicalement distinct, marqué en particulier par le développement du chômage. La dépendance des salariés vis-à-vis des entreprises s'est ainsi accrue parallèlement au recul de leur rémunération directe et indirecte et à la détérioration de leurs conditions de travail.

Les méthodes de privatisation choisies ont favorisé une concentration de la propriété particulièrement illégitime. Dans un environnement caractérisé par la faiblesse de la

contrainte de légalité et un haut degré d'incertitude, des comportements prédateurs se sont généralisés de la part des acteurs jouant, à la place du plan, le rôle d'intermédiaires entre les firmes. Les responsables d'organisations publiques locales et fédérales affaiblies ont accepté d'être les relais des différents groupes privés en concurrence pour le contrôle de la branche et ont pris part à leurs conflits.

La principale réalisation de cette période de transformation est d'avoir permis l'émergence d'une classe possédante. Le comportement le plus courant parmi les acteurs pouvant prétendre l'intégrer a été la maximisation immédiate de la richesse détournée. Au début de la décennie 90 aucun acteur ne disposait légalement d'un capital important. C'est pourquoi l'essentiel pour ceux qui en avaient la possibilité fut d'accumuler un maximum de richesses avant que les occasions offertes par le désordre institutionnel ne disparaissent. Cette période de transformation peut ainsi être appréciée comme une période de spoliation tant de la collectivité nationale que des acteurs locaux concernés par les activités des entreprises de la branche et des salariés de celles-ci.

La spoliation de la collectivité nationale provient non seulement de l'appropriation des actifs par un nombre d'acteur extrêmement réduit mais également de la régression industrielle observée. Celle-ci participe de la diminution de la capacité de l'appareil productif russe dans son ensemble à satisfaire les besoins de la population. En outre, l'apparition d'acteurs économiques privés extrêmement puissants implique une dynamique de privatisation des institutions publiques et donc une forme de spoliation politique de la majorité.

Les salariés et les habitants des régions concernées par la branche sont directement appauvris du fait de la diminution des salaires et de la dégradation des services sociaux ; d'autant que, pour les grandes entreprises, l'ampleur de ce recul est beaucoup plus considérable que la diminution de l'activité. Ils sont également victimes de l'obsolescence accrue de l'outil de production à travers ses conséquences sur l'environnement et la santé. Enfin, au sein des firmes, le renforcement de la contrainte hiérarchique signifie un approfondissement du rapport de dépossession du travail et une réduction des espaces d'autonomie existants dans les firmes soviétiques.

Cette dynamique de transformation étudiée, il nous faut tenter de comprendre les formes selon lesquelles la métallurgie russe s'est stabilisée. Dans quelle mesure sont-elles originales ? Sont-elles susceptibles de prendre part à une dynamique de développement soutenable ?

# Chapitre V - L'affirmation d'un modèle productif rentier (1999-2001)

## Introduction

Que nous apprend la métallurgie sur les caractéristiques du régime d'accumulation émergent en Russie après plus d'une décennie de réformes institutionnelle radicales ? Nous avons vu précédemment comment le démantèlement de la planification soviétique par la libéralisation des échanges et les privatisations a constitué un violent choc pour la métallurgie. Notre analyse va maintenant se focaliser sur la période qui suit la crise financière d'août 1998<sup>774</sup>, une période charnière tant pour la branche des métaux que pour l'économie du pays dans son ensemble. En même temps que s'effondre le secteur bancaire et financier, une brutale redéfinition des conditions macroéconomiques permet le redémarrage de l'activité après une décennie de dépression. Dès lors, la manière dont les différents secteurs réagissent à cette opportunité est révélatrice des fondements de l'économie post-soviétique en ce qui concerne les réorganisations de l'appareil productif déjà opérées et les stratégies des directions d'entreprise. Pour saisir ce moment clef, il est nécessaire d'explicitier le lien entre, d'un côté, les conditions socio-économiques résultants d'une décennie de transformations et, de l'autre, le contexte macroéconomique d'insertion dans la division internationale du travail. Ce sera l'objet de la première section qui décrit l'amélioration sensible de la situation des combinats métallurgiques et les mouvements importants de concentration opérés au sein de la branche au lendemain de la crise de 1998<sup>775</sup>.

Afin de rendre compte de la dynamique sectorielle et de dépasser les limites des approches en terme de restructuration, le concept de modèle productif<sup>776</sup> sera mobilisé et discuté dans

---

<sup>774</sup> Le découpage temporel adopté n'est pas strict. Comme nous avons pu mobiliser certains exemples se déroulant en 1999 dans le chapitre précédant, il pourra arriver que nous évoquions des événements ayant eu lieu dès 1997 dans ce chapitre, comme la constitution de Sibirskij aluminij, dans la mesure où, sur le plan analytique, ils participent de la logique de stabilisation que nous développons dans ce chapitre.

<sup>775</sup> La plupart des données et informations présentées s'arrêtent à la fin de l'année 2000.

<sup>776</sup> Robert Boyer, Elsie Charron, Ulrich Jürgens, Steven Tolliday (eds), *Between Imitation and Innovation* :

la seconde section. Il s'agit de spécifier et de caractériser l'émergence de configurations institutionnelles par lesquelles les directions des firmes de la branche mettent en œuvre une cohérence interne pertinente dans leur environnement. Cette section nous permettra également de caractériser la métallurgie russe en tant que secteur rentier.

Les deux dernières sections traiteront plus largement de la participation de la métallurgie à la stabilisation d'une nouvelle structuration sociale. En premier lieu, nous montrerons comment l'organisation de la branche est passée d'un corporatisme local à un corporatisme national dans cette période. Ensuite, nous analyserons les implications du modèle productif dominant au sein de la métallurgie russe pour le régime d'accumulation émergent et l'affirmation d'une bourgeoisie oligarchique comme principale classe dominante.

## **I. Après la crise financière de 1998, une nouvelle donne pour la métallurgie russe ?**

La crise financière d'août 1998 est le produit d'une multiplicité de facteurs. L'effondrement des capacités fiscales et réglementaires de l'Etat ainsi que la libéralisation brutale des institutions financières du pays ont favorisé le déploiement de comportements spéculatifs de la part des acteurs bancaires et des opérateurs non-résidents. Dans un contexte de changement institutionnel radical marqué par une profonde dépression de l'activité et une forte surévaluation du rouble, l'accentuation des déséquilibres budgétaires et commerciaux a enclenché une hausse vertigineuse des taux d'intérêt. Cette hausse ne pouvait que

---

*The Transfer and Hybridization of Productive Models in the International Automobile Industry*, Oxford University Press, Oxford, 1998, 394 p.



déboucher sur un éclatement brutal de la pyramide des titres à court terme de la dette publique et, par conséquent, entraîner une forte dévaluation et un défaut sur la dette interne. Cette crise est ainsi d'un genre particulier, mixte de crise type de pays émergent en économie financière libéralisée et de crise spécifique d'un pays en transition<sup>777</sup>.

Si elle marque un tournant pour l'ensemble de l'économie du pays c'est principalement en raison de la mise hors-jeu du secteur financier et des effets de la dévaluation mais également car elle approfondit l'appauvrissement de la population. En ce qui concerne la branche des métaux, cela s'est traduit par une spectaculaire amélioration de la situation financière des entreprises. Parallèlement, on observe une profonde réorganisation de la propriété à travers un vaste mouvement de concentration.

### ***A. L'impact favorable de la dévaluation pour les firmes métallurgiques***

La dévaluation du rouble de 1998 a eu une série d'effets positifs pour la situation financière des métallurgistes, en raison notamment de leur très forte orientation à l'export. L'évolution des prix relatifs, la baisse des salaires réels, la manne financière résultant du choc de change, la forte croissance de l'activité intervenue en 1998 et 1999, notamment sur le marché intérieur, et le redémarrage de l'investissement sont à l'origine de cette amélioration de la situation des firmes.

---

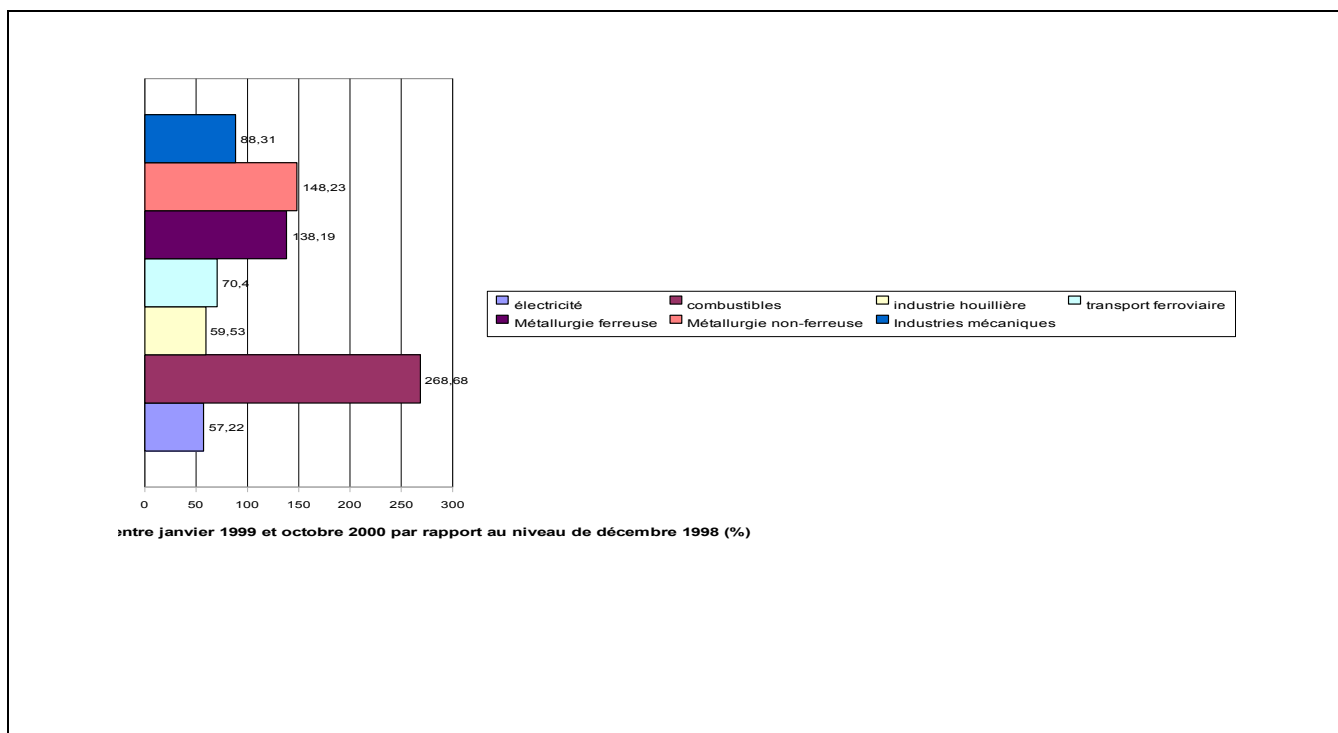
<sup>777</sup> Jacques Sapir, « La crise financière russe d'août 98, tournant de la transition en Russie? », Document de travail CEMI EHESS, 2001, 82 p. Disponible en ligne : <http://www.ehess.fr/centres/cemi/pages/doc1-sapir.pdf>

## **1. Une situation financière extrêmement favorable aux entreprises**

Si la dévaluation de l'automne 1998 a été extrêmement favorable aux entreprises de la branche, c'est d'abord parce que le choc de change a plus que doublé le pouvoir d'achat en rouble des recettes des exportations. Ce mouvement est d'autant plus significatif qu'il a été soutenu par une progression des prix mondiaux en dollars de l'acier et de l'aluminium primaire de respectivement 34.7 et 7.4 % (GKS 2000) entre septembre 1999 et septembre 2000. Dans le même temps, on observe une diminution importante en termes réels des coûts de production des entreprises de la branche.

Comme le montre le graphique ci-dessous, l'évolution des prix relatifs sur le marché intérieur est favorable aux produits métallurgiques, sauf vis-à-vis des combustibles dont les prix ont suivi le renchérissement des cours du pétrole.

*Graphique 20 : progression de l'indice de prix de quelques branches industrielles*

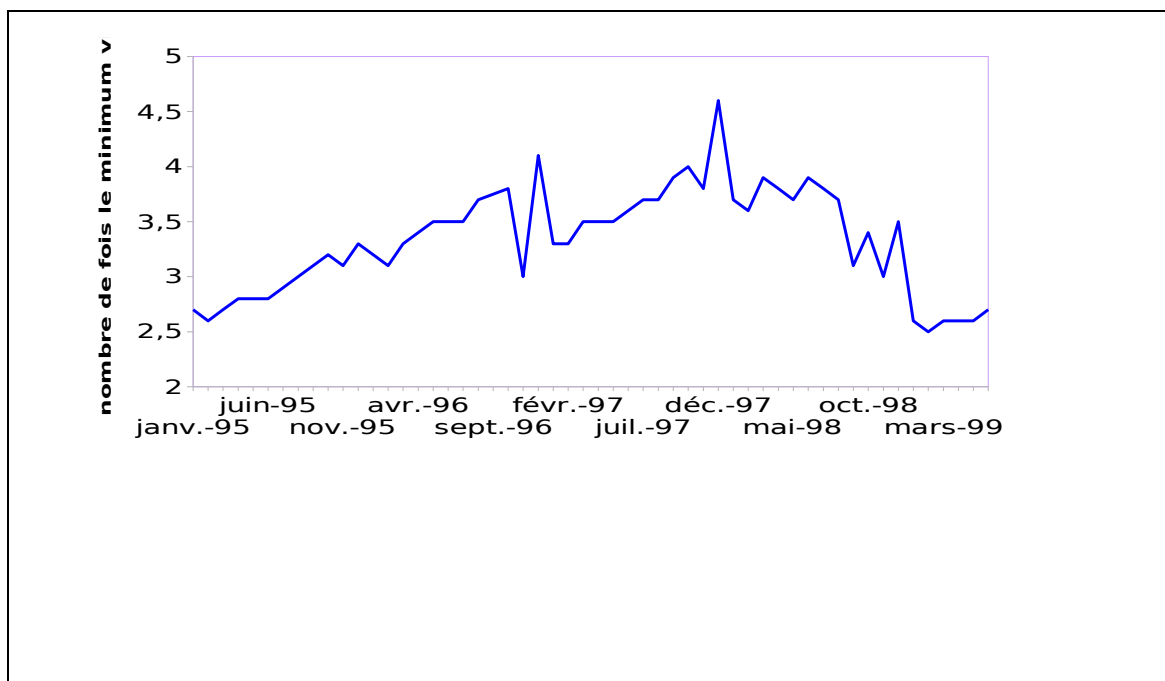


(janv 99-oct 00) (GKS, 2000)

Parallèlement, comme le montre le graphique ci-dessous, le niveau réel des salaires dans le secteur s'est détérioré, redescendant en dessous de son niveau de 1995 sans que ce recul ne soit compensé depuis par une indexation simple des salaires sur l'inflation<sup>778</sup>.

*Graphique 21 : salaire moyen dans la métallurgie par rapport au minimum vital (1995-1999)*

<sup>778</sup> Entretien avec un dirigeant du Syndicat des mineurs et de la métallurgie, Moscou, décembre 2000.



source GMPR/Goskomstat

Résultat du choc de change, de la diminution des coûts de production et de la reprise de l'activité, les principales entreprises enregistrent d'excellents résultats financiers. Par exemple, pour le combinat métallurgique de Novolipeck (NLMK) en 1999, les recettes totales en roubles ont été multipliées par 2.2 par rapport à l'année 1998 et le profit multiplié par 3,5<sup>779</sup>.

## **2. Une remonétisation des échanges**

Comme dans les autres secteurs de l'économie, la dévaluation du rouble a permis une remonétisation des échanges. Les arriérés de paiement de salaires, qui ne concernaient pas les principales entreprises de la branche, ont été réduits. Selon le GMPR, le retard moyen de salaire au sein de la branche en 98 était de 4,5 mois, il a été en 1999 d'environ 2 mois. D'autre part, on assiste à un très fort recul du troc interentreprises. L'indice du Russian Economic Barometer indique un taux d'échange inter-industriel en troc de 21 % en septembre 2000 contre 54 % en septembre 1998<sup>780</sup>. Depuis août 2000 la compagnie

<sup>779</sup> *Segodnia i Zavtra* (hebdomadaire du syndicat des salariés de NLMK), n° 28 (230), 14 juillet 2000. Voir également le site de l'usine du combinat de Novolipetsk, <http://www.nlmk.ru>

<sup>780</sup> Données publiées sur le site de la revue *The New Generation: the economists, political scientists &*

d'électricité UES et les chemins de fer perçoivent la quasi-totalité de leurs recettes en liquidités (GKS 2000) ce qui signifie que la branche ne reste pas à l'écart de ce mouvement ; la plupart des échanges en troc s'effectuaient en effet avec ces fournisseurs.

### **3. Une forte croissance de l'activité et une amorce de réorientation sur le marché intérieur**

Après être tombée à un niveau historiquement bas en 1998, la demande intérieure d'acier a nettement repris en 1999. Le redémarrage de l'activité industrielle dans le pays du fait d'un effet de substitution aux importations a permis une augmentation importante des ventes sur le marché intérieur. Certains secteurs consommateurs d'acier ont connu une croissance tout à fait significative comme l'industrie automobile (+14.7 %).

La consommation apparente d'acier a progressé d'environ 7 millions de tonnes en 1999. Cette hausse a entraîné un accroissement de 17.6 % de la production d'acier brut et un recul de 7.8 % des exportations d'acier en 1999 par rapport à 1998<sup>781</sup>. Cette reprise de la production et de la consommation d'acier apparaît nettement sur le graphique ci-dessous.

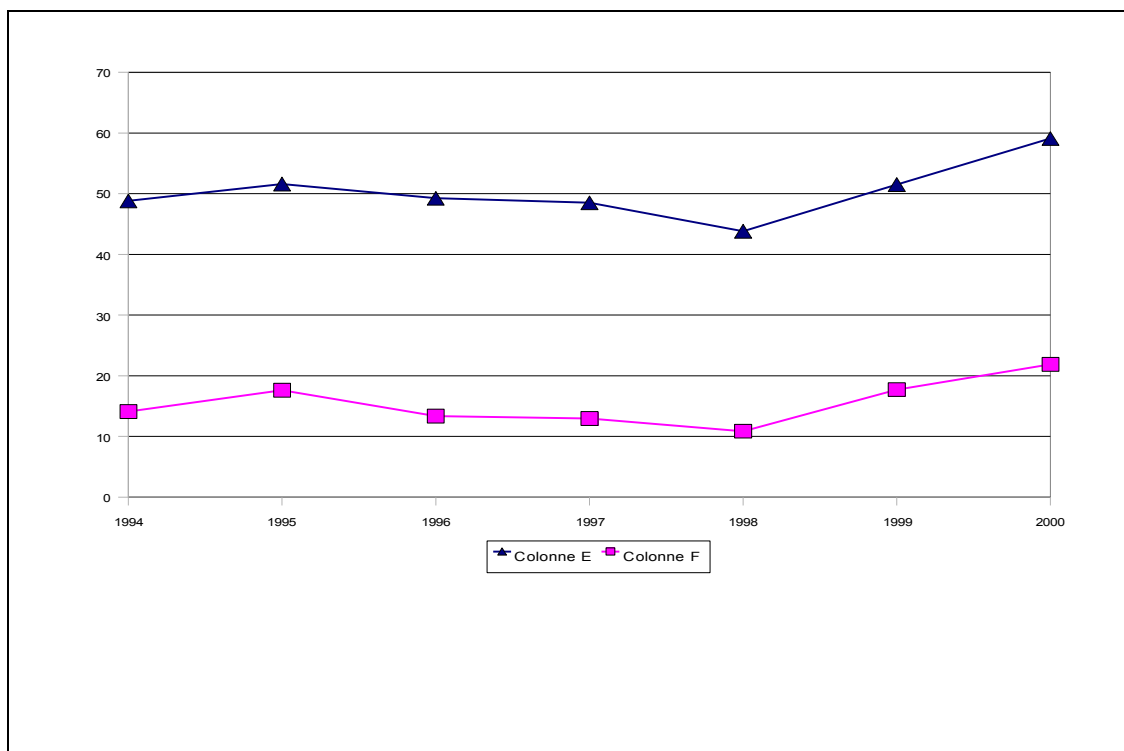
*Graphique 22 : évolution de la production d'acier brut et de la consommation*

(en millions de tonnes et millions de tonnes d'équivalent produits)

---

*philosophers* <http://www.newgen.org> ; cette évolution au niveau global est confirmée par les informations disponibles dans les régions. Ainsi, la part du troc dans le paiement des impôts dans la région de Samara sur la première moitié de l'année 99 est passée à 15 % contre 30 % pour 98.

<sup>781</sup> « Embellie sur le marché de l'acier en l'an 2000 », Communiqué de presse de l'OCDE du 25 mai 2000, Paris.



source OCDE : <http://www.oecd.org/pdf/M00017000/M00017463.pdf>

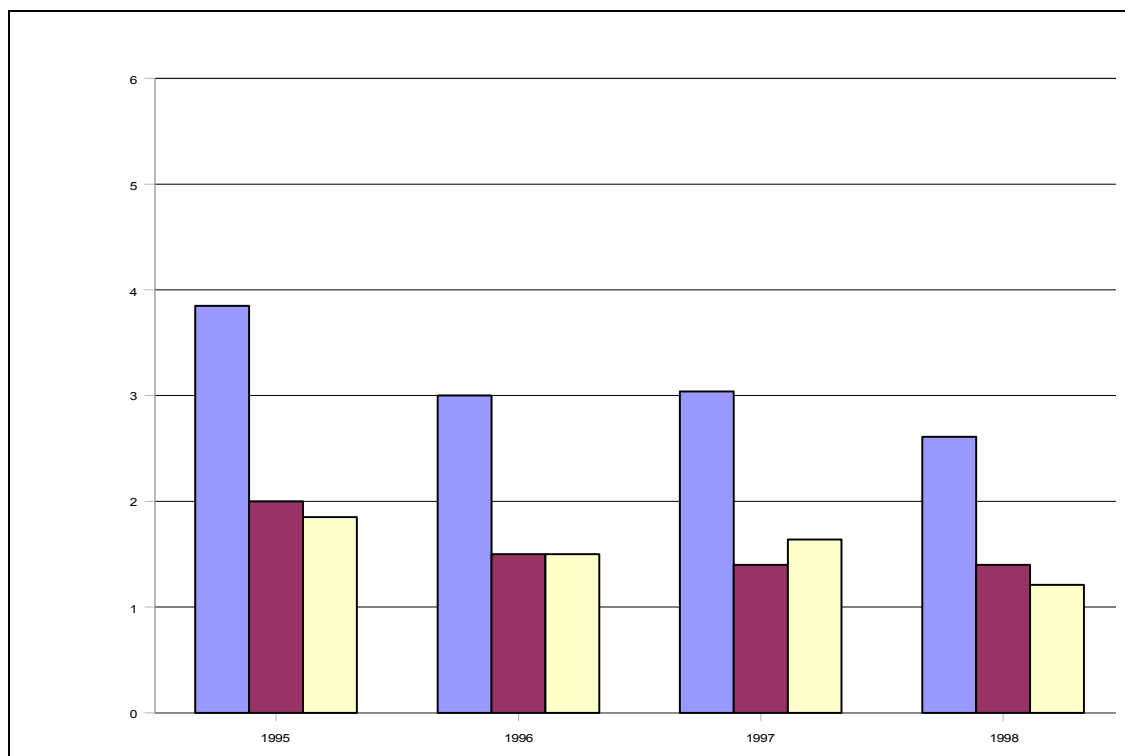
Il faut également souligner que les laminés d'aluminium et les tubes métalliques, des productions qui avaient subi les plus fortes dépressions, ont connu une croissance importante ces deux dernières années. En revanche, l'augmentation de la consommation d'aluminium sur le marché intérieur est faible et la croissance de ce secteur continue de se faire principalement à l'export.

Globalement, l'activité de la branche a connu un redémarrage spectaculaire depuis l'année 1998. L'indice de production en volume du GKS sur la période janvier-octobre 2000, en comparaison avec la même période de l'année 1998, est en augmentation de 32.5 % pour la métallurgie ferreuse et de 23.9 % pour la métallurgie non-ferreuse. Elle retrouve ainsi le niveau de production du début de la décennie 90. Ces chiffres indiquent que la métallurgie a été un secteur leader dans le retour de la croissance. Cependant, dans une série d'entreprises, les niveaux de production atteints impliquent une surcharge des équipements qui se traduit par une grande efficacité du processus productif à court terme mais a un impact négatif à moyen-long terme en raison d'une usure anormalement élevée de l'appareil productif.

#### 4. Un faible redémarrage de l'investissement

Diminution des coûts de production, situation de change favorable, maintien ou progression des cours mondiaux, redémarrage de l'activité sur le marché intérieur : on imagine difficilement une situation plus favorable aux entreprises de la branche. Dans ce contexte, on a assisté à un redémarrage de l'investissement en capital fixe global avec une augmentation de 4.5 % en 99 par rapport à 98 et de 19.6 % sur la période janvier-octobre 2000 par rapport à la même période de 99 (GKS 2000). On observe une croissance de la production de machines-outils à destination de la métallurgie de 35 % pour la période juin-septembre 2000 par rapport à la même période en 1999 (GKS 2000). Comme le montre le graphique ci-dessous, l'année 1999 marque un net renversement de tendance.

*Graphique 23 : évolution de l'investissement dans la métallurgie*



source : Igor A. Budanov, « La métallurgie et l'adhésion de la Russie à l'OMC »

La plupart des combinats ont aujourd'hui des plans d'investissements sur plusieurs années (de 3 à 5 ans). NLMK prévoit ainsi d'investir un milliard de dollars d'ici 2005. Il s'agit en grande partie de renouvellement d'installation datant des années 50<sup>782</sup>. En ce qui concerne l'aluminium, les besoins d'investissements sont très importants. A Bratsk et en grande

<sup>782</sup> *Segodnia i Zavtra* (hebdomadaire du syndicat des salariés de NLMK), n° 36 (238), 8 septembre 2000.

partie à Krasnoïarsk, les procédés Söderberg, extrêmement polluants et peu efficaces sont encore utilisés. Dans l'usine de Krasnoïarsk un programme d'investissement sur 10 ans est lancé pour faire passer l'ensemble de la production à la technologie des anodes précuites aujourd'hui la plus répandue. A Bratsk, la plus grande usine d'aluminium au monde est dans un état d'obsolescence encore plus avancé ; pour l'instant seul un plan sur deux ans doit permettre de parer aux problèmes écologiques les plus criants<sup>783</sup>. Aucune véritable coordination de ces plans n'est prévue, les instances gouvernementales faisant l'analyse que la branche peut elle-même assurer son développement<sup>784</sup>. Le financement de ces programmes doit se faire principalement par autofinancement et, dans une moindre mesure, par des crédits gagés sur des exportations. Lorsqu'il s'agit de crédits consentis par des banques russes, il existe souvent des liens de propriétés entre la banque et l'entreprise. L'absence de capacité de crédit, en particulier sur le long terme, du système bancaire et la faiblesse des marchés financiers se traduit par un poids respectif de ces modes de financement limité à 5.7 et 0.1 % du financement de l'investissement global en capital fixe (GKS, période janvier-septembre 2000).

La reprise de l'investissement dans la branche est limitée si on considère l'opportunité offerte par l'excellente conjoncture dont ont bénéficié les entreprises. D'autre part, le vieillissement accéléré induit par la reprise de l'activité d'un appareil productif déjà obsolète indique qu'au cours des prochaines années la métallurgie ne pourra pas poursuivre une croissance à ce rythme. Maintenant que les capacités de production les plus obsolètes ont été remises en activité, il ne reste plus de réserves. Enfin, sur le front de l'approvisionnement, les besoins d'investissement sont également très importants, en particulier pour l'aluminium.

Du fait des gains financiers substantiels obtenus grâce à la dévaluation, de la reprise de la consommation intérieure de métal et du redémarrage de l'investissement, la crise financière de 1998 ouvre une nouvelle période pour les entreprises de la branche. Le caractère moteur dans la reprise de l'activité de la métallurgie comme l'accroissement de leur part dans l'investissement global confirme en revanche ce que nous observions sur la période précédente : la branche métallurgique voit depuis le début de la transformation systémique son poids relatif s'accroître dans l'économie russe.

---

<sup>783</sup> Entretien avec Vladimir Aleksandrovič Aleksandrov, porte-parole de Russkij Aljuminij, décembre 2000, Moscou.

<sup>784</sup> Pour une critique de cette analyse, Igor. A. Budanov, « Vlijanie specifiki rossiskoj èkonomiki na razvitie metallurgii », *Problemy Prognozirovaniya*, n° 6, 2000, pp. 78-90.



Au-delà de l'évolution positive des conditions de l'activité pour les firmes métallurgiques, la période post-1998 est marquée par une réorganisation des relations au sein de la branche.

## ***B. Un vaste mouvement de concentration sous l'égide des grands combinats et du secteur énergétique***

Nous avons vu que dès 1995, la quasi-totalité des entreprises métallurgiques russes étaient privatisées mais que les luttes ardues entre traders, financiers et managers pour le contrôle effectif des firmes sont alors une source importante de désorganisation des relations industrielles. Suite à la marginalisation de TransWorld Group et celle des banques par la crise financière, l'année 1998 marque une nouvelle étape dans la répartition de la propriété sous l'égide des managers et d'acteurs venus du secteur énergétique. Les changements intervenus dans la structuration de la branche vont tous dans le sens d'une internalisation des transactions au sein de très grands groupes. L'amélioration de la situation financière des entreprises et la reprise de l'activité ont favorisé un mouvement très important de concentration horizontale et verticale.

### **1. La constitution de conglomérats géants intégrés verticalement**

C'est dans la branche de l'aluminium qu'a eu lieu l'évolution la plus spectaculaire. Elle est amorcée dès 1997 avec la constitution du groupe Sibirskij Aliuminij. L'usine d'aluminium primaire de Sajansk a été la base de départ autour de laquelle un groupe industriel intégré comprenant, en amont, une participation dans l'usine d'alumine de Nicolaev et le contrôle

d'une centrale hydroélectrique à proximité de l'usine de Sajansk et, en aval, le contrôle de l'usine de travail des métaux non-ferreux de Samara et des industries consommatrices de métal comme les boîtes-boisson, l'usine de feuilles d'aluminium ménager de Sajansk ou l'aéronautique. Cette nouvelle structuration a été menée à bien par le PDG de l'usine de Sajansk, Oleg Deripaska, qui est le représentant de la majorité des actionnaires dont on ne connaît pas les identités. Elle a été permise par l'existence d'accord avec AES, le monopole d'électricité contrôlé par Anatoli Tchoubaïs, et avec les administrations locales, notamment celle du gouverneur Titov à Samara. Un tel groupe est fondé sur des complémentarités industrielles fortes ; il permet de sécuriser les approvisionnements des différentes unités de production et une reprise de l'activité qui peut être spectaculaire comme ce fut le cas dans l'entreprise de laminés d'aluminium de Samara entre 1997 et 1999<sup>785</sup>.

L'exemple de Sibirskij correspond à une réorganisation interne de la branche à partir de ses acteurs les plus puissants ou disposant d'atouts majeurs (ici une entreprise d'aluminium avec un appareil de production moderne). Parallèlement, l'usine d'aluminium de Brack a également procédé à des acquisitions à travers « TAMAKO » parmi lesquelles l'usine de transformation métallurgique de Moscou (MZOTsM). Cette première concentration n'a été qu'une étape. L'année 2000 a vu naître un géant de l'aluminium contrôlant environ 70 % de la production nationale : Russkij Aluminij. Il résulte de l'acquisition par Boris Berezovski et Roman Abramovič, les actionnaires de Sibneft une importante entreprise pétrolière, des deux plus grands smelters de Russie - Brack et Krasnojarsk , de prises de participation dans l'usine d'alumine Ačinsk et dans la société d'électricité Krasenergo ainsi que de la prise de contrôle de l'usine de Novokuzneck par le biais de Logo Vaz en février 2000. Quelques mois plus tard, Boris Berezovski était écarté lors de la fusion entre Russkij Aluminij et Sibirskij<sup>786</sup>. Ce nouveau groupe a poursuivi la politique d'acquisitions avec, par exemple, une prise de participation dans l'entreprise d'automobile Gaz. Parallèlement, un autre groupe qui assure environ 25 % de la production d'aluminium, SUAL, s'est

---

<sup>785</sup> L'entreprise de Samara a une capacité de production de 600 000 tonnes. En 1999, 160 000 tonnes ont été produites contre seulement 28 000 tonnes trois ans auparavant. Samara se trouvait captive de l'industrie aéronautique de la région. A travers l'acquisition de cette entreprise, Sibirskij a fait le choix de développement de moyen ou long terme : ses dirigeants analysent qu'il y aura toujours une industrie aéronautique russe et donc toujours une demande d'aluminium locale correspondante.

<sup>786</sup> La création de Russkij Aluminij a marqué le démantèlement de Trans World. Les deux frères en désaccord sur la stratégie à suivre, Mikhail rejoignit Sibirskij Aluminij lors de sa création en 1997. C'est donc Lev Tchernoj qui céda à la proposition de Berezovski débouchant sur la création de Rusal. Voir Paul Klebnikov, *Parrain du Kremlin, Boris Berezovski et le pillage de la Russie*, Robert Laffont, Paris, 2001 (première édition en anglais 2000), pp. 347-355.

constitué.

On retrouve un schéma d'intégration verticale dans le secteur des métaux ferreux avec plusieurs prises de participation de la part de Severstal, notamment dans des entreprises de construction de véhicules industriels. A l'automne 1999, Gazprom est entré de plein pied dans la métallurgie ferreuse en prenant des participations dans trois des principaux combinats miniers et des projets de développement de la production de tubes. Il s'agit là des premiers éléments d'un konzern « Gazmetall » qui a été formalisé à la fin de l'année 2000. A l'automne 2001, la mise en Suvre d'une alliance entre Severstal et Magnitogorsk deux des trois principaux combinats de la métallurgie ferreuse - était annoncée dans le cadre de la prise de contrôle commune d'une entreprise extractive de charbon.

Dans la seconde moitié des années 1990, les fortes interdépendances entre les combinats et leurs fournisseurs avaient déjà débouché sur des formes d'intégration verticale. La société MIKOM qui contrôlait le combinat métallurgique de Kuzneck contrôlait également une mine de charbon à ciel ouvert. Severstal s'était également lié par des participations à des mines de fer, notamment Olenogorsk qui se situe dans la région de Murmansk.

## **2. Les acteurs de la concentration**

A l'issue d'une période de crise, les agents de la réorganisation de l'économie sont ceux qui sont en position dominante dans les secteurs les moins affectés<sup>787</sup>. En ce qui concerne la métallurgie dans la période analysée, deux types d'acteurs ont été à l'origine du processus d'intégration verticale et horizontale observé : les grands combinats dont l'activité a subi une moindre dépression que le reste de la branche et des firmes du secteur énergétique (Sibneft, Gazprom). Le mouvement est surtout d'amont en aval. Les acteurs sont ceux qui ont réussi à accumuler le maximum de ressources en terme de droits de propriété formels,

---

<sup>787</sup> Sur le lien entre concentration industrielle et dynamique de l'activité voir Edith T. Penrose, *Facteurs, conditions et mécanismes de la croissance de l'entreprise*, Editions Hommes et Techniques, Neuilly sur Seine, 1963 (édition originale en anglais 1959), 223 p.

flux de liquidités et alliances politiques. Au cours de la période de transformation, la mise en Suvre de ressources politiques a été essentielle pour permettre aux acteurs de déplacer, selon leurs intérêts, la contrainte de légalité soit ex-ante, au niveau central dans la définition des règles (fiscalité, propriété, etc..), soit ex-post, au niveau du système judiciaire (faillites).

Le rôle des managers des principaux combinats sidérurgiques provient de leur capital social et de leur connaissance technique de la branche hérités de l'époque soviétique qui les ont rendus, dans les premiers temps des réformes, irremplaçables pour assurer le fonctionnement quotidien des entreprises. Une fois TransWorld Group écarté et les banques contrainte de réviser leurs ambitions suite à la crise financière, les managers se sont efforcés de pousser plus loin leur avantage. Par exemple, ils ont procédé à des augmentations de capital pour minimiser le poids des actionnaires qui leur étaient hostiles. Ils ont réussi à prendre le contrôle d'un bloc majoritaire de l'actionnariat directement (Severstal avec près de 60 %) ou bien à la tête d'une coalition d'actionnaires comprenant des traders ou des banques (Lipeck). En outre, ils rendent effectif l'exercice des droits de propriété en sécurisant leurs approvisionnements et en reprenant le contrôle des circuits de commercialisation à travers la mise en place de leurs propres structures commerciales ou des accords directs avec des traders étrangers : Alcoa pour l'usine de Brack, Reynolds pour l'usine de Sajansk.

Leur capital politique vient du poids économique et social considérable des entreprises qu'ils dirigent à l'échelon local, ce qui se traduit notamment par leur présence directe dans les organes de pouvoir locaux<sup>788</sup>. Autre atout majeur, le développement des exportations leur a permis d'accéder à des liquidités. Outre la moindre dépendance vis-à-vis des chaînes de troc et d'impayés que constitue la détention de liquidités, cela renforçait leur légitimité politique puisqu'ils continuaient à verser des salaires contrairement à la plupart des autres entreprises industrielles. Les ressources en devises des entreprises ont également pu être mobilisées afin de renforcer leur contrôle sur l'actionnariat ou de permettre l'acquisition d'autres entreprises.

L'entrée en lice de Gazprom et des actionnaires de Sibneft est une tentative de prise en main par les acteurs de l'énergie des secteurs rentables. Les entreprises de ce secteur sont

---

<sup>788</sup> Voir section III de ce chapitre.

les seules capables d'offensives d'envergure après l'éviction des banques au lendemain de la crise financière de 1998. Le poids politique et les ressources économiques dont elles disposent pour mener à bien leurs projets sont considérables. Le rôle que va être amené à jouer Gazprom dans la branche correspond également une logique d'intégration verticale car Gazprom est un consommateur très important de tubes métalliques. Dans le cas de la constitution de Russkij Aliuminij, à court terme, il s'agit surtout d'une logique de croissance extensive et diversifiée des propriétaires de Sibneft.

## Conclusion

La période ouverte par la crise de 1998 se distingue de la période initiale des réformes (1991-1998) principalement par un retour à la croissance, la marginalisation des opérateurs commerciaux et financiers et une concentration de la propriété qui accentue le caractère monopoliste des formes de la concurrence au sein de la branche. La situation n'est plus celle où les acteurs se réorganisent pour limiter leur affaiblissement dans un contexte de crise, elle est au contraire celle où de nouvelles recettes autorisent une réorganisation tournée vers l'avenir. Plus qu'une nouvelle donne, la situation post-1998 correspond à une clarification de la situation. L'élargissement de l'horizon temporel des acteurs dominants de la branche est le résultat de la levée des incertitudes liées à l'instabilité financière mais aussi à la mise à l'écart des banques et au desserrement de la contrainte de liquidité.

Pour expliquer le processus de concentration verticale, une interprétation classique en terme de réduction des coûts de transaction<sup>789</sup> peut être avancée. La constitution de grands groupes à la place de multiples sociétés éclatées tend effectivement à réduire le caractère incertain et opaque des transactions. Un cadre de transaction interne permet de garantir une régularité des approvisionnements pour les consommateurs de métaux qui favorise la réactivation d'une demande intérieure. D'autre part, une telle intégration réduit les possibilités d'accaparement de rentes d'intermédiation puisque le cadre de transaction est

---

<sup>789</sup> Ronald H. Coase, « The Nature of the Firm », *Economica*, n° 4, vol. 16, 1937, pp. 386-405 ; Oliver E. Williamson et Sidney G. Winter (eds), *The Nature of the Firm*, Oxford University Press, Oxford, 1993 (première édition 1991), 244 p. Pour une analyse critique voir Christos Pitelis (ed.), *Transaction Costs Markets and Hierarchies*, Blackwell, Oxford, 1993, 280 p.

défini clairement. C'est un recul des règles informelles au profit des règles formelles<sup>790</sup> qui crée les conditions d'une réintégration au sein de la branche du surplus productif. D'ailleurs, la suppression en 2000 de l'avantage que constituait le non-avancement de la taxe sur la valeur ajoutée (NDC) lors des opérations de tolling renforce cette tendance.

L'interprétation en terme de coûts de transaction est-elle suffisante pour expliquer la réorganisation de la propriété au sein de la métallurgie russe ? Comment analyser l'intervention d'acteurs étrangers à la branche et des acquisitions d'actifs n'étant pas nécessairement complémentaires par rapport à l'activité principale de l'acheteur ? C'est ce qu'il nous faut maintenant tenter d'établir.

## II. L'affirmation d'une logique rentière

La problématique de la restructuration a dominé la littérature consacrée aux PECO au lendemain de la disparition des régimes de type soviétique<sup>791</sup>. Issue de la doctrine de la transition dérivée du consensus de Washington<sup>792</sup>, l'approche en terme de restructuration avance que l'amélioration de l'efficacité productive et allocative de l'économie est quasi-automatique. Il suffit que les conditions macroéconomiques (libéralisation et stabilisation, principalement) et microéconomiques (privatisations) permettant à la rationalité des agents privés décentralisés de s'exprimer soient réalisées. Dans les faits, l'objectif central des réformes inspirées par cette littérature était de changer les incitations des managers de

---

<sup>790</sup> Les règles prescriptives informelles sont l'ensemble des coutumes et conventions qui définissent le contexte des interactions ; la menace d'échec des interactions engagées et de marginalisation des individus qui en découlent (effet de réputation, ostracisme) assure leur imposition ; elles s'opposent aux règles prescriptives formelles comme le droit dont l'imposition est assurée par un système coercitif organisé. Pour une discussion de cette distinction voir Geoffrey M. Hodgson, *Economics and Institutions*, Polity Press, Cambridge, 1988, pp. 124-130 ; Douglas C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990, pp. 3-4. Voir également la contribution de Bernard Chavance, « Organisations, Institutions et Système : types et niveaux de règles », *Revue d'économie industrielle* n° 97, 4<sup>ème</sup> trimestre 2001, pp. 85-102.

<sup>791</sup> Voir notamment Wing Thye Woo, Stephen Parker et Jeffrey D. Sachs, *Economies in Transition*, The MIT Press, Cambridge, 1997, 412 p. ; Lazlo Csaba (ed), *Privatisation, Liberalization and Destruction*, Dartmouth, Aldershot, 1994, 303 p. Lazlo Csaba (ed), *Systemic Change and Stabilization in Eastern Europe*, Dartmouth, Aldershot, 1991, 141 p.

<sup>792</sup> Voir le chapitre III. Pour une présentation synthétique voir Bernard Chavance, « Theories of transition and diversity of national paths of post-socialist transformation », article présenté lors de la conférence internationale *Institutional and organisational dynamics in the post socialist transformation*, Université de Picardie, Amiens, 24-25 janvier 2002, 20 p.

manière à encourager les licenciements de la main d'œuvre considérée comme excédentaire. L'hypothèse étant faite que les chômeurs seraient alors contraints de migrer vers de nouveaux secteurs, principalement les services<sup>793</sup>. Ces analyses participent de la « *grande désillusion* » dont le procès a été fait par Joseph Stiglitz<sup>794</sup>. Dans le cas de la métallurgie, on fait face à un résultat paradoxal du point de vue de la littérature sur la restructuration : un secteur hérité de la première révolution industrielle a vu son poids s'accroître à l'issue de la période de transformation institutionnelle radicale.

La marginalisation de l'analyse sectorielle des approches en terme de restructuration est un échec théorique majeur : conformément à leurs prémisses néoclassiques, l'espace économique est supposé homogène ; aucune distinction n'est donc faite entre la restructuration macro - celle du système productif, la restructuration méso qui correspond à la réorganisation intra branche, et la restructuration micro - celle des entreprises. D'autre part, Comment rompre avec le caractère finaliste et normatif de ce type d'approche ? Comment saisir les caractéristiques propres à la configuration institutionnelle d'un secteur particulier ? Des analyses plus hétérodoxes en terme de restructuration ne sont pas en mesure de répondre à ces exigences<sup>795</sup>, c'est pourquoi il apparaît nécessaire de changer de cadre conceptuel.

La notion de modèle productif<sup>796</sup> est au centre de l'option explorée ici. Elle vise à rendre compte des traits de gouvernement d'entreprise partagés par les entreprises au niveau de la politique-produit, de l'organisation productive et de la relation salariale. Ces trois termes doivent être mis en cohérence avec des stratégies d'appropriation du surplus qui elles-mêmes sont pertinentes dans le cadre du régime d'accumulation dans lequel elles se situent.

En premier lieu, nous allons tenter de dégager des traits communs aux entreprises de la

---

<sup>793</sup> Jerry F. Hough, *The Logic of Economic Reform in Russia*, Brookings Institution Press, Washington, 2001, p. 23.

<sup>794</sup> Joseph E. Stiglitz, *La grande désillusion*, Fayard, Paris, 2002, 324 p. ; Joseph E. Stiglitz, « Wither Reform ? Ten Years of the Transition », papier préparé pour *The Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington D.C., 28-30 avril 1999, 31 p.

<sup>795</sup> Par exemple, Irina Grosfeld et Gérard Roland, « Defensive and Strategic Restructuring in Central European Enterprises », *Discussion paper* n° 1135, London, Center for Economic Policy Research, 1995, 56 p.

<sup>796</sup> voir chapitre II, paragraphe III.C.2.

branche. Il ne s'agit pas seulement d'éléments nouveaux par rapport à la période précédente mais également de traits qui se sont affirmés pendant la transformation et semblent devoir se perpétuer comme caractéristiques durables au sein des grandes firmes de la métallurgie. Après avoir montré en quoi l'appareil de production soviétique peut être considéré comme une source de rente, nous expliciterons la stratégie rentière des dirigeants d'entreprises.

## ***A. Des traits communs aux entreprises de la branche***

Bien que dans la branche russe des métaux, des sous-modèles productifs particuliers puissent être identifiés<sup>797</sup>, nous allons nous focaliser sur celui qui s'affirme parmi les principaux combinats et smelters. Ces grandes entreprises partagent un ensemble de caractéristiques : une politique produit peu innovante orientée vers l'acquisition de technologies déjà développées afin de faire jouer un avantage coût ; une organisation productive fortement inertielle sur le plan technique en raison du caractère peu changeant et très peu flexible de l'équipement productif ; une relation salariale de plus en plus précaire.

### **1. Une politique produit peu innovante**

La politique produit qui s'affirme dans la branche est orientée vers la conservation de la compétitivité coût et l'amélioration de la qualité des productions à travers des plans de

---

<sup>797</sup> Nous pensons par exemple aux moyennes entreprises qui, comme l'usine de transformation de métaux non ferreux de Moscou (MZOsM), ont développé une spécialisation sur des produits métallurgiques ménagers de consommation de masse.



modernisation de l'appareil de production. En effet, même si l'on a assisté à un redémarrage sensible de la demande intérieure de métal après 1998, la spécialisation de la branche à l'exportation n'est pas remise en cause. Les investissements organisationnels et productifs consentis dans les circuits d'exportation ainsi que les remboursements en devises auxquelles doivent faire face les entreprises pour financer l'importation d'équipements sont à l'origine d'une dépendance. Elle explique partiellement l'opposition des dirigeants de la métallurgie à toute restriction des exportations. Les autorités gouvernementales dans leur programme de développement préconisent également le développement autonome de la branche à partir de son orientation vers les exportations<sup>798</sup>. Des progrès sont réalisés dans la diversification des produits exportés en raison de la mise en Suvre de nouveaux réseaux de commercialisation qui permettent d'établir des contrats spécifiques. Néanmoins, l'orientation à l'export implique le maintien de la spécialisation sur les produits de base qui s'est établie sur la période 1992-1998 à la faveur de la crise traversée par les segments en aval de la branche.

Dans le cadre de cette politique produit, les entreprises les plus performantes sont celles qui réussissent à assurer leur approvisionnement en intrants à moindre coût. Pour les producteurs d'aluminium, par exemple, les prises de participation dans des centrales hydroélectriques et les tractations avec le monopole public d'électricité UES ont un enjeu essentiel : la définition des conditions d'accès à l'énergie qui représente 30 % des coûts de production de l'aluminium primaire en Russie<sup>799</sup>.

## **2. Organisation technique inertielle et développement de la sous-traitance**

L'organisation technique de la production est fortement inertielle en raison du caractère très capitalistique de l'activité et de la faible flexibilité des équipements. Néanmoins, une nouveauté significative a été introduite : la spécialisation des entreprises sur leur métier avec l'externalisation des activités de la sphère sociale et de certaines activités industrielles

---

<sup>798</sup> Federalnaja Celevaja Programma, *Strategija razvitija metallurgičeskoj promyslennosti do 2005 goda*, Moskva, 1999. Pour un examen critique de cette stratégie en Russie, I. A. Budanov, « Vlijanie specifiki rossiskoj èkonomiki na razvitie metallurgii », *Problemy Prognozirovanija*, n° 6, 2000, pp. 78-90.

<sup>799</sup> Rocabiznessconsulting, *Itogi nedelja*, 24 05 99. Disponible en ligne : [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru)

périphériques. Ainsi, autour des entreprises métallurgiques, un réseau de sous-traitants totalement dépendants s'est développé. A Novolipeck par exemple, des activités de maintenance électrique rattachées presque exclusivement au combinat et dont les locaux sont installés sur le site même de l'usine ont été externalisées.

A l'intérieur d'entreprises comme Severstal et les unités du groupe Russkij Aliuminij, les organigrammes ont également été réorganisés de manière à réduire le nombre d'échelons hiérarchiques<sup>800</sup>.

### **3. Une précarisation de la relation salariale**

Dans la période initiale de la transformation, nous avons vu que la relation salariale héritée de l'époque soviétique était maintenue dans ses formes juridiques mais dégradée dans les conditions réelles de sa réalisation. La période post-1998 marque une volonté des dirigeants d'entreprise de faire évoluer le cadre légal du contrat de travail. Ce déplacement s'opère aussi bien au niveau des entreprises, qu'au niveau de l'ensemble du pays avec les négociations puis l'adoption d'un nouveau code du travail.

Au niveau des entreprises, les primes prennent une importance considérable dans la rémunération des salariés : dans la branche, plus de la moitié des salaires est constituée par des primes qui peuvent être retirées individuellement ou collectivement lorsque les résultats du travail d'un individu ou d'un atelier sont considérés comme insatisfaisants. Dans l'usine métallurgique de Samara, un système de primes qui peuvent représenter jusqu'à 90 % du salaire mais en moyenne sont autour de 60 % a été mis en place depuis le rachat de l'entreprise par Sibirskij Aliuminij. En cas de non-réalisation de ses objectifs par un atelier, ses primes sont déplacées à un autre atelier qui a subi cette sous activité. Dans le même temps, les contrats individualisés - avec des évaluations individuelles des travailleurs - ont été introduits afin d'activer la motivation pécuniaire des travailleurs. Face à cette évolution, le syndicat des métallurgistes cherche à obtenir que le tarif fixe des salaires représente au moins la moitié du salaire moyen conformément aux accords signés au niveau fédéral entre Etat, patronat et syndicats. Outre le renforcement de la pression

---

<sup>800</sup> Sur l'introduction à Severstal du système de direction à l'anglaise dit «plate», voir l'hebdomadaire du syndicat du combinat de Novolipeck, *Cegodnija i zavtra*, n° 36, septembre 2000.

hiérarchique qu'implique la montée en puissance des primes, celles-ci posent problème en cas de maladie car le travailleur n'est indemnisé que sur la base du tarif fixe.

Cette évolution s'effectue parallèlement à l'entrée en lice dans les grandes entreprises de la métallurgie de nouveaux managers, âgés d'une trentaine d'années, qui ont été formés aux techniques libérales de management. C'est notamment à eux que l'on doit le développement des primes et de l'individualisation des salaires. Dans le cadre de Sibirskij Aliuminij, ils ont tenté d'imposer une modification en profondeur de la relation salariale : changer le statut de l'ensemble des salariés afin de généraliser des contrats individuels à durée déterminée de 6 mois ou 1 an à la place des contrats à durée indéterminée existants. Les syndicats ont réussi à empêcher cette transformation générale qui impliquait la possibilité de licenciements sans aucune indemnité (aujourd'hui, l'employeur doit aviser deux mois à l'avance l'employé et payer deux mois de salaire). Un certain nombre de catégories de personnels de ces entreprises ont néanmoins changé de statut - ceux chargés des travaux et de la maintenance notamment.

Avec l'externalisation, cette précarisation des statuts de certaines catégories de salariés augure de la stabilisation d'une forme duale de salariat. D'un côté, les salariés spécialisés directement attachés aux tâches industrielles, fortement syndiqués et bénéficient d'un statut relativement protégé : protection sociale, contrats à durée indéterminée, niveau des salaires garanti. De l'autre, des salariés des entreprises sous-traitantes ou employés dans des activités périphériques au sein de la grande entreprise sont en situation de précarité : faiblesse de la protection sociale, contrat à durée déterminée, salaires plus faibles, difficulté à s'organiser.

Au niveau fédéral, l'adoption d'un nouveau code du travail au début de l'année 2002 accélère ce mouvement. Il apporte certes des avancées sur deux points significatifs : l'établissement du salaire minimum au niveau du minimum vital (mais la réalisation de cette mesure ne se fera que « progressivement », et au rythme de l'adoption de lois ultérieures...) ainsi que l'amende à la charge de l'employeur en cas de non-paiement des salaires (2% par mois, pour les employés d'Etat, au cas où les dépenses seraient inscrites au budget, et pour les employés du privé, dans des conditions concrètes d'exécution assez

floues). En revanche, plusieurs modifications constituent un recul important : restriction des conditions d'exercice du droit de grève, augmentation de fait de la journée de travail jusqu'à douze heures par jour, levée des limitations du recours aux CDD, possibilité de versement du salaire en nature, simplification des procédures de licenciement, individualisation des contrats et suppression de mesures protégeant les femmes<sup>801</sup>. Il entérine en outre la logique du syndicat majoritaire, limitant les possibilités de développement de syndicats alternatifs du type du NPG (Syndicat indépendant des mineurs) qui fut actif dans les rares conflits sociaux d'ampleur de la décennie 1990. Fait remarquable, ce texte a été adopté avec le soutien de la FNPR (Fédération des Syndicats Indépendants de Russie) auquel appartient le syndicat de la métallurgie.

Une politique produit peu innovante mais centrée sur la recherche des moindres coûts et l'importation de technologies déjà existantes afin d'améliorer la qualité des productions de base exportées, une organisation productive marquée par l'externalisation d'activité périphérique tout en restant dans le même paradigme technique, le développement d'une forme duale de salariat par la précarisation du statut de certaines catégories de personnels : tels sont les traits du modèle productif qui semble se stabiliser aujourd'hui en Russie. Ils témoignent d'une recherche de compétitivité avant tout basée sur de faibles coûts dans le cadre des dispositifs techniques existants.

Comment analyser ces caractéristiques ? La proposition d'interprétation en terme de logique rentière se heurte à un premier obstacle : de quelle manière le concept de rente peut-il être transposé de l'analyse du revenu de la propriété foncière à celle de la propriété de biens capitaux dans la métallurgie post-soviétique. Ce problème est d'abord traité afin de montrer en quoi l'appareil productif métallurgique hérité de l'époque soviétique peut être considéré comme une source de rente. Il sera ensuite possible d'analyser le comportement des dirigeants des entreprises du secteur en terme de stratégie corporatiste de conservation de la rente.

## ***B. L'appareil de production soviétique, une source de rente***

<sup>801</sup> *Trud*, 18 décembre 2000 et entretien avec une sociologue de l' *Agenstvo socialno-trudovoj informaci*, Moscou, décembre 2000.

Après avoir rappelé les spécificités attachées à l'appropriation du surplus dégagé sous forme de rente, nous justifierons l'hypothèse selon laquelle les revenus tirés de droits de propriété de biens capitaux de la métallurgie post-soviétique peuvent être compris comme une forme de rente et non un simple profit.

### **1. Une rente industrielle est-elle possible ?**

L'approche classico-marxienne définit la rente foncière comme le prix des services annuels et répétitifs du sol payés par le fermier au propriétaire terrien. C'est une évaluation faite par le marché de la valeur des services productifs de la nature qui se situe au-dessus de leur coût d'exploitation<sup>802</sup>. La rente n'est donc pas un profit ou un intérêt sur le capital que le propriétaire a employé à l'amélioration de la terre ; c'est le prix de monopole du fait de la rareté des terres d'une qualité donnée et de la propriété privée<sup>803</sup>. Il résulte de cette rareté que le niveau de la rente foncière s'élève à mesure que la demande et les prix des biens agricoles augmentent, à la différence des biens capitaux dont c'est essentiellement la quantité qui augmente<sup>804</sup>. Plus précisément, toute augmentation de la demande nécessitera pour sa satisfaction une augmentation des prix étant donné que les rendements des terres sont décroissants : soit il sera nécessaire de mettre en culture de nouvelles terres moins fertiles que celles utilisées auparavant, soit une amélioration de la fertilité des terres déjà cultivées nécessitera une augmentation des coûts d'utilisation de la terre (engrais, nouvelles techniques).

Un concept de rente minière peut être établi par analogie avec la rente foncière. Il s'en distingue cependant sur un point essentiel : à la différence de la terre, les ressources

---

<sup>802</sup> Eirik Schrøder Amundsen, *Théorie des ressources épuisables et rente pétrolière*, Economica, coll. « Bibliothèque des Matières Premières », Paris, 1992, p. 9.

<sup>803</sup> Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Flammarion, Paris, 1991, Livre I, chap. 11, pp. 120 et 123. Karl Marx, *Le Capital*, Livre III, Tome III, Paris Editions sociales, pp. 7-192. Gilbert Abraham-Frois et Christian Bidard, « Préface » in Christian Bidard (ed), *La rente, actualité de l'approche classique*, Economica, Paris, 1987, p. X.

<sup>804</sup> Philippe Saucier, « La résurgence du concept de rente », in Christian Bidard (ed), *La rente, actualité de l'approche classique*, op. cit., p. 9.

minières sont épuisables. Leur utilisation correspond donc à la consommation d'un capital construit par la nature<sup>805</sup>. Il en découle l'existence d'un coût d'opportunité dans l'utilisation de cette ressource<sup>806</sup> : le propriétaire d'une mine pouvant renoncer temporairement à augmenter sa production ou choisir de la diminuer s'il pense pouvoir en obtenir un meilleur prix plus tard.

Le montant de la rente foncière comme celui de la rente minière n'est pas homogène selon les propriétés. Il existe une rente différentielle<sup>807</sup> : elle peut être soit extensive, en fonction des qualités propres des différents sols ou sites d'extraction, soit intensive, en fonction des techniques utilisées.

Dans une acception plus générale, la notion de rente désigne une rémunération liée à un droit de propriété sur une ressource dont la quantité disponible ne dépend pas, ou seulement de manière différée, de la rémunération associée à ce droit<sup>808</sup>. Peut-il exister une rente de type classico-marxienne dans l'industrie ? A priori, non. Dans l'industrie, une fois les services productifs payés (salaires, intrants, amortissement du capital), le résidu issu de la réalisation des marchandises est le profit. A la différence de la rente, ce revenu tiré de la détention des moyens de production industriels ne provient pas du caractère rare des biens capitaux puisque ceux-ci sont reproductibles. Il en découle une différence majeure : alors que les rentes sont différentes selon les qualités des terres, le taux de profit dans les différentes sphères de production converge. La concurrence entre les capitaux pour s'investir dans les secteurs les plus rentables se traduit par une tendance à l'égalisation des taux de profits dans les différentes branches autour du niveau du taux de profit moyen de l'économie considérée<sup>809</sup>.

En dépit de ces problèmes, l'hypothèse avancée ici est que l'appareil productif métallurgique hérité de l'époque soviétique est un stock de capital qui, en moyenne période, peut être assimilé à une ressource naturelle source de rente.

---

<sup>805</sup> Eirik Schrøder Amundsen, *Théorie des ressources épuisables et rente pétrolière*, op. cit., p. 11.

<sup>806</sup> Ibid., p. 13.

<sup>807</sup> David Ricardo, *Principes de l'économie politique et de l'impôt* Calmann-Lévy, coll. « Perspectives de l'économie », Paris, 1970 (première édition 1817), pp. 45-59 ; Karl Marx, *Le capital*, Livre III, tome III, op. cit., pp. 32-132.

<sup>808</sup> Pour une présentation des différentes acceptions du terme « rente » voir Armen A. Alchian, « Rent », in John Eatwell, Murray Milgate et Peter Newman, *The New Palgrave of Economics*, vol. 4, Macmillan, London, 1987, pp. 141-143 ; Bernard Guerrien, *Dictionnaire d'analyse économique*, La Découverte, Paris, 1996, pp. 422-425.

<sup>809</sup> Karl Marx, *Le Capital*, Livre III, Editions sociales, Paris, 1969, tome I, pp. 210-211.

## **2. L'hypothèse d'une rente métallurgique dans le contexte post-soviétique**

Les conditions spécifiques d'acquisition des biens capitaux métallurgiques par les nouveaux propriétaires introduisent une disproportion telle entre revenu et investissement qu'il semble impossible de penser leur rémunération comme un intérêt sur le capital investi ou comme un profit capitaliste « normal ». Ce point seul, même s'il met en exergue l'existence d'une spécificité post-soviétique, ne saurait néanmoins justifier l'analogie avancée entre les revenus tirés du contrôle de biens capitaux dans la métallurgie russe et la rente liée aux droits de propriété sur une ressource naturelle non-renouvelable. Deux autres particularités permettent ce rapprochement.

La première tient à la rareté des biens capitaux d'une qualité donnée et à leur caractère difficilement reproductible, du moins aux conditions atypiques et particulièrement avantageuses pour ceux qui se les sont appropriés. D'un côté, les unités de production constituent un capital limité construit par la formation sociale soviétique. De l'autre, la pénurie de moyens de financement disponibles durant la transformation systémique et le caractère extrêmement coûteux des investissements dans ce secteur impliquent un niveau fortement élevé des barrières à l'entrée. Il en découle une absence *de facto* de libre investissement dans la branche qui la distingue des industries capitalistes classiques. La convergence du taux de profit en son sein vers le taux de profit moyen se trouve entravé ce qui autorise l'existence d'une rente absolue.

Le caractère très peu concurrentiel et les très fortes barrières à l'entrée, propres aux secteurs industriels où les rendements sont croissants comme la métallurgie, sont donc accentués par les conditions spécifiques à la Russie post-soviétique. Un processus schumpéterien de destruction créatrice par le mécanisme de la concurrence n'est pas possible, l'arrivée de nouveaux entrants étant bloquée.

Un second trait est le corollaire de la rareté des biens capitaux et de l'autonomie de leur quantité disponible par rapport aux prix de vente des métaux. L'ajustement à l'évolution de la demande se fait principalement par les prix et, secondairement, par les quantités dans la limite du stock de biens capitaux disponibles. Les usines et combinats se distinguent par leurs coûts de production en raison du caractère plus ou moins moderne de l'outil de production ou encore de l'accès à des intrants à bas prix : par exemple, la proximité avec des barrages hydroélectriques permet de diminuer considérablement les dépenses d'électricité dans les usines d'aluminium. Cette diversité des conditions de production est à l'origine d'un phénomène de rente différentielle au sein de la branche. Comme pour la rente foncière, le niveau de la rente métallurgique augmente lorsque la demande et les prix s'accroissent et il n'est pas homogène selon les unités considérées. Lorsqu'on se rapproche de la pleine utilisation des capacités, la remise en marche des unités de production les moins performantes se traduit par des rendements décroissants. C'est ce qu'on a observé après la crise financière de 1998. Une analogie peut ainsi être faite avec la logique de la rente foncière et de la rente minière où les rendements sont également décroissants du fait de l'utilisation de terres/sous-sols de moindre qualité en cas d'accroissement de la demande.

Un des points sur lesquels la gestion de l'appareil de production soviétique se distingue de celle d'une ressource naturelle non renouvelable concerne les problèmes de coûts d'opportunité. Dans l'industrie, il y a consommation du capital même s'il n'est pas utilisé. A l'inverse des ressources naturelles, les phénomènes d'obsolescence interdisent la conservation d'un stock de capital sans que celui-ci ne se dégrade. Dans la métallurgie, l'arrêt de la production est extrêmement coûteux et accélère la dévalorisation du capital. A la différence du comportement du propriétaire minier qui peut faire un pari inter temporel pour tenter de tirer le meilleur revenu de son stock, le comportement de ceux qui contrôlent le capital métallurgique va donc être tourné vers la maximisation du niveau de production immédiat. Tant que le flux de paiement dégagé est suffisamment élevé pour financer les coûts d'utilisation (intrants, main d'œuvre, maintenance..), il est préférable pour les dirigeants de la firme de maintenir l'activité même si les coûts d'amortissement du capital ne sont pas couverts. Cela ouvre également une possibilité de prédation comme celle qui a été observée dans le cadre de la régulation transformationnelle : la différence



entre coûts d'utilisation et prix de vente est alors appropriée à titre privé par les managers ou les traders au détriment de l'amortissement.

## **Conclusion**

L'emploi du concept de rente au sens classico-marxien du terme dans la métallurgie post-soviétique s'appuie principalement sur deux analogies. D'abord, la rareté des biens capitaux disponibles dans le secteur et l'absence de possibilités de libre investissement sont à l'origine d'une rente absolue. Ensuite, la diversité des conditions de production permet le parallèle avec la notion de rente différentielle.

L'absence de concurrence et la prééminence d'un ajustement par les prix à la demande implique que le niveau du surplus dégagé dépend bien moins de la qualité de la gestion de la firme que des conditions dans lesquelles est écoulée la production. Dans la mesure où il existe une demande internationale à peu près stable, la préoccupation principale des dirigeants d'entreprise est de préserver leur accès à ces débouchés dans des conditions favorables. Bien plus que d'organiser de la manière la plus efficace possible la production. Cela implique une déconnexion entre les compétences mises en œuvre et la richesse obtenue à laquelle renvoie la connotation péjorative associée au terme de rente. On peut ainsi comprendre l'importance primordiale que revêtent pour les dirigeants des entreprises de la branche les conditions réglementaires, fiscales et de change régissant leur accès aux marchés internationaux.

Le poids des exportations de produits métallurgiques de base et la précarisation des statuts du personnel de la branche confirment une stratégie d'extraction du surplus productif par de bas coûts. Néanmoins, à la différence de la phase prédatrice, on observe depuis 1998 une reprise de l'investissement consacrée à la modernisation de certains équipements et la reconstruction des unités de production les plus anciennes. Elle confirme l'élargissement de l'horizon temporel des dirigeants d'entreprise dont la maximisation du surplus approprié immédiatement à titre privé n'est plus le seul objectif. La question de la conservation du contrôle sur la rente dans la durée et la préservation de son niveau sont au centre des préoccupations des dirigeants d'entreprise.

### **III. Les fondements corporatistes de la conservation de la rente**

Nous avons vu comment, à l'issu d'un processus de privatisation très controversé, un faible nombre d'acteurs a pris le contrôle sur la branche, écartant la population et les travailleurs formellement récipiendaires initiaux des droits de propriété. Dans la métallurgie comme dans le reste de l'économie, le mythe d'un capitalisme populaire a vécu. Après la période de lutte pour le contrôle des actifs désétatisés et l'accumulation prédatrice de fortunes privées, ceux qui ont réussi à se rendre maîtres des principales entreprises métallurgiques adoptent une stratégie visant à assurer la perpétuation des conditions de production et d'accaparement de la rente.

Dans ce paragraphe, nous allons étudier les formes corporatistes que prend cette stratégie dans les rapports entre les dirigeants économiques et les instances politico-administratives ainsi qu'au niveau du rapport salarial. Dans quelle mesure l'intégration réalisée au niveau local entre ces trois types d'acteurs est-elle toujours pertinente dans la période post-1998 ? C'est ce que nous tenterons d'évaluer après avoir brièvement explicité les différentes significations que peut revêtir le terme de corporatisme.

#### ***A. L'hypothèse corporatiste***

La polysémie et l'équivocité de l'usage du terme corporatiste nécessite une clarification préalable à son utilisation dans le contexte post-soviétique. Héritée du Moyen-âge et de l'Antiquité romaine, une première définition fait référence à « *l'institutionnalisation d'un secteur économique au sein d'une communauté politique, avec reconnaissance officielle et*

*exclusive de cette institution par cette communauté politique* »<sup>810</sup>. Dans la période contemporaine, on peut identifier trois principales significations.

La première fait référence aux privilèges détenus par les corporations de l'Ancien Régime et que la Révolution française n'a pas suffi à éradiquer. En France, sous la plume d'intellectuels favorables à la libéralisation des économies<sup>811</sup>, elle fut utilisée afin de discréditer les mobilisations de telle ou telle catégorie de salariés pour préserver des acquis sociaux<sup>812</sup>. Dans le domaine de l'industrie, nous pourrions traduire cette utilisation du terme de corporatisme par l'idée que certains secteurs bénéficient, dans leur ensemble, d'une appropriation indue du surplus, ce qui nous ramène à notre analyse de la rente. Si les salariés de ce secteur connaissent une situation meilleure que celle des autres salariés, le concept d' « *aristocratie ouvrière* » discuté par les marxistes peut alors être mobilisé.

La seconde signification du corporatisme renvoie à la doctrine politique mise en œuvre par les extrêmes-droites européennes dans les années 1930 et 1940. Elle visait à détruire les cadres autonomes du mouvement ouvrier au profit d'une idéologie de l'unité nationale niant le conflit dans les rapports économiques.

Une dernière acception est apparue au cours des deux dernières décennies sous le vocable de néo-corporatisme. Elle souligne que, dans une version atténuée, la doctrine corporatiste est encore vivace dans les sociétés contemporaines avec l'affirmation de cadres de coopération de classe hors de la tutelle étatique.

Nous allons tenter maintenant de dégager des éléments analytiques de ces trois conceptions qui renvoient à la notion de corporatisme.

---

<sup>810</sup> Romain Garbaye, « La critique contemporaine du corporatisme », Document de travail du CEVIPOF, n° 71, FNSP-CNRS, Paris, 1995, p. 3.

<sup>811</sup> Par exemple Alain Minc, *Le nouveau moyen-âge*, Gallimard, Paris, 1993, 249 p. Pour une approche soulignant les possibilités de dépassement du caractère sectoriel des mobilisations et analysant leur origine voir Jacques Capdevielle, *Modernité du corporatisme*, Presses de Sciences-Po, Paris, 2001, 185 p.

<sup>812</sup> Parmi les journalistes reprenant cette terminologie René Mouriaux cite Erik Izraelewicz dans le Figaro du 27-28 août 1995 qui parle de « *Lobbies corporatistes souvent déguisés en syndicalistes* » qui défendent des « *passé-droits* ». René Mouriaux, « Avant propos » à Romain Garbaye, « La critique contemporaine du corporatisme », op. cit., p. 2.

## **1. L'« aristocratie ouvrière » chez les marxistes**

Le concept d'« *aristocratie ouvrière* » est développé principalement par Friedrich Engels et Vladimir Lénine<sup>813</sup>. Il évoque la situation privilégiée des salariés de certains secteurs qui les distingue du reste du prolétariat quant à leur rémunération et à leurs conditions d'embauche, mais non du point de vue de leur position dans les rapports de production. Analysée à la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle, l'émergence de ce phénomène est principalement liée à deux types de causes.

Dans certains secteurs, il est possible d'extraire un niveau de profit plus élevé en raison du faible degré de concurrence. Cela renvoie d'abord à l'analyse du processus de concentration, en particulier dans les secteurs de l'industrie lourde comme la métallurgie. Une fois les premières firmes constituées, l'arrivée de nouveaux entrants est quasiment impossible et l'organisation en cartel permet aux firmes d'échapper au principe concurrentiel d'ajustement des prix. Elles peuvent ainsi obtenir des surprofits. La nature des rapports économiques impérialistes est une autre source de surprofits que les capitalistes, dans le cadre des monopoles coloniaux, peuvent obtenir en plus de ceux qui proviennent de l'exploitation de leur propre prolétariat.

Dans les deux cas, ces surprofits peuvent permettre de payer un salaire plus élevé aux ouvriers. Le concept d'« *aristocratie ouvrière* » fait alors référence à deux situations. La première est celle où de grands trusts versent ce « sursalaire » parce qu'ils cherchent à s'attacher la main d'œuvre la plus qualifiée. Ainsi, la détention de compétences spécifiques par les salariés et la volonté des grands trusts d'en disposer, peut aboutir à la signature d'accords entre les capitalistes et les syndicalistes ouvriers au terme desquels ces derniers

---

<sup>813</sup> Voir en particulier Friedrich Engels, « Préface à la deuxième édition allemande de *La situation de la classe laborieuse en Angleterre* », 1892, in Karl Marx et Friedrich Engels, *Oeuvres choisies*, tome III, Moscou, Editions du Progrès, 1970, p. 467 et Vladimir Lénine, *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme*, 1916, 88 p. Voir en particulier la préface à l'édition française et les chapitre V et VIII. Disponible en ligne : <http://www.marxists.org/francais/lenin/works/1916/vlimperi/vlimp.htm>. Voir également Guy Caire, « Aristocratie ouvrière », in Georges Labica et Gérard Bensussan, *Dictionnaire critique du marxisme*, PUF, Paris, 1985 (première édition 1982), p. 58.

n'acceptent de travailler que dans les entreprises cartellisées en échange de conditions qui leur soient favorables. Une seconde acception du concept d'aristocratie ouvrière évoque la situation particulière des salariés des pays impérialistes par rapport à celle de la classe ouvrière des pays dépendants. Engels écrit ainsi à Marx que « *le prolétariat anglais s'embourgeoise de plus en plus et que cette nation, la plus bourgeoise de toutes, veut donc apparemment, en venir à posséder une aristocratie bourgeoise et un prolétariat bourgeois à côté de la bourgeoisie. Il va sans dire que pour une nation qui exploite le monde entier c'est assez normal* »<sup>814</sup>. Dans ce cas, la rente coloniale, ou les surprofits engrangés par les firmes des pays impérialistes en raison des termes inégaux de l'échange avec le reste du monde, se traduit par le versement de « sursalaires » dans les pays riches. Cette seconde analyse connaîtra un certain succès dans la seconde moitié du XX<sup>ème</sup> siècle auprès de militants révolutionnaires qui, désespérant de la classe ouvrière d'Amérique du Nord et d'Europe, se tournèrent vers les paysanneries du tiers monde<sup>815</sup> mais également avec le développement des théories de l'échange inégal.

## **2. La doctrine corporatiste et le néocorporatisme**

Le corporatisme en tant que doctrine s'est incarné au XX<sup>ème</sup> siècle en particulier dans le cadre de l'Italie fasciste, de l'Allemagne nazie, de la France pétainiste mais également des régimes populistes d'Amérique latine<sup>816</sup> et, de manière non assumée et atténuée, dans les sociétés occidentales d'après-guerre. Le corporatisme fait ici référence à une organisation sociale dont la finalité est de réduire ou de contenir l'antagonisme des classes sociales sous l'égide de l'Etat dans le but de réaliser l'« *unité nationale* »<sup>817</sup>.

En Italie dès 1923, avant l'élimination des syndicats d'obédience socialiste et sociale chrétienne, la Confédération patronale de l'Industrie et la Confédération des Corporations

---

<sup>814</sup> Friedrich Engels, *Lettre à Karl Marx*, Manchester, le 7 octobre 1858. Disponible en ligne : <http://www.marxists.org/francais/engels/works/1858/10/fe18581007.htm>.

<sup>815</sup> Eric J. Hobsbawm, *L'âge des extrêmes* Complexe, Paris, 1999 (première édition en anglais 1994), p. 580.

<sup>816</sup> On pense en particulier au régime de Juan Domingo Perón en Argentine de 1943 à 1955 et à celui de Getulio Vargas au Brésil de 1930 à 1945 et de 1951 à 1954. Voir Alain Rouquié, *Amérique latine*, Paris, Seuil, coll. « Points essais », 1998, pp. 282-289. Fernando Henrique Cardoso et Enzo Faletto, *Dépendance et développement en Amérique latine*, PUF, coll. « Politiques », 1978 (première édition en espagnol 1969), pp. 104-108.

<sup>817</sup> La référence pour le développement historique succinct qui suit est Alain Cotta, *Le corporatisme*, PUF, coll. « Que sais-je ? », Paris, 1984, 125 p.

syndicales fascistes signent une convention qui réfute nommément le principe de lutte des classes. La charte du travail adoptée en 1927 systématise la doctrine corporatiste visant à fusionner les classes sociales dans l'Etat tout en maintenant la propriété privée. Les syndicats doivent être reconnus par l'Etat tandis que les entreprises sont responsables devant lui. La volonté d'extirper tout ferment de lutte de classe parmi les travailleurs se retrouve avec la même célérité dans la dissolution violente des syndicats allemands par les sections d'assaut et les SS en mai 1933. A la différence du régime mussolinien qui avait préservé la dualité des organisations ouvrières et patronales réunies seulement au sommet dans un Conseil national des Corporations, les nazis choisissent de ne construire qu'une seule organisation : le front allemand du travail. Sous le régime de Vichy, le texte de la charte du travail d'octobre 1941 promeut également la collaboration de classes. Tous ces régimes prohibent l'usage de la grève et du *lock out*.

Dépouillé de ses habits autoritaires, le corporatisme s'impose discrètement et de manière atténuée dans les sociétés occidentales d'après guerre comme alternative au libéralisme pur et au modèle soviétique. Il se traduit par un rôle très important de l'Etat dans la direction des affaires économiques et la promotion d'institutions permanentes du dialogue social à l'instar du Conseil Economique et Social français. L'article 1 de l'ordonnance du 29 décembre 1958 relative au Conseil économique et social affirme ainsi que « *Le Conseil économique et social est une assemblée constitutionnelle consultative placée auprès des pouvoirs publics. Par la représentation des principales activités économiques et sociales, le Conseil favorise la collaboration des différentes catégories professionnelles entre elles et assure leur participation à la politique économique et sociale du Gouvernement. Il examine et suggère les adaptations économiques ou sociales rendues nécessaires notamment par les techniques nouvelles.* »<sup>818</sup>.

Au-delà de sa très forte diversité, ce corporatisme caractéristique de la grande transformation post-libérale s'étend des années 30 au début des années 1980. Son objectif explicite est d'assurer l'ordre social et la prospérité nationale tout en maintenant la propriété privée des moyens de production. Il pose d'emblée la prééminence des cadres de travail comme fondement de l'organisation de la société et prétend favoriser l'intérêt

---

<sup>818</sup> Extrait de l'ordonnance disponible en ligne : [http://www.conseil-economique-et-social.fr/ces\\_dat2/1-linsti/frm\\_bref.htm](http://www.conseil-economique-et-social.fr/ces_dat2/1-linsti/frm_bref.htm)

général aux dépens des intérêts individuels et catégoriels. Les moyens qu'il met en œuvre se situent au niveau de l'organisation des secteurs d'activités économiques afin de gérer l'évolution des techniques, les conflits de classe et les formes de la concurrence ainsi qu'au niveau de l'Etat qui se pose en garant de l'intérêt général. Face à la difficulté de définir l'intérêt général, l'idée s'impose qu'il est satisfait dès lors que la vie sociale n'est pas perturbée<sup>819</sup>. La grande variété des réponses corporatistes tient à la répartition des compétences entre l'Etat et les organisations professionnelles et du degré de perte d'autonomie des organisations de salariés vis-à-vis du patronat et de l'Etat. Par exemple, le corporatisme du fascisme italien qui est sans doute le plus abouti produit une structure sociale fortement hiérarchisée et inégalitaire. Un petit groupe dominant où se confondent cadres de certains secteurs économiques et cadres politiques assure la direction économique et en tire des bénéfices<sup>820</sup> d'autant plus substantiels que les capacités de mobilisation des salariés sont muselées.

### **3. Le néocorporatisme et les corporations d'Emile Durkheim**

Dans la période récente, les analyses en termes de néocorporatisme soulignent l'émergence de nouvelles régulations pour faire face aux déficiences du système pluraliste parlementaire et partisan<sup>821</sup>. Elles permettent d'interroger les cadres juridiques des relations économiques et de souligner la constitution d'instances non-étatiques d'édiction de normes qui accompagne le déclin de l'Etat providence. Le néocorporatisme peut être rapproché de la doctrine corporatiste dans la mesure où il s'agit de l'institution de cadres de coopération de classes qui, s'ils ne nient pas le conflit, supposent la possibilité de dégager un intérêt commun entre employeurs et salariés.

Alain Supiot montre en quoi cette approche est en grande partie similaire au « socialisme » d'Emile Durkheim qui prônait une organisation sociale en faisceaux de corporations

---

<sup>819</sup> Ces éléments de définition du corporatisme sont proposés par Alain Cotta, *Le corporatisme*, op. cit., pp. 9-12.

<sup>820</sup> Louis R. Franck, *Les étapes de l'économie fasciste italienne* Librairie sociale et économique, coll. Centre polytechnicien d'études économiques, Paris, 1939, p. 266-281.

<sup>821</sup> Philippe Schmitter et Gerard Lehmbruch (eds), *Trends toward Corporatist Intermediation*, Sage, Beverly Hills-Londres, 1979, 328 p. Les limites de cette analyse sont présentées dans Romain Garbaye, « La critique contemporaine du corporatisme », op. cit., 24 p.

permettant de préserver les sociétés industrielles de l'anomie sans pour autant les soumettre à un Etat tout puissant<sup>822</sup>. Pour Durkheim une corporation est un groupement professionnel doté de trois caractéristiques principales. En premier lieu, il s'agit d'une forme de structuration paritaire regroupant des associations distinctes et indépendantes des employeurs et des travailleurs représentant leurs intérêts opposés. En second lieu, le groupement professionnel doit avoir une organisation congruente avec celle de la vie économique ce qui implique qu'il comprenne des instances au niveau national, éventuellement au niveau international, mais également au niveau local. Enfin, son but est de diversifier les principes généraux de la législation économique afin de les adapter et de les préciser en fonction des conditions particulières des secteurs.

Le corporatisme durkheimien renvoie à des organes professionnels paritaires à vocation normative tandis que le néocorporatisme désigne les systèmes de relations professionnelles fondés sur ces organes.

La notion d' « *aristocratie ouvrière* » apporte des éléments d'explication de l'existence de conditions de réalisation de la relation salariale plus favorables aux travailleurs dans certains secteurs que dans d'autres. La combinaison d'une situation faiblement concurrentielle qui permet aux capitalistes l'obtention de surprofits et de la détention par les travailleurs concernés de compétences spécifiques expliquent ce phénomène. L'autre motif qui relie ce concept et les termes inégaux de l'échange au niveau international ne va pas être davantage étudié ici dans la mesure où la Russie n'occupe pas aujourd'hui une position économique dominante.

La doctrine corporatiste et les analyses néocorporatistes présentent les regroupements professionnels comme des moyens de nier le conflit économique de classe ou, pour la seconde, comme une possibilité de le contenir par la concertation à plusieurs niveaux entre organisations des salariés et patrons en dehors de l'Etat.

Il nous faut maintenant voir dans quelle mesure chacune de ces trois conceptions peut nous aider à comprendre la structuration de la métallurgie et évaluer les éventuels traits

---

<sup>822</sup> Alain Supiot, « Actualité de Durkheim. Note sur le néocorporatisme en France », *Droit et société*, n° 6, 1987, pp. 175-192. En particulier pp. 178-180. Disponible en ligne : <http://www.reds.msh-paris.fr/publications/revue/pdf/ds06/006-02.pdf>



spécifiques du corporatisme post-soviétique.

## ***B. D'un corporatisme local à un corporatisme national***

Dans quelle mesure des formes de structuration corporatistes peuvent-elles être identifiées au sein de la métallurgie russe ? Sont-elles le produit de stratégies des dirigeants d'entreprise de la branche ou une simple survivance du paternalisme d'entreprise soviétique ? Sont-elles cohérentes avec l'évolution générale du pays depuis 1998 ?

Pour tenter de dégager des réponses à ces questions, nous devons analyser l'articulation entre trois types d'acteurs au niveau local et au niveau fédéral : les directions d'entreprise, les salariés à travers leurs organisations syndicales et les pouvoirs publics.

Une remarque préalable doit être faite concernant la place de l'Etat qui distingue radicalement la période post-soviétique de celle du corporatisme mussolinien, nazi ou d'après la seconde guerre mondiale. La transformation post-soviétique voit se réaliser un affaiblissement considérable de l'Etat tandis que des intérêts privés extrêmement puissants et autonomes se constituent. Or, les grandes entreprises de la métallurgie ont le plus souvent un poids démesuré dans les villes où elles sont implantées. Ainsi, à Magnitogorsk et à Lipeck - villes d'environ 500 000 habitants - près de 10 % de la population totale travaille au combinat. Viktor Rashnikov, le directeur général du combinat de Magnitogorsk peut alors affirmer : « *Fondamentalement, nous tenons le rôle de l'Etat, mais c'est le genre de situation urgente où nous devons nous engager et aider les gens* »<sup>823</sup>. L'effondrement de l'Etat a effectivement laissé les populations totalement dépendantes vis-à-vis de grandes entreprises qui sont la principale source de richesse non seulement pour la ville mais, bien souvent, pour des régions entières.

Cette situation issue de la crise multidimensionnelle traversée par la société russe dans la

---

<sup>823</sup> Cité par Tara Warner et Kristine Petrosian, « Iron will and steel heart », *The Russia Journal*, 13 Jan 2001. *The Russia Journal Weekly* est disponible en ligne : <http://www.trj.ru/index.htm?obj=4060> Pour une présentation du point de vue des dirigeants d'entreprise sur leur responsabilité sociale et la répartition des rôles avec l'Etat voir l'interview avec Vladimir Lissin, le directeur général de NLMK recueillie par A. Semionov, « Socialnie Vektory Gosudarstvo i Biznesa. Kak im Sovpact ? », *Trud*, n° 208, 4 novembre 2000.

décennie 1990 se traduit dans la branche par la persistance d'un paternalisme d'entreprise hérité de la période soviétique, un syndicalisme de cogestion et une interpénétration des pouvoirs politiques et économiques. Néanmoins, au cours de la dernière période, ces formes corporatistes tendent à évoluer d'un corporatisme principalement local à une intégration corporatiste au niveau national.

### **1. La responsabilité sociale des entreprises remise en cause**

Dans la première période des réformes, plusieurs auteurs considèrent que la firme post-soviétique se caractérise par une forte internalisation sociale. Rouslan Khoumakov évoque même « *un renforcement du paternalisme* » dans les entreprises et une « *unité d'intérêts* » entre les salariés et les directeurs pour montrer de quelle façon se manifeste, au niveau du rapport salarial, le modèle corporatiste dont il analyse l'émergence. Ces affirmations reposent principalement sur deux arguments. Premièrement, « *on assiste au développement de comportements inhabituels, « hors-normes », de dirigeants d'entreprises, notamment en matière d'emploi.* ». Il cite plusieurs enquêtes montrant que la protection de l'emploi est une des premières préoccupations des dirigeants d'entreprise en 1992-93. Ces comportements paternalistes traduiraient l'unité des membres de l'entreprise, en dépit de leurs positions opposées dans le rapport hiérarchique, face aux chocs extérieurs à l'organisation. En outre, le déroulement du processus de privatisation et le sous-développement des droits de propriété qui en a résulté consolideraient cette tendance au compromis entre le personnel et le management<sup>824</sup>. Le concept d'Artel développé par Irina Peaucelle est rejeté par Rouslan Khoumakov en raison de son imprécision. Il relate cependant le même phénomène puisque ce terme définit une « *firme dont l'objectif d'activité est le bien être de l'ensemble de ses travailleurs, y compris le plein emploi.* »<sup>825</sup>.

Si, comme nous l'avons montré dans le chapitre IV, la généralisation des pratiques prédatrices et la dégradation du niveau de vie des ouvriers nous conduit à écarter cette idée

---

<sup>824</sup> Rouslan Khoumakov, « L'émergence de nouvelles formes de coordination en Russie », in Robert Delorme, *À l'Est du nouveau : changement institutionnel et transformations économiques* L. Harmattan, Paris, 1996, pp. 183-184. Sur ce problème voir également Domenico Mario Nuti, « Corporate governance et actionariat des salariés », *Economie internationale*, n° 62, deuxième trimestre 1995, pp. 15-34.

<sup>825</sup> Irina Peaucelle, « Firme ou Artel ? Vers un rapport salarial original en Russie », in Boyer R. et Saillard Y. (eds.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs* La Découverte, Paris, 1995, pp. 443-451.

de communauté d'intérêts entre dirigeants d'entreprise et salariés dans la métallurgie, ces approches sont néanmoins pertinentes par certains aspects. Dans la période de transformation, la diminution des effectifs de la branche n'a pas suivi la réduction de l'activité et, contrairement aux autres secteurs de l'économie russe, les arriérés de salaires ont été relativement limités. Par ailleurs, les prises de position des dirigeants en faveur de l'emploi et de la protection sociale semblent confirmer le caractère paternaliste des relations sociales dans les entreprises. Au printemps 1998, l'ingénieur principal déclarait à l'hebdomadaire du syndicat de Novolipeck : « *Aujourd'hui à NLMK, il y a au minimum 15 000 personnes de trop, que l'on pourrait licencier. Et le combinat tournerait comme il tourne, seulement, la productivité serait améliorée. Pourtant, aucun des dirigeants et aucun des principaux actionnaires ne pose la question des licenciements* ».

Cette affirmation est d'autant plus crédible que dans d'autres pays de la CEI, des licenciements massifs ont eu lieu dans des combinats métallurgiques. Ainsi, au Kazakhstan une firme britannique, Ispat-Karmet, a racheté le combinat métallurgique de Karaganda. Depuis son arrivée en 1996, elle a licencié plus de 10 000 salariés. La productivité a été multipliée par deux, sans pour autant que les salaires n'augmentent<sup>826</sup>. Dès lors, les éléments déjà discutés qui permettent de faire le lien avec la notion d' « *aristocratie ouvrière* » ne constituent pas des explications suffisantes. Effectivement, les salariés de la métallurgie voient leur situation se dégrader dans une moindre mesure que celle des travailleurs des autres secteurs, grâce à l'accès des firmes métallurgiques aux marchés internationaux qui leur permet de maintenir en partie leur activité et d'obtenir des ressources financières. C'est aussi parce que les ouvriers de la métallurgie détiennent des compétences spécifiques, sont fortement syndiqués et disposent, à travers la menace de grève, d'un fort moyen de pression dans une industrie où tout arrêt de la production est extrêmement coûteux. Mais il en est de même au Kazakhstan et pourtant les salariés ont du faire face à des licenciements massifs.

D'autres explications doivent donc être proposées pour comprendre la responsabilité sociale des entreprises russes dans la période de transformation. D'abord, on peut considérer que les managers des grandes entreprises, étant convaincus du caractère

---

<sup>826</sup> *Le messenger syndical, Bulletin d'informations sur le mouvement syndical en Russie*, septembre-octobre 2002 n°20, disponible auprès de [carine.clement@hotmail.com](mailto:carine.clement@hotmail.com)

transitoire de la dépression de l'activité dans la première partie des années 1990, ont jugé plus pertinent de conserver la main d'œuvre plutôt que d'affronter le mécontentement des salariés et de devoir ensuite réembaucher. Néanmoins, des réductions d'effectifs n'entamant pas les capacités de production auraient été possibles. L'élément décisif vient selon nous du fait que les managers en place depuis l'époque soviétique partagent avec les autorités locales un « *sens des responsabilités* »<sup>827</sup>, une éthique corporatiste qui trouve son origine dans l'éthique directoriale soviétique<sup>828</sup> et relève d'une logique d'accumulation politique plus que capitaliste. Dans la période de transformation, cette logique politique est d'autant plus importante que face au pouvoir central et à des actionnaires outsiders comme les traders, les managers locaux cherchent à accroître leur pouvoir de négociation, ce que leur offre une alliance avec les autorités locales et les salariés.

Si jusqu'à maintenant l'emploi dans les grandes entreprises de la métallurgie a été pour l'essentiel maintenu, un changement d'attitude semble s'amorcer. Le programme fédéral de développement stratégique à horizon 2010 annonce la suppression de 350 000 emplois dans la métallurgie, soit près du quart des effectifs globaux, dont 100 000 d'ici à 2005. Même si l'Etat s'engage à assurer la reconversion des personnels concernés<sup>829</sup>, la réalisation d'un tel projet marquerait une rupture par rapport à la gestion des difficultés pendant la période de transformation.

Outre la politique des directions en matière d'emploi, l'existence de services fournis aux salariés par les grandes firmes est l'autre principale caractéristique du paternalisme social de la période de transformation. La réduction de la sphère sociale qui a déjà été largement entamée se poursuit. Néanmoins, elle reste encore importante. Comme à Lipeck (voir

---

<sup>827</sup> Jacques Sapir, « Action publique et agents privés. Vers un modèle russe ? », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 27, n° 2, juin 1996, p. 213.

<sup>828</sup> O. Khakhordine, « L'éthique corporatiste, l'éthique du *amostojatel'nost* et l'esprit du capitalisme », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, vol. 25, n°2, 1994, pp. 27-56.

<sup>829</sup> Igor A. Budanov, « La métallurgie et l'adhésion de la Russie à l'OMC », *XXIII<sup>ème</sup> session du Séminaire Franco-Russe sur Les problèmes monétaires et financiers de la transition en Russie*, Paris, juin 2002, p. 8. Un compte-rendu de son intervention est disponible sur le site du CEMI-EHESS : <http://www.ehess.fr/centres/cemi/pages/sem-juin-2002.pdf> ; Voir également l'interview d'Andrei Kozicyn, directeur général du combinat minier-métallurgique d'Oural, «Kompania i Gosudarstvo », *Metally Evrazii*, n° 4, 2002, disponible en ligne : [http://www.eurasmnet.ru/online/2002/4/first-line\\_2.php](http://www.eurasmnet.ru/online/2002/4/first-line_2.php). Le rapport du ministre de l'industrie, de la science et de la technologie, Il'ia Klebanova, présenté au conseil des ministres du 16 mai 2002, « О мерах по развитию металлургической промышленности России до 2010 года и ее научно-техническом обеспечении » est également disponible en ligne : <http://www.eurasmnet.ru/online/2002/3/first-line.php>

encadré), Severstal<sup>830</sup> et dans les compagnies du groupe SUAL<sup>831</sup>, le combinat de Magnitogorsk<sup>832</sup> consacre un budget de plusieurs centaines de millions de roubles pour des services sociaux dans le domaine de la santé et du logement.

*Encadré 2 : Services sociaux fournis par le combinat de Novolipeck en 1998 ( d'après l'hebdomadaire du syndicat )*

- Un hôpital et une polyclinique (un centre de consultation) dépendent directement du combinat. Ils sont accessibles à l'ensemble des employés de l'usine et aux autres habitants du quartier où ces infrastructures sont implantées.
- L'accès aux crèches, camps de vacances et bases de repos du combinat est subventionné pour les familles des salariés de l'entreprise et à tarif plein pour les autres.
- Le combinat subventionne l'accès au logement de ses employés selon une procédure héritée de l'époque soviétique. Les personnes justifiant d'un besoin de logement (c'est-à-dire disposer de moins de 8 m<sup>2</sup> par personne) ont la possibilité de s'inscrire sur une liste d'attente. En 1998, 25 % des employés du combinat sont inscrits sur cette liste et ceux qui, au terme de la procédure normale, obtiennent actuellement un appartement attendent depuis 20 ans. Alors qu'à l'époque soviétique l'obtention d'un logement était gratuite, maintenant l'employé qui devient propriétaire doit payer 30 % du coût de son appartement : 3 % au comptant, le reste est remboursable sur 5 ans sans intérêt. Au cours de l'année 1997, 674 logements ont ainsi été construits.
- Un complément de retraite, dont le montant peut s'élever jusqu'à l'équivalent de 15 Euros est versé chaque mois aux anciens salariés de l'usine.

## **2. Un syndicalisme de co-gestion**

Ce modèle général de préservation de l'emploi et de la conservation d'un rôle actif des grandes entreprises dans la sphère sociale qui a dominé la métallurgie russe depuis 1991 s'appuie sur une forte collaboration entre directions et syndicats qui explique le faible nombre de conflits sociaux. Il souffre cependant d'exceptions. En particulier, le groupe

<sup>830</sup> Pour 2000, Severstal fait état de 16,9 millions de dollars de dépenses pour des services médicaux, culturels et les loisirs des salariés tout en affichant sa volonté de les réduire. Voir : <http://www.severstal.ru/eng/programs/personnel.html>

<sup>831</sup> Le site internet de la compagnie fait état de dépenses des différentes compagnies dans le domaine de la santé, de la culture et des loisirs sans toutefois avancer de chiffres : <http://www.sual.ru/company/sotz.html>

<sup>832</sup> Entre 2000 et 2001 on observe à Magnitogorsk une diminution supérieure à 10 % en données agrégées brutes (donc encore plus importante en chiffre réels). Voir sur le site : <http://www.mmk.ru/english/documents/a2001.doc> Pour l'année 1999, le détail des dépenses est aussi disponible en ligne : [http://www.mmk.ru/english/fin/4\\_6.htm](http://www.mmk.ru/english/fin/4_6.htm)

Russkij Aliuminij a connu des conflits avec ses salariés lors de la reprise (par Sibirskij Aliuminij à l'époque) de l'usine de travail des métaux de Samara. Une grève importante et des actions en justice contre la généralisation des contrats précaires furent soutenues par le syndicat de la métallurgie (GMPR) et débouchèrent sur une victoire partielle des salariés. Il y eut également des conflits du travail d'ampleur dans les sociétés du groupe MIKOM (KMK et NKAZ) lorsque le gouverneur de la région du Kuzbass, Arman Tuleev, décida d'en reprendre le contrôle<sup>833</sup>. Ainsi, les forces de l'ordre sont intervenues le 27 novembre 1999 sur le site de KMK contre les grévistes qui avaient conclu un accord salarial avantageux avec le précédent actionnaire. Le conflit se solda par l'arrivée de la compagnie Evraz Metal soutenue par le gouverneur, mais les salariés ont néanmoins réussi à préserver un niveau de salaire et des conditions de versement jugées acceptables par le représentant syndical.

Dans la plupart des grandes entreprises et au niveau de la branche dans son ensemble, c'est un syndicalisme de cogestion qui domine<sup>834</sup>. Les salariés sont le plus souvent représentés par un syndicat unique rattaché à la fédération de branche, le GMPR, qui rassemble plus d'un million de personnes. L'hégémonie à la base de ces structures se traduit, par exemple, lors de l'assemblée des représentants du personnel chargée de ratifier l'accord collectif : à NLMK en 1998, 85% des représentants élus du personnel ont soutenu la position défendue par le syndicat.

L'intégration syndicale au niveau de l'entreprise se traduit parfois par une participation à la direction. A Lipeck, jusqu'en 1997, c'est-à-dire tant que les managers en place depuis l'époque soviétique dominant l'entreprise dans le cadre d'un accord avec TWG, le président du syndicat participe au conseil des directeurs. Il en est ensuite évincé lorsque le conseil des directeurs est transféré à Moscou à l'occasion de la formation d'un nouvel axe majoritaire avec notamment la banque Onexim. A Severstal, en revanche, le Président du conseil syndical, Igor P. Juravliov, siège avec le gouverneur de la région de Vologda,

---

<sup>833</sup> *Le messenger syndical, Bulletin d'informations sur le mouvement syndical en Russie*, Octobre 2001 n°13. Disponible auprès de [carine.clement@hotmail.com](mailto:carine.clement@hotmail.com) A Nkaz, une usine de production d'aluminium qui se situe comme le combinat métallurgique KMK à Novokuzneck, la reprise par Sibirskij s'est faite à la suite d'une faillite frauduleuse comme pour l'usine de Samara (voir chapitre IV).

<sup>834</sup> Pour une présentation du climat de collaboration entre le GMPR et la principale organisation patronale de la branche voir Vladimir Shlyomin, « Strike : an extreme measure », *Eurasian Metals*, n° 2, septembre 2002, disponible en ligne : [http://en.eurasmets.ru/online/2002/1/social\\_part.html](http://en.eurasmets.ru/online/2002/1/social_part.html)

Vyacheslav E. Pozgaliov, le Maire de Cherepovets, Mikhail S. Stavrovsky, et les douze autres membres du conseil des directeurs issu de la réunion annuelle des actionnaires du 21 juin 2002.

La dernière période confirme qu'au niveau national également un syndicalisme de cogestion s'installe. Le GMPR négocie au niveau de la branche des accords minimum concernant le niveau des salaires et les éléments de protection sociale garantis par les firmes. Contre la volonté gouvernementale qui souhaitait mettre en place un impôt social, il a également réussi à garder le contrôle sur la gestion des fonds sociaux de la branche. D'autre part, le GMPR qui était une organisation syndicale autonome dans les années 1990 a rejoint la FNPR (Fédération des Syndicats Indépendants de Russie) en février 2000. Dans le contexte actuel, ce ralliement prend toute son importance. En effet, l'adoption du nouveau code du travail avec le soutien de la FNPR augure d'une nouvelle étape dans les relations sociales en Russie. Le quatrième congrès de l'organisation syndicale interprofessionnelle, qui a eu lieu du 28 au 30 novembre à Moscou, en été l'illustration. C'est le président de la Fédération de Russie, Vladimir Poutine, qui a ouvert les débats, marquant la réintronisation officielle de la FNPR structure héritée des syndicats officiels soviétiques - au sommet du pouvoir<sup>835</sup>.

### **3. Interpénétration entre pouvoirs économiques et pouvoirs politiques**

Si le recul de la responsabilité sociale des entreprises métallurgique semble être véritablement amorcé, la constance de la logique corporatiste locale entre la période de transformation et la période post-1998 est en revanche très nette dans les rapports entre les entreprises et les pouvoirs locaux. D'abord, les finances des pouvoirs publics locaux dépendent pour l'essentiel des versements des firmes métallurgiques. Par exemple, en 2001, le combinat de Magnitogorsk contribue à hauteur de 35 % au budget de la région. A Lipeck, les recettes fiscales de la ville proviennent à plus de 60 % du combinat. Par ce biais les dirigeants d'entreprise jouent un rôle politique local déterminant. Cette domination trouve une expression politique directe lors des scrutins locaux. A Lipeck, à

<sup>835</sup> *Le messenger syndical, Bulletin d'informations sur le mouvement syndical en Russie*, décembre 2001 n°15. Disponible en ligne : <http://attac.org/fra/inte/doc/russie15.htm>

Magnitogorsk et à Tcherepovec, où est installé Severstal, les majorités municipales sont issues de listes rassemblant des managers et des travailleurs des combinats. A Lipeck, la liste était explicitement constituée autour de l'identité « *membres du combinat métallurgique* ». L'exemple des élections régionales à Lipeck (voir encadré) montre l'importance que revêtent aux yeux des dirigeants d'entreprise les élections régionales et la dépendance relative dans laquelle ils se situent par rapport au syndicat. L'élection du gouverneur de l'oblast de Krasnoïarsk le 22 septembre 2002 a une nouvelle fois démontré l'interventionnisme des acteurs de la métallurgie dans le champ politique régional. Soutenu par le groupe Rosprom de M. Potanine, M. Khloponine a obtenu 48,07 % des voix contre 41,81 pour son concurrent M. Ouss qui était le candidat de Russkij Aliuminij. Sous la pression du camp du perdant, la commission électorale de la région a prononcé l'annulation du scrutin avant d'être contrainte de revenir sur sa décision par les autorités centrales<sup>836</sup>.

*Encadré 3 : L'intervention du combinat lors des élections régionales dans l'oblast de Lipeck*

Lors de l'élection de la douma d'oblast de Lipeck (élections régionales) du 31 mai 1998, une liste constituée de dirigeants du combinat fut présentée. Soutenue aussi bien par le syndicat que par les managers implantés de longue date au combinat et dans la région, elle est un des signes les plus flagrants de la persistance d'une éthique corporatiste. La campagne adressée aux travailleurs du combinat était centrée autour de l'argument typiquement corporatiste de défense d'intérêts communs à l'ensemble des membres de l'entreprise. Les candidats de Novolipeck ont finalement obtenu 8 sièges sur les 38 à pourvoir, soit deux fois plus que dans l'assemblée précédente. Mais, le taux de participation était particulièrement faible, oscillant entre 28 et 40 % des inscrits selon les circonscriptions.

En revanche, en avril de la même année, la direction du combinat a publiquement soutenu le gouverneur sortant Mikhail Nakholin qui a subi une cuisante défaite (13,86% contre 79,28 % dès le premier tour) face à Oleg Korolev qui bénéficiait de la préférence implicite du syndicat. De plus, les arrondissements peuplés essentiellement de travailleurs du combinat ont voté de la même manière que le reste de la région et la participation était sensiblement plus importante que lors de l'élection des députés (56,97 % des inscrits).

Lors de l'élection du gouverneur de la région en avril 2002, face sortant, Oleg Korolev, le dirigeant du combinat de Novolipeck, Vladimir Lissin, avait annoncé sa volonté de participer au scrutin. Après une campagne de discrédit extrêmement violente menée par les deux parties, un accord dont le contenu n'est pas connu a été conclu au terme duquel Lissin a retiré sa candidature permettant une large victoire de Oleg Korolev dès le premier tour.



Il existe une véritable stratégie des responsables d'entreprises qui vise à compléter leur pouvoir sur des firmes par une légitimité politique sur des régions entières. Elle ne passe pas seulement par les élections mais également par les médias locaux. Ainsi, Alexey Mordašov, le directeur général de Severstal, contrôle la plupart des médias (journaux, télévisions et radios) de la ville de Čerepovec et de la région de Vologda<sup>837</sup>.

Au niveau national, on trouve également une forte interpénétration entre les dirigeants d'entreprises de la métallurgie, les décideurs politiques et les responsables syndicaux. En règle générale, les syndicats ne semblent pas être une force décisive dans les élections<sup>838</sup>. L'échec d'OVR (regroupement « La patrie-Toutes les Russies » soutenu par Yuri Lu-kov et Evgueni Primakov) lors de l'élection de la Douma d'Etat en 1999 en dépit du soutien officiel du FNPR en est une illustration. L'appartenance politique des responsables syndicaux est loin d'être homogène et chaque fédération ou chaque section locale suit souvent sa propre politique en la matière. Lors de ce même scrutin, les interventions

<sup>837</sup> Voir les informations tirées de *Novaja Gazeta* du 16.08.2001 disponibles en ligne sur : [http://www.russiamonitor.org/en/main.asp?menu\\_id=1\\_a\\_1067\\_36](http://www.russiamonitor.org/en/main.asp?menu_id=1_a_1067_36)

<sup>838</sup> Simon Clarke et A.N. Other, « Trade Unions in the 1999 Duma Election », document de travail dans le cadre d'un programme de recherche soutenu par the Economic and Social Research Council et INTAS. Disponible en ligne : <http://www.warwick.ac.uk/fac/soc/complabstuds/russia/election.doc>

directes des membres du GMPR ont connu des fortunes diverses. Un syndicaliste de la métallurgie, Lev Iarkin ancien président du syndicat de Novolipeck et membre à ce titre du conseil des directeurs de l'entreprise jusqu'en 1997, a été élu député sur la base d'une plate-forme locale avec le soutien de la direction du combinat. En revanche, dans la région de Čeljabinsk, un candidat présenté par le syndicat a changé de circonscription afin d'éviter de se confronter au directeur du combinat métallurgique de la ville et d'offrir aux électeurs deux candidatures issues de la même branche. Finalement, ni l'un ni l'autre n'ont été élu.

Dans la vie politique russe, le lobby métallurgiste est très important<sup>839</sup>. Il est organisé au sein de la Douma mais également à travers la participation des dirigeants d'entreprise aux organisations patronales nationales. Oleg Deripaska est ainsi vice-président de l'union des producteurs et entrepreneurs de Russie, président de la commission russe de la chambre internationale de commerce et membre du conseil des milieux d'affaires auprès du gouvernement russe. Roman Abramovič qui est un des principaux actionnaires de Russkij Aliuminij et un dirigeant de la firme pétrolière Sibneft est gouverneur de la région de Čouhotka. Alexey Mordašov, le directeur général de Severstal, est réputé très proche de Vladimir Poutine ; courant 2001, une rumeur médiatique annonçait même sa probable entrée au gouvernement. La proximité de dirigeants d'entreprise avec le pouvoir central est sensiblement nouvelle par rapport à la période de transformation. A l'époque, les soutiens de l'entourage de Boris Eltsine allaient davantage à des acteurs étrangers aux directions d'entreprises qui tentaient de s'y imposer malgré la résistance des managers en place depuis l'époque soviétique : on pense notamment aux relais dont bénéficièrent successivement TransWorld et la banque Onexim.

## **Conclusion**

Une logique corporatiste peut être identifiée au sein de la métallurgie. On observe une faible conflictualité du rapport salarial et une grande proximité, voire une confusion, entre les groupes dirigeants économiques et politiques. Ainsi, le pouvoir des dirigeants d'entreprise dans la métallurgie s'appuie sur leur contrôle de la propriété mais également

---

<sup>839</sup> Igor A. Budanov, « La métallurgie et l'adhésion de la Russie à l'OMC », op. cit., p. 3.

sur une assise locale et des relais politiques nationaux.

Néanmoins, ce paragraphe montre que le corporatisme qui semble s'établir dans la période post-1998 se distingue en partie de celui de la période précédente. Jusqu'en 1997-1998, la préservation de l'emploi et d'une sphère sociale importante a été à la base d'une collaboration tripartite entre direction d'entreprise, organes locaux du pouvoir et syndicat d'entreprise. Les entreprises sont alors dirigées la plupart du temps par des équipes managériales en place depuis l'époque soviétique qui traitent directement avec les autres acteurs locaux (syndicats, pouvoirs publics), même si elles sont sous la dépendance des traders<sup>840</sup>. Cette collaboration a pour fondement une très forte dépendance des populations des territoires où sont implantées les activités métallurgiques vis-à-vis des entreprises. Dans l'autre sens, l'absence de conflits sociaux et le soutien des autorités locales est un élément important dans les batailles pour le contrôle des firmes. En outre, ce corporatisme local résulte de la situation d'extrême affaiblissement de l'Etat ; il accentue alors les tendances à la désintégration régionale de la Russie<sup>841</sup>. Une idéologie corporatiste mettant en avant l'appartenance au métier et la communauté de destin entre les directions d'entreprise et les salariés sous-tend ces rapports fortement intégrateurs.

Cette idéologie et la dépendance des pouvoirs locaux vis-à-vis des directions d'entreprise n'ont pas véritablement changé depuis 1998. En raison de la forte syndicalisation notamment, les entreprises ont préservé l'emploi et une partie des services sociaux qu'elles procurent à leurs salariés. Pourtant, les discours patronaux depuis plusieurs années trouvent écho dans le plan gouvernemental de développement de la métallurgie présenté en 2002 qui explicite un changement d'orientation en la matière. Les dépenses dans la sphère sociale et les sureffectifs sont présentés comme des obstacles à l'amélioration de la compétitivité des entreprises. Les batailles syndicales contre les projets de Sibirskij de généraliser les contrats à durée déterminée en 1997 et les diminutions de dépenses déjà réalisées dans la sphère sociale ne sont que les prémices d'une évolution du rôle social des entreprises dans la période à venir. Dès lors, les éléments qui permettaient d'assimiler les

<sup>840</sup> C'est en effet à partir de cette période qu'un certain nombre d'équipes dirigeantes sont changées dans les entreprises et qu'une nouvelle génération semble s'imposer. A Lipetck Vladimir Lissin accède au poste de directeur général. Dans l'aluminium c'est la création de Russkij Aluminij avec Oleg Deripaska à sa tête.

<sup>841</sup> Jacques Sapir, « Désintégration économique, transition et politiques publiques en Russie », in R. Delorme (ed.), op. cit., pp. 303-335.

ouvriers des grandes unités de production à une « *aristocratie ouvrière* » sont remis en cause. Leur moindre exposition aux licenciements ne semble plus garantie et, dans un contexte où les arriérés de paiements diminuent, la relative régularité du versement des salaires ne les distingue plus des autres travailleurs.

Dans un contexte de stabilisation de l'organisation de la branche mais aussi d'un très large rassemblement des forces politiques et sociales autour du président Poutine et sa prétention à réaliser l'unité nationale<sup>842</sup>, la nécessité d'un corporatisme d'entreprise n'a plus la même intensité. Les dirigeants d'entreprise font appel à un Etat dont l'autorité est en voie de restauration pour prendre en charge la protection sociale des travailleurs et gérer les risques de conflits sociaux liés à la réduction massive des effectifs. Du terrain local le corporatisme s'étend au niveau national : la soumission des pouvoirs locaux aux grandes firmes reste d'actualité mais la faible polarisation du rapport salarial doit être gérée au niveau national par l'intégration d'un syndicalisme de cogestion et le retour de l'Etat dans la gestion des problèmes sociaux. Il s'agirait davantage d'une résurgence de la doctrine corporatiste de l'entre-deux-guerres que d'une forme de néocorporatisme puisque la structuration en groupements professionnels ne se fait pas de manière autonome par rapport au pouvoir politique.

La période de transformation a été marquée par la prégnance d'un corporatisme local avec, d'un côté, la préservation de l'emploi et d'une moindre dégradation de la relation salariale pour les travailleurs de la branche et, de l'autre, une forte interpénétration entre pouvoirs politiques locaux et directions d'entreprise. La période de stabilisation est marquée par l'émergence d'un corporatisme qui ne constitue pas une protection pour les salariés de la branche mais, au contraire, correspond à un renforcement du pouvoir économique des directions par le biais des instances politiques et de l'absence d'indépendance des organisations de salariés.

---

<sup>842</sup> La majorité dont dispose le président à la Douma élue en 1999 symbolise cette nouvelle situation politique : un bloc majoritaire constitué d'Edinstvo (Unité), d'Otechestvo (Patrie) du maire de Moscou, Youri Loujkov, des Régions de Russie et des Narodny Deputat (Députés du peuple) dispose 236 sièges sur 445. Dans nombre de cas, il bénéficie en outre du soutien effectif du KPRF (Parti Communiste). Le nom du parti politique créé pour accompagner l'accession au pouvoir de Vladimir Poutine, «Edinstvo » c'est-à-dire Unité, évoque un projet politique d'unité nationale qu'il a pour l'instant plutôt réussi à incarner.

Pour conserver leur contrôle sur la rente, la stratégie corporatiste des dirigeants de la branche vis-à-vis du pouvoir politique et du syndicat de la métallurgie a un double objectif : préserver leur libre accès aux marchés internationaux et maintenir la paix sociale tout en se débarrassant des coûteuses garanties sociales qui en constituait la base matérielle dans la période initiale de transformation.

#### **IV. L'insertion du modèle productif rentier dans le régime d'accumulation émergent**

En raison du poids des exportations, le développement de la branche des métaux est partiellement autonome vis à vis du reste de l'économie russe. En revanche, elle exerce une forte influence sur le régime d'accumulation du pays. En premier lieu, l'orientation de la branche métallurgique vers les exportations a des conséquences pour l'économie russe dans son ensemble. En second lieu, parce que les revenus tirés de la rente métallurgique font des dirigeants des entreprises de la branche des acteurs de tout premier plan. Après la période de transformation, l'évolution de leur stratégie corporatiste participe de la stabilisation d'une bourgeoisie oligarchique comme classe dominante d'une nouvelle formation sociale. Nous allons examiner successivement ces deux aspects de l'insertion de la branche dans le régime d'accumulation émergent.

##### ***A. L'impact de l'orientation de l'investissement vers les secteurs exportateurs***

Les investissements nouveaux altèrent les conditions antérieures de formation de l'offre du

fait de leur orientation sectorielle et de la recherche de gains de productivité<sup>843</sup>. L'orientation de l'investissement importe donc pour l'ensemble du système productif.

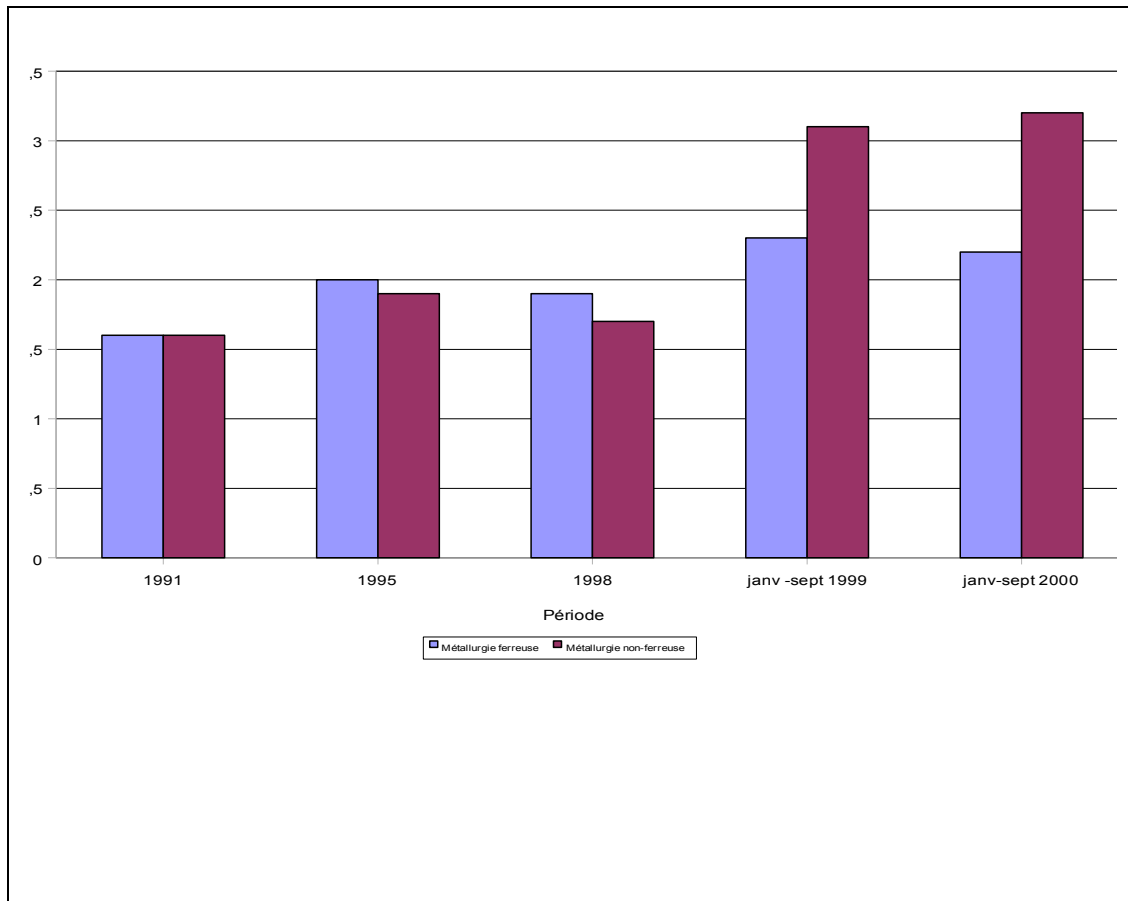
### **1. Accroissement du poids de la métallurgie sous le contrôle exclusif des dirigeants de la branche**

La métallurgie a pris une place très importante dans le processus d'accumulation enclenché après 1998. Les parts de la métallurgie ferreuse et de la métallurgie non-ferreuse dans l'investissement global se sont sensiblement accrues comme on le constate dans le graphique ci-dessous. Cette accélération s'inscrit dans une tendance plus longue. A l'échelle de la décennie, on observe une progression de la place de la métallurgie ferreuse et surtout non-ferreuse dans l'investissement total en capital fixe, signe du renforcement du poids de ces branches dans l'économie. Il s'agit surtout d'investissements de renouvellement et de modernisation qui engagent une perpétuation de la spécialisation de l'appareil productif russe sur les secteurs exportateur-rentiers.

*Graphique 24 : évolution de la part la métallurgie ferreuse et non-ferreuse dans l'investissement en capital fixe total*

---

<sup>843</sup> Robert Boyer et Jacques Mistral, *Accumulation, inflation, crises*, PUF, coll. « Economie en liberté », Paris, 1983 (première édition 1978), p. 16.

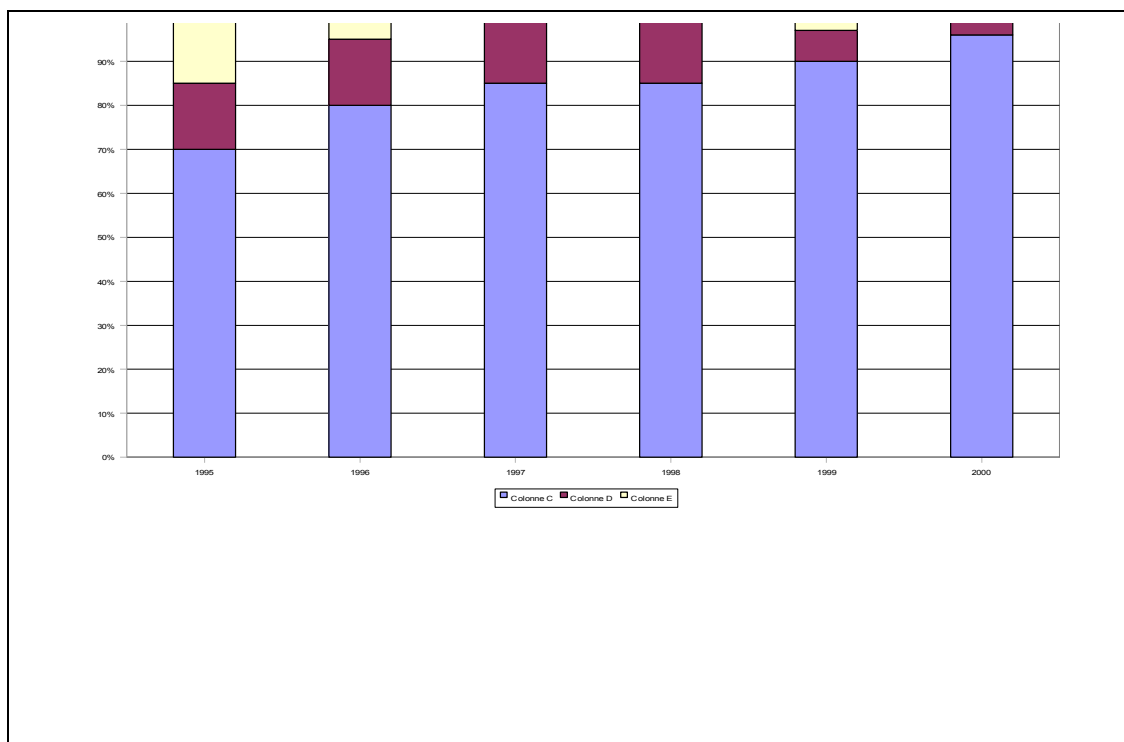


source

source : GKS, 2000 et 1999

D'autre part, les modes de financement font apparaître une concentration du pouvoir effectif de la décision d'investissement entre les mains des dirigeants des entreprises de la branche. Dès avant 1998 et plus encore depuis, le financement des investissements industriels se fait essentiellement par autofinancement (cf. graphique ci-dessous). Cela a pour conséquence une marginalisation des autres acteurs – banques et marchés financiers. En outre, si le niveau de l'investissement est pratiquement indépendant de la situation sur le marché du capital, il est en revanche directement affecté par l'évolution de la rentabilité des firmes métallurgiques.

Graphique 25 : structure du financement de l'investissement



Source : Igor A. Budanov, « La métallurgie et l'adhésion de la Russie à l'OMC »

## **2. Les effets négatifs d'une orientation à l'exportation de la branche**

Plusieurs éléments tendent à accréditer l'idée selon laquelle l'orientation de la branche à l'export a des conséquences négatives pour l'économie russe dans son ensemble. Outre une fragilité structurelle liée à l'évolution des conditions de transaction sur les marchés mondiaux<sup>844</sup>, la spécialisation à l'exportation implique un détournement de capacités productives de la satisfaction de la demande locale. La possibilité de réorientation du processus d'accumulation dans les industries manufacturières à partir du surplus dégagé par les branches rentières existe du fait de l'acquisition de certaines entreprises consommatrices par des métallurgistes mais reste limitée.

Par le biais monétaire, les mécanismes connus sous le nom de « *Dutch Disease* » accroissent les risques de désindustrialisation liés à la domination des secteurs rentiers travaillant à l'exportation comme les hydrocarbures ou, dans le cas russe, la métallurgie.

<sup>844</sup> Les mesures protectionnistes concernant l'acier adoptées au printemps 2002 par les autorités américaines sont une illustration récente de cette fragilité.



Les recettes en devises favorisent une appréciation du taux de change non corrélée avec une amélioration de la productivité ce qui se traduit par une surexposition des industries locales à la concurrence internationale<sup>845</sup>. En Russie, un processus cumulatif de dépression et d'instabilité financière est susceptible de se produire par le biais de ce mécanisme : l'appréciation du taux de change entraîne une hausse des importations et, par un effet de substitution aux productions locales, un ralentissement de l'activité ; les recettes publiques se trouvent affectées ce qui contraint le gouvernement à recourir à l'emprunt ; une hausse des taux d'intérêt attire alors des capitaux spéculatifs qui, par leur entrée, contribuent à leur tour à l'élévation du taux de change réel<sup>846</sup>.

Enfin, les problèmes d'orientation du processus d'accumulation jouent également en faveur du maintien des comportements prédateurs. Les phénomènes d'appropriation privée du surplus à travers notamment l'évasion des capitaux sont plus faciles à mettre en place dans les secteurs exportateurs<sup>847</sup>. Ils ont un impact négatif sur l'investissement en détournant des possibilités de financement de l'industrie mais également en diminuant les recettes de l'Etat et les revenus des ménages.

Au-delà des risques directement économiques liés à la spécialisation de la métallurgie en direction des exportations, l'évolution des comportements des dirigeants d'entreprise métallurgique peut nous aider à mieux comprendre la formation sociale en cours de stabilisation en Russie.

---

<sup>845</sup> Jean-Pierre Angelier, « L'impact d'exportations massives d'hydrocarbures sur les équilibres macro-économiques d'un pays », document de travail présenté lors de la journée d'étude *Transition et ouverture internationale*, UPMF, Grenoble, 12 janvier 2001. Texte disponible auprès de [Jean-pierre.Angelier@upmf-grenoble.fr](mailto:Jean-pierre.Angelier@upmf-grenoble.fr).

<sup>846</sup> Voir Jacques Sapir, *Compte-rendu de la XXXIII<sup>ème</sup> session du séminaire franco-russe semestriel sur les questions économiques et financières*, Paris, Juin, 2002, p. 31. Disponible en ligne : <http://www.ehess.fr/centres/cemi/pages/sem-juin-2002.pdf>

<sup>847</sup> Pour 1999, la BCR évaluait à un peu plus de 25 milliards de dollars les capitaux sortis illégalement de Russie. Les opérations à l'exportation donnent lieu à des évasions de capitaux frauduleuses : en 1999, 2,5 milliards de dollars de revenus d'exportation n'ont pas été rapatriés. Une partie importante de la fuite correspond également à la surévaluation du prix des biens importés ou à la sous-évaluation des prix des biens exportés. Intervention de Mikhail Grishankov, vice-Président du comité parlementaire de la Douma aux questions de criminalité économique et financière, *conférence IRSES*, EHESS, Paris, 15 septembre 2000.

## ***B. L'exigence d'un Etat de droit pour les affaires économiques***

Suite à la période de transformation institutionnelle radicale, une nouvelle forme de structuration sociale se met en place. A travers l'exemple de la métallurgie, on observe l'affirmation d'une bourgeoisie oligarchique comme classe dominante. Un des aspects les plus palpables de cette phase de stabilisation est la montée de l'exigence d'un Etat de droit pour les affaires économiques. Sur le plan théorique, la traduction en règles juridiques formelles du rapport de force économique qui s'est formé au cours de la décennie 1990 nous permet de revisiter la question de la dureté comparée des institutions formelles et informelles.

### **1. La stabilisation d'une bourgeoisie oligarchique**

Héritée de la pensée politique antique, le concept d'oligarchie a été élargi et mobilisé pour penser la persistance de forme de gouvernement par un très petit nombre dans l'histoire des sociétés occidentales<sup>848</sup>. Il prend néanmoins une autre acception dans le contexte latino américain où il est utilisé pour caractériser les groupes sociaux qui sont détenteurs du pouvoir économique décisif à travers le contrôle des ressources exportables. Cette oligarchie doit sa place au rôle qu'elle joua dans l'insertion de l'économie nationale dans la division internationale du travail. Néanmoins, il ne s'agit pas d'une « bourgeoisie compradore »<sup>849</sup> puisque contrôlant elle-même le capital, elle ne peut être réduite au simple

---

<sup>848</sup> Michael Harsgor, *Un très petit nombre*, Fayard, Paris, 1994, 544 p.

<sup>849</sup> Alain Lipietz, *Mirages et miracles. Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers-Monde*, La

rôle d'intermédiaire pour des capitalistes étrangers<sup>850</sup> et dispose de marges de manœuvre pour mener des stratégies qui lui sont propres. Dans le cadre de la Russie post-soviétique, la notion d'oligarques fut largement utilisée pour caractériser la poignée d'hommes d'affaires qui, pendant les présidences de Boris Eltsine, avait amassé de colossales fortunes et disposait d'une influence considérable sur le pouvoir politique<sup>851</sup>. Le plus célèbre d'entre eux, Boris Berezovski affirmait en 1996 au *Financial Times* que lui et six autres financiers contrôlaient 50 % de l'économie russe et avaient permis, cette même année là, la réélection de Boris Eltsine<sup>852</sup>.

Les dirigeants de la métallurgie prennent part à une oligarchie. En premier lieu, parce que leur puissance économique provient des recettes d'exportations. Cette caractéristique qu'ils partagent avec les dirigeants des firmes du secteur énergétique fait de l'ouverture au marché mondial un des aspects cruciaux de la transformation systémique opérée en Russie<sup>853</sup>. En second lieu parce que les dirigeants effectifs de la métallurgie forment un cercle très restreint<sup>854</sup>. La concentration du pouvoir effectif sur les destinées de la branche provient du faible nombre d'acteurs concernés, du caractère monopoliste du régime de concurrence dans ce secteur et d'une communauté d'intérêt qui se manifeste à travers un fort lobby métallurgique et l'existence d'administrateurs communs à un grand nombre d'entreprises<sup>855</sup>.

---

Découverte, coll. « Economie critique », Paris, 1985, p. 104.

<sup>850</sup> Voir notamment Fernando Henrique Cardoso et Enzo Faletto, *Dépendance et développement en Amérique latine*, op. cit., 222 p ; Alain Rouquié, *Amérique latine*, op. cit., 484 p., voir en particulier pp. 115-139 ; Paul J. Dosal, *Power in Transition, The Rise of Guatemala's Industrial Oligarchy*, Westport, London, 223 p.

<sup>851</sup> Sur le groupe d'oligarques qui domine l'économie russe dans la période 1993-1998 et le processus politique d'insertion des intérêts commerciaux dans l'action de l'exécutif voir notamment Hans-Hemming Schröder, « Eltsin and the Oligarchs: The Role of Financial Groups in Russian Politics Between 1993 and July 1998 », *Europe-Asian Studies*, vol. 51, n° 6, septembre 1999, pp. 957-988 ; Sur le rôle des oligarques dans l'accès de Vladimir Poutine au poste de Premier ministre puis à la présidence de la fédération russe et les relations qui s'établissent entre les oligarques et le nouveau pouvoir dans la période 1998-2000 voir Sergueï Krushchev, « Russia after Yeltsin a Duel of Oligarchs », *Mediterranean Quarterly*, vol. 11, n° 3, été 2000, pp. 1-29. Voir également David E. Hoffman, *The Oligarchs*, PublicAffairs, New-York, 2002, 567 p.

<sup>852</sup> *Financial Times*, le 1<sup>er</sup> novembre 1996. Voir le livre-enquête de Paul Klebnikov, *Parrain du Kremlin*, op. cit., 455 p.

<sup>853</sup> C'est l'objet de l'ouvrage de Julien Vercueil, *Transition et ouverture de l'économie russe (1992-2002)* L. Harmattan, coll. « Pays de l'Est », Paris, 2001, 347 p.

<sup>854</sup> Les principaux individus qui comptent dans la branche peuvent être énumérés : Oleg Deripaska et Arman Abramovič de Russkij Aliuminij ; Vladimir Lissin (NLMK), Alexej Mordačov (Severstal), Viktor Račnikov (MMK) pour la métallurgie ferreuse, restent les frères Tchernoj dont la place est aujourd'hui méconnue (participent-ils à l'actionnariat de Russkij Aliuminij puisque une partie des actions est détenue par un investisseur étranger ? en outre, même s'ils sont minoritaires, ils possèdent encore des actions à Lipeck).

<sup>855</sup> Vladimir Lissin est ainsi président du conseil des directeurs de NLMK depuis octobre 1998. Depuis 1993, il est membre du conseil des directeurs de plusieurs des plus importantes entreprises de la branche

Le troisième élément tendant à établir le caractère oligarchique de la bourgeoisie qui contrôle la métallurgie provient des liens existants avec les élites politiques locales et nationales<sup>856</sup>. Ils se doublent de liens personnels qui sont tout sauf indépendants des relations d'affaires comme l'illustrent les mariages successifs d'Oleg Deripaska<sup>857</sup>.

La dynamique de concentration examinée plus haut suggère que cette oligarchie soit en voie de stabilisation. Les propriétaires de la branche ont l'expérience d'une très grande instabilité des droits de propriété jusqu'en 1998 et connaissent la faible légitimité des moyens par lesquels ils ont accédé au contrôle sur les actifs. De cette période de lutte pour le contrôle de la branche ils gardent comme préoccupation principale de se prémunir contre toute remise en cause des positions qu'ils ont conquises. Le mouvement de concentration peut ainsi être compris comme une des stratégies de réduction de cette incertitude. L'extension du champ d'exercice de leur souveraineté économique les met en position de force vis-à-vis de la puissance publique et des autres groupes économiques privés concurrents et éloigne la menace que les uns et les autres peuvent représenter. L'exemple d'Arman Abramovič nous donne également une autre information intéressante. Ayant acquis sa richesse dans le secteur pétrolier, il s'est ensuite engagé dans l'aluminium. Comme lui, les dirigeants d'entreprises métallurgiques sont susceptibles de diversifier leurs acquisitions.

Dans le contexte latino-américain, Alain Rouquié note que l'oligarchie est une classe d'affaires caractérisée par son éclectisme. A propos des éleveurs argentins il remarque : *« Liés aux industries exportatrices de produits agricoles, ils sont su favoriser le processus de substitution aux importations tant qu'il restait fonctionnel pour leurs intérêts globaux. La capacité de « pivoter » suivant la conjoncture de l'élevage à l'agriculture ou à l'industrie, et de la production industrielle à l'importation, et partant l'absence totale de*

---

des métaux : Sajanskij Aluminij Zavod, Kuzneckij Metallurgičeskij Kombinat, Novokuzneckij Aluminij Zavod, Novolipeckij Metallurgičeskij Kombinat et Magnitogorskij Metallurgičeskij Kombinat. A cette époque il était également conseiller du vice Premier ministre Oleg Soskovets, un des soutiens essentiels de Trans World. Il est aussi vice-président de l'union internationale des métallurgistes et directeur général de la « compagnie de management de la métallurgie ».

<sup>856</sup> Ces liens ont été exposés dans la précédente section.

<sup>857</sup> Après avoir été fiancé avec la fille d Oleg Soskovets à l époque où TWG dominait la branche, Oleg Deripaska fut ensuite lié à la fille de Boris Berezovski avant de se marier avec la fille d un conseiller du président Poutine, Valentin Yumashev. Voir annexe n° 3 « Portrait d Oleg Deripaska » paru dans *Business Watch*, vol. 1, n°11, 25 septembre 2001.

*spécialisation est une des caractéristiques permanentes de cette bourgeoisie « multisectorielle ».*<sup>858</sup> Rien de tel n'est encore établi pour les dirigeants de la branche des métaux. Cependant, les limites des possibilités de développement futur de ce secteur<sup>859</sup> rendent probable une diversification de l'activité de la bourgeoisie oligarchique issue de la métallurgie. Selon un tel scénario, la rente issue du contrôle sur la métallurgie servirait de base à l'accumulation dans d'autres secteurs. En outre, la bourgeoisie oligarchique ne serait pas seulement une classe dominante transitoire, cantonnée à un secteur, mais aurait vocation à assurer la direction économique de l'ensemble de l'appareil productif dans la durée.

Les transformations intervenues depuis 1998 sont liées aux mutations du comportement des dirigeants d'entreprise accompagnant l'évolution des positions sociales. Près de dix ans après le lancement des principales réformes et du processus de privatisation, une oligarchie a réussi à s'imposer à la tête de firmes ou de holdings dans le secteur de la métallurgie. Ces principaux gagnants de la période initiale de la transformation post-soviétique ont acquis une puissance telle qu'elle ne peut facilement être remise en cause. L'instabilité de la dernière décennie ne convient plus à cette bourgeoisie oligarchique disposant du contrôle sur la rente ; il lui importe de stabiliser son pouvoir économique acquis<sup>860</sup>. Deux éléments apparaissent alors cruciaux : d'une part, se prémunir des conflits sociaux ou des luttes internes aux classes dominantes ; d'autre part, ne pas saper les bases de leur domination économique, c'est-à-dire remettre en cause le caractère prédateur de l'accumulation de la période de transformation qui, du fait de la décapitalisation, menaçait de mettre en péril la poursuite de l'activité industrielle. Ce dernier point s'est traduit par la reprise de l'investissement analysée plus haut. Le premier, correspond au passage d'un corporatisme local à un corporatisme national, au mouvement de concentration mais aussi, plus généralement, à l'exigence d'un état de droit pour les affaires économiques.

---

<sup>858</sup> Alain Rouquié, *Amérique latine*, op. cit., p. 128.

<sup>859</sup> La métallurgie ferreuse au niveau mondial a des perspectives de développement très limitées du fait notamment de l'arrivée de nouveaux matériaux. Lors de son intervention intitulée « La métallurgie et l'adhésion de la Russie à l'OMC » lors de la *XXIII<sup>ème</sup> session du Séminaire Franco-Russe sur Les problèmes monétaires et financiers de la transition en Russie* qui s'est tenu à Paris en juin 2002, Igor A. Budanov a fait état d'une proposition des autorités étasuniennes de planifier au niveau mondial la métallurgie en avançant notamment la nécessité de diminuer de 10 % les capacités mondiales de production d'acier.

<sup>860</sup> Cette hypothèse est avancée par Boris Kagarlitsky pour qui la fonctionnalité, pour l'oligarchie du nouveau pouvoir Poutinien, est de stabiliser les rapports de propriété en instrumentalisant une idéologie nationaliste. Cette dernière est susceptible de détourner la population de la contestation sociale. « Poutine et la Russie : The Oligarchs, the Labour Movement and the Chechen War », *Labour Focus on Eastern Europe*, n° 66, 2000, pp. 59-79.

Thornstein Veblen affirme que « *Les classes rentées ont intérêt à rénover les institutions pécuniaires, si elles veulent s'approprier avec efficacité les avantages qui résultent du processus industriel sans en empêcher la perpétuation* »<sup>861</sup>. Ce motif peut s'appliquer au changement d'attitude de la bourgeoisie oligarchique et sa demande sociale pour une rénovation des institutions des affaires par rapport à la période de transformation. Cette rénovation passe par le renforcement des institutions légales. Sur le plan théorique, elle permet de rediscuter la question de la stabilité relative des différentes formes d'institutions.

## **2. Les institutions formelles sont-elles plus stables que les institutions informelles ?**

Pour quelles raisons la pression en faveur de la stabilisation des positions économiques passe-t-elle par une demande de renforcement des cadres légaux des relations économiques ? A priori, les points de vue sur le degré de stabilité des institutions en fonction de leur caractère formel ou informel sont radicalement opposés<sup>862</sup>. D'un côté, un premier constat tant empirique que théorique s'impose : la résistance des sociétés au changement. Elle suppose une grande inertie des conventions sociales : les normes informelles sont d'autant plus fortes que leur origine est lointaine car elles perdent avec le temps de leur visibilité pour les acteurs qui y participent. Comme le souligne Bernard Lepetit, « *le poids du passé devient d'autant plus extrême qu'il tire sa force de l'oubli* »<sup>863</sup>.

Le point de vue opposé avance que les institutions formelles délimitent des espaces de souveraineté et de responsabilité (droit, règlements, droits de propriétés, etc..) et peuvent être considérées comme plus stables que les institutions informelles. En effet, alors que les

---

<sup>861</sup> Thornstein Veblen, *Théorie de la classe de loisir*, Gallimard, coll. « Tel », Paris, 1970, (première édition en anglais 1899), p. 137.

<sup>862</sup> La définition des institutions utilisée ici est celle de North, à savoir que les institutions se distinguent des organisations comme les règles du jeu des joueurs, Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990, pp. 3-4. Pour une discussion plus large des notions d' institutions, de règles et d' organisations voir le chapitre I.

<sup>863</sup> Bernard Lepetit, *Le présent de l' histoire*, in Bernard Lepetit (ed), *Les formes de l' expérience, une autre histoire sociale*, Albin Michel, Paris, 1995, p. 282.

institutions informelles sont le produit direct et immédiat des rapports de force, les règles légales s'accompagnent d'un pouvoir capable de les imposer, elles apportent des garanties et élargissent l'horizon temporel des acteurs<sup>864</sup>.

Au-delà du paradoxe apparent, ces deux points de vue nous semblent complémentaires à condition de prendre en compte une autre dimension : la hiérarchie des règles<sup>865</sup>. Il existe des règles informelles locales, ordinaires, qui peuvent être remises en cause facilement mais aussi des règles informelles qui se situent au fondement de toutes les sociétés humaines et apparaissent comme inébranlables ; les premières devant se conformer aux secondes. De la même manière, un règlement local peut être aisément modifié, tandis que les textes constitutionnels auxquels doivent se conformer les autres règles formelles sont soumis à des procédures de révision extrêmement complexes.

Il conviendrait de préciser davantage les différences qualitatives dans la résistance au changement des règles formelles et informelles. On peut néanmoins d'ores et déjà avancer que le caractère plus ou moins stable des institutions, leur degré de dureté, dépend principalement de leur degré de généralité entendu comme leur position relative dans la hiérarchie des règles.

Reprenons le cas de la Russie. Le changement institutionnel radical a signifié la destruction de l'ordre soviétique des transactions économiques et donc un accroissement vertigineux de l'incertitude. Pour y faire face, les agents ont mobilisé leurs connaissances et routines personnelles afin de construire des cadres de transaction locaux. Le processus auquel on assiste aujourd'hui et qui vise à accroître la stabilité des relations économiques correspond en fait à une remontée en généralité : un passage d'une résolution locale des problèmes à un renforcement de la hiérarchie des règles au niveau national établissant le fonctionnement des affaires. Les arrangements informels locaux sont peu à peu abandonnés au profit de contrats s'intégrant dans des règles juridiques générales

---

<sup>864</sup> Pierre Bourdieu, « La force du droit. Eléments pour une sociologie du champ juridique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°64, 1986, pp. 3-19.

<sup>865</sup> Le problème de la hiérarchie des règles est un des aspects cruciaux et encore mal établis des théories sur les institutions. Voir l'apport de Hayek sur ce point présenté par Viktor J. Vanberg, *Rules and Choice in Economics*, Routledge, London, 1994, pp. 109-124. Voir également Bernard Chavance, « Organisations, institutions et système: types et niveaux de règles », papier présenté lors du colloque *Organisations et institutions: règles, coordination et évolution*, ERSI-CRIISEA et GERME, Amiens, 25-26 mai 2000, pp. 23-24.

supérieures puisque l'exécution en est garantie par l'Etat. Le processus de formalisation observé serait ainsi d'abord un processus de généralisation/délocalisation des règles de transaction.

Le scénario probable de stabilisation d'une bourgeoisie oligarchique passe par le renforcement cumulatif des institutions formelles et par l'abandon des pratiques illégales de toute une série d'acteurs en contrepartie de la reconnaissance par le pouvoir politique de l'état de fait que constitue le rapport de force économique issue de la période de transformation.



## **Conclusion : une stabilisation compatible avec une perspective de croissance soutenable ?**

La dynamisation de l'activité de la branche et l'augmentation de la profitabilité au lendemain de la crise financière de 1998 ont conduit à un accroissement du poids économique de ce secteur dans la société russe. Les nouvelles recettes dégagées l'ont cependant été essentiellement au sein des grands combinats. Elles ont été consacrées en grande partie à une politique de concentration du capital industriel au sein de groupes intégrés verticalement et horizontalement, dans l'aluminium mais aussi dans la métallurgie ferreuse. Un autre motif correspond à une réorganisation impulsée par des secteurs énergétiques. Dans tous les cas, une partie des ressources disponibles furent mobilisées sous forme d'investissement politique à destination des pouvoirs locaux et nationaux.

Ces éléments sont exemplaires de l'émergence d'une formation sociale originale en Russie. La stabilisation des règles du jeu économique procède d'une remise en cause des cadres locaux et informels de définition des transactions qui caractérisaient la période initiale de la transformation systémique au profit d'un renforcement progressif d'un état de droit dans le domaine économique. Cette évolution traduit le fait que les acteurs considèrent la formalisation de règles d'ordre général comme un élément de stabilisation des positions acquises. Elle établit la domination d'une bourgeoisie oligarchique fondée sur le contrôle de la rente métallurgique dans le nouveau système économique qui émerge à l'issue de la transformation post-soviétique. Après une période caractérisée par une grande faiblesse de l'Etat et le repli des acteurs sur les réseaux locaux, l'ère ouverte par la crise financière de 1998 marque au contraire la restauration de l'autorité de l'Etat et la remise en cause des compromis sociaux au niveau local du fait de l'affirmation d'un corporatisme national.

Le caractère rentier de l'accumulation au sein de la branche implique une déconnexion entre le niveau de surplus dégagé et les compétences mises en œuvre dans l'organisation de la production. Avec la recherche intransigeante à bas coûts, la préoccupation principale des dirigeants d'entreprise est la préservation de leurs débouchés et, plus particulièrement, de leurs conditions d'accès aux marchés internationaux. Cela se traduit par un premier trait du

corporatisme national : la forte interpénétration entre pouvoirs politiques et directions d'entreprise que révèle notamment l'intense lobbying de leur part mais également l'importance qu'ils accordent aux échéances électorales et la participation de certains dirigeants aux différents scrutins.

Une seconde facette de la stratégie corporatiste de conservation de la rente se manifeste au niveau des formes du rapport salarial. Une intégration de l'organisation syndicale hégémonique sous l'autorité du pouvoir politique central s'effectue parallèlement à la remise en cause des compromis sociaux établis au niveau local dans la période initiale de transformation. Cette évolution est illustrée par la réduction de la sphère sociale des entreprises et la précarisation des statuts d'une partie du personnel. Surtout, le programme gouvernemental de développement de la métallurgie présenté au printemps 2002 acte un changement majeur à deux niveaux. D'une part, l'objectif d'une réduction des effectifs concernant 350 000 travailleurs d'ici 2010 constitue une rupture par rapport à la politique de maintien de l'emploi suivie jusque là par la plupart des grandes entreprises. Cette évolution implique une grande confiance des autorités et des directions d'entreprises dans leur capacité à contenir les protestations que ce choc social de grande ampleur va très probablement susciter. D'autre part, cette décision signifie un retour de l'Etat dans les grandes questions économiques, même s'il s'agit ici d'accompagner sur le plan social une exigence des dirigeants des firmes métallurgiques.

Bien que la branche des métaux ait joué un rôle important dans la reprise de l'activité et de l'investissement en Russie depuis 1998, rien ne permet de conclure qu'il s'agit des prémisses d'une dynamique de développement soutenable<sup>866</sup>. Au contraire, le modèle productif rentier qui s'impose est orienté vers l'exportation et confirme la spécialisation de l'appareil productif sur les produits métallurgiques de base de manière encore plus outrancière qu'à l'époque soviétique. Il fragilise l'ensemble de l'économie en l'exposant aux fluctuations du marché mondial, en captant une part importante des ressources aux dépens du développement industriel du pays et en établissant une structuration sociale très inégalitaire. C'est d'autant plus dommageable que les perspectives de croissance de la demande mondiale, en particulier en ce qui concerne l'acier, sont extrêmement limitées.

---

<sup>866</sup> Pour une présentation de l'histoire, des enjeux et des problèmes liés à la notion de développement soutenable voir Jean-Marie Harribey, *Le développement soutenable*, Economica, Paris, 1998, 111 p.

Ces fragilités sont manifestes dans la détérioration des performances des firmes du secteur en 2001 ainsi que dans l'incapacité de la branche à satisfaire la demande locale comme le montre la croissance importante des importations de métaux ferreux sur la même période<sup>867</sup>.

Le tableau ci dessous récapitule les caractéristiques du modèle productif dominant au sein de la métallurgie russe, les stratégies d'appropriation du surplus, la dynamique d'investissement et les formes d'insertion dans l'économie tels qu'ils se manifestent en 2001. Même s'il reprend des traits déjà identifiés pendant la période de transformation, il permet de montrer que le modèle productif qui tend à s'imposer dans la durée résulte d'une logique de gestion rentière de l'héritage soviétique par ceux qui ont réussi à se l'approprier. Peu innovante et faiblement orientée vers l'investissement, la nouvelle structuration de la branche s'inscrit dans un contexte d'accroissement de son poids relatif dans l'économie russe. Cependant, ses perspectives de développement à moyen terme sont hypothéquées par les obstacles internes et plus généraux à la reproduction du processus productif d'ensemble.

La pertinence d'un modèle productif se mesure à sa cohérence interne et externe dans la durée. Sur ces deux plans, le processus de reproduction de la métallurgie russe fait face à de sérieux problèmes. Des facteurs internes à la branche comme le vieillissement de l'appareil productif insuffisamment anticipé et les fragilités induites par sa spécialisation à l'exportation rendent impossibles la poursuite de sa croissance au rythme entamé depuis 1999.

Les conditions externes de reproduction de l'activité de la branche ne sont pas davantage assurées qu'à la fin de la période de transformation. Le vieillissement des infrastructures, notamment de transport, et les dégâts écologiques peuvent la perturber gravement. L'absence d'amélioration du niveau de vie de la population et des services publics de santé et d'éducation impliquent que la crise de reproduction de la force de travail risque de peser sur la productivité future. Parallèlement, la demande intérieure est contrainte par la

---

<sup>867</sup> La baisse des cours mondiaux des métaux et l'appréciation du taux de change réel ont eu pour conséquences une baisse sensible de la rentabilité des entreprises en 2001 par rapport à 2000 et un accroissement des importations de laminés d'aciers en dépit du ralentissement de la demande intérieure de métal. Igor A. Budanov, « La métallurgie et l'adhésion de la Russie à l'OMC », op. cit., p. 14-15.

faiblesse des budgets publics et des salaires ainsi que par le développement des inégalités<sup>868</sup> qui favorisent une consommation de biens prestigieux importés. Enfin, l'effondrement des budgets de recherche et développement freine durablement la relance d'une dynamique d'innovation<sup>869</sup> et diminue la capacité de la branche à faire face à un éventuel changement de paradigme technologique.

---

<sup>868</sup> Alexandre Vorobyov et Stanislav Zhukov, « Russia : Globalization, Structural Shifts and Inequality », *Center for Economic Policy Analysis Working Paper Series*, vol. I, n° 19, Février 2000, 42 p. Disponible en ligne : [www.newschool.edu/cepa](http://www.newschool.edu/cepa)

<sup>869</sup> Svetlana Yurievna Oglobina, Ana Paula Faria et Carlos Cabral-Cardoso, « Research and development in Russia and its role in national competitiveness », *Working Papers*, n° 10/2000, Management Research Unit, Universidade do Minho, Braga (Portugal), Décembre 2000, pp. 11-13.

Figure 16 : présentation analytique de la situation de la branche russe des métaux en 2001

<b>Modèle productif</b>	<b>Politique produit</b>	Spécialisation sur des produits peu élaborés Conservation de la compétitivité coût notamment par la recherche des meilleures conditions d'accès aux intrants Amélioration tendancielle de la qualité des productions les rapprochant des standards internationaux
	<b>Organisation productive</b>	L'organisation productive est fortement inertielle en raison du caractère très capitalistique de l'activité et de la faible flexibilité des équipements. Spécialisation sur le métier avec l'externalisation des activités de la sphère sociale et de certaines activités industrielles périphériques.
	<b>Relation salariale</b>	Salaires bas avec poursuite du recul de leur part indirecte (protection sociale et avantages sociaux) Part importante du salaire flexible en fonction des performances individuelles ou d'atelier Contrats à durée indéterminée dominant mais amorce de précarisation des statuts Perspective de réduction massive d'emploi.
<b>Stratégies de formation et d'appropriation du surplus</b>		Maximiser le niveau de production tout en minimisant les coûts salariaux et des intrants Stratégie corporatiste de préservation du contrôle sur la rente par le lobbying au niveau central, la participation au jeu politique local, la croissance externe et un abandon progressif des pratiques prédatrices
<b>Comportement d'investissement</b>	<b>Volume</b>	Croissant mais limité ; Investissement direct étranger négligeable
	<b>Orientation</b>	Investissement de capacité et de modernisation peu innovant ; perpétuation de la spécialisation sur des produits de base
	<b>Financement</b>	Principalement fonds propres
<b>Insertion dynamique dans le régime d'accumulation</b>		Poids croissant en terme de part de PIB et de l'emploi total Relative autonomie en raison de l'importance de l'activité à l'export ; faible orientation vers la satisfaction des besoins locaux Faiblesse de cohérence de moyen terme en raison de la dégradation de termes fondamentaux de sa reproduction propre (obsolescence des équipements, pollutions) et des termes généraux de sa reproduction (santé, éducation, écologie, infrastructures publiques, etc.)

Afin de rendre plus aisée la comparaison avec la période précédente, un autre tableau présentant le mode de régulation de la branche dans la période post-1998 est reproduit ci-dessous. La régulation de branche est caractérisée comme corporatiste et rentière. Des divergences significatives par rapport à la régulation transformationnelle synthétisée à la fin du chapitre précédent se situent à plusieurs niveaux. En ce qui concerne les formes de la concurrence, leur caractère monopoliste sur le marché intérieur est accentué du fait de la concentration de la propriété et de l'apparition de groupes industriels intégrés verticalement. Le rapport salarial reste marqué par l'existence d'un chômage de masse qui se traduit par la persistance de salaires peu élevés et, élément nouveau, une forme de dualisme salarial induit par la précarisation des statuts d'une partie du personnel et la mise en place de relations de sous-traitance. L'évolution la plus marquante est l'abandon progressif du paternalisme d'entreprise à travers la réduction de la sphère sociale des entreprises et la remise en cause dans les combinats et les smelters de la politique de préservation de l'emploi. Cette remise en cause de compromis locaux se traduit par une intégration plus poussée du syndicat de branche (GMPR) au niveau national que révèle notamment son rattachement à la Fédération russe des syndicats indépendants (FNPR) et l'acceptation par celle-ci du nouveau code du travail.

Le rôle de l'Etat dans la nouvelle période est également profondément renouvelé. Il s'abstient d'élaborer toute politique industrielle et laisse ainsi aux directions d'entreprise seules cette responsabilité. Le lobby métallurgiste s'exprimant au niveau central et par le biais du poids des dirigeants d'entreprise dans les pouvoirs politiques locaux se préoccupe de la préservation de conditions favorables au secteur, notamment en ce qui concerne l'accès aux marchés internationaux. En revanche, l'Etat affirme une nouvelle autorité à deux niveaux. En premier lieu, la reconnaissance du pouvoir économique des acteurs privés contrôlant la métallurgie s'accompagne d'un renforcement de la contrainte de légalité. Cela se traduit par le recul des pratiques prédatrices ainsi que la marginalisation d'un certain nombre d'acteurs comme TWG et Boris Berezovski. En second lieu, il assume la responsabilité sur le plan social d'un plan massif de réduction d'emplois au niveau de la branche.

L'insertion dans le régime international garde les caractères de la période initiale avec cependant un recul de l'évasion de capital. En ce qui concerne le rôle de la monnaie, la

remonétarisation ne s'accompagne pas d'un renouveau de l'intermédiation bancaire. L'activité de la branche et l'investissement sont presque exclusivement autofinancés.

Le régime d'accumulation qui s'affirme avec la reprise de l'activité confirme la spécialisation de la branche sur les produits de base, le caractère auto-centré et lent du processus d'accumulation et la faiblesse de la demande interne. Il semble difficile de préjuger de l'amélioration de la productivité observée en 1999 et 2000 dans la mesure où elle est liée à un plus haut niveau d'utilisation des capacités qui a comme corollaire une plus rapide détérioration de l'outil de production.

Figure 17 : une régulation corporatiste et rentière

PRINCIPALES FORMES INSTITUTIONNELLES	FORMES DE LA CONCURRENCE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Monopoliste sur le marché intérieur</b></li> </ul> <p>- Renforcement du caractère monopoliste du fait de la concentration de la propriété</p> <p>- Compétition pour l'accès aux intrants (domination de l'offre)</p> <p>- Stabilisation de formes de coordination en réseau sous l'égide des principaux combinats et smelters et/ou échanges dans le cadre de groupes industriels intégrés verticalement</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Concurrentiel sur les marchés internationaux</b></li> </ul> <p>- Régulé par la bourse des métaux de Londres</p>
	RAPPORT SALARIAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pression du chômage</b></li> </ul> <p>- Faiblesse des salaires ; éléments de dualisme salarial ; nouveau code du travail</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Abandon du paternalisme d'entreprise</b></li> </ul> <p>- Recul des services sociaux et perspective de réductions d'emplois</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Corporatisme national</b></li> </ul> <p>- Faible combativité salariale en dépit d'une forte syndicalisation</p> <p>- Intégration du syndicat de branche à la fédération des syndicats indépendants de Russie (FNPR) proche du pouvoir</p> <p>- Négociations d'accords de branche annuels avec le patronat et prolongation de la gestion par le syndicat des fonds sociaux de branche</p>
	RÔLE DE L'ETAT	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Restauration de l'autorité étatique</b> à travers un renforcement de la contrainte de légalité et marginalisation de certains acteurs</li> <li>• <b>Interventionnisme social</b> avec volonté de prise en charge des effets des restructurations futures dans la branche</li> <li>• <b>Absence de politique industrielle</b>, le développement de la branche reste sous le contrôle total des directions d'entreprise</li> <li>• <b>Poids important du lobby métallurgiste au niveau central et par le biais des pouvoirs politiques locaux</b></li> </ul>
	MODE D'INSERTION INTERNATIONALE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Exportateur de produits de base</b></li> </ul> <p>- Asymétrie entre exportations libéralisées et taxation des importations</p> <p>- Evasion de capitaux plus limitée que dans la période précédente</p>
	RÔLE DE LA MONNAIE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Remonétarisation des échanges</b></li> <li>• <b>Faiblesse de l'intermédiation bancaire</b></li> </ul>
RÉGIME D'ACCUMULATION RENTIER	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Faible demande interne</b></li> <li>• <b>Lente accumulation interne à la branche</b></li> <li>• <b>Amélioration de la productivité à court terme</b> du fait d'une plus grande utilisation des équipements mais menacée par le rythme plus rapide de dépréciation du capital</li> <li>• <b>Spécialisation sur les produits de base</b></li> </ul>	



## Conclusion générale

Le cheminement suivi dans cette étude a permis d'explicitier des hypothèses de recherche et de les confronter à l'étude des transformations de la métallurgie russe sur la période 1992-2001. Après avoir synthétisé les résultats de notre seconde partie concernant l'analyse du processus de mutation de la branche, nous reviendrons sur les enseignements théoriques de ce travail puis nous esquisserons des pistes ouvrant sur de possibles prolongements à cette recherche.

La comparaison entre la situation de la branche au début des réformes et sa situation actuelle permet de mettre en évidence une série de transformations majeures. La propriété d'Etat et une organisation des transactions mixant hiérarchie administrative et réseau ont cédé la place à une répartition privée de la propriété des moyens de production fortement concentrée et à un nouvel agencement des modalités de relations inter-firmes : hiérarchie administrative au sein groupes intégrés ; marché de type walrassien par les biais de la bourse des métaux de Londres ; marchés asymétriques entre les grandes entreprises de la branche et les acheteurs sur le marché intérieur ainsi que les sous-traitants ; réseau vis-à-vis des fournisseurs. La marchandisation, à travers l'élargissement de l'usage de la monnaie, s'est développé après une période dominée par l'usage de formes atypiques de paiements.

L'écoulement de la production de produits de base comme l'aluminium et l'acier s'est réorienté vers les exportations aux dépens de la consommation locale. Il en résulte une accentuation du poids des smelters et des grands combinats par rapport aux entreprises de transformation de métaux et un moindre recul de l'activité de la branche dans son ensemble par rapport aux secteurs consommateurs. Le spectre de la production a été réduit ce qui correspond à une perte de savoirs-faire industriels. On a également assisté à une décapitalisation. Cependant, la part de la branche dans la richesse nationale produite s'est sensiblement accrue et elle a retrouvé son niveau de production du début de la décennie 1990.

Cette évolution constitue un résultat paradoxal de la « transition » russe qui ne concerne

pas seulement la métallurgie. Le choc de la déplanification s'est caractérisé par une contraction de l'activité économique au cours de laquelle on a pu observer deux dynamiques disjointes. Les industries manufacturières se sont effondrées tandis que les secteurs exportateurs, comme l'énergie et la métallurgie, ont subi une crise de moindre ampleur. Ces derniers sortent de la période de transformation avec un poids relatif plus important. Une restructuration de l'appareil productif dans son ensemble a donc eu lieu, mais elle correspond à une régression industrielle.

Au cours des années qui suivirent le lancement des réformes, la branche a connu une crise de cohérence entre les différents niveaux productifs. La désorganisation des relations interentreprises résultant du démantèlement de la mégahiérarchie du plan ainsi que la pénurie de liquidité ont donné lieu à une accentuation des asymétries. Cette situation fut d'autant plus défavorable aux consommateurs de métaux que les combinats métallurgiques et les smelters ont trouvé des débouchés alternatifs au marché intérieur. Le développement des exportations d'acier et d'aluminium primaire s'est ainsi révélé être un facteur aggravant des difficultés connues par les entreprises se situant en aval de la branche.

La crise de cohérence est révélatrice du changement de structuration de la branche tant en ce qui concerne les finalités de la production que la logique de l'accumulation. Les très fortes barrières à l'entrée résultant des spécificités techniques de la métallurgie lourde, le libre accès aux marchés internationaux ainsi que les conditions spécifiques au contexte post-soviétique d'appropriation des actifs justifient l'emploi du concept de rente. En l'absence de concurrence, la prééminence d'un ajustement par les prix à la demande implique que le niveau du surplus dégagé dépend bien moins de la qualité de la gestion de la firme que des conditions dans lesquelles est écoulée la production. La préoccupation principale des dirigeants d'entreprise est donc de conserver le contrôle sur cette rente et de préserver l'accès aux marchés internationaux.

La qualité particulière du surplus dégagé au sein de la branche explique en partie les stratégies développées pendant les périodes de transformation et de stabilisation. La faiblesse de l'Etat et de la contrainte de légalité ainsi que les procédures de privatisation choisies ont conduit à des luttes ardues, et parfois sanglantes, pour la prise de contrôle sur les entreprises. Au cours de ce processus, les différents acteurs ont mobilisé l'ensemble de

leurs ressources économiques et politiques afin de déplacer la contrainte de légalité. Traders, managers, et financiers se sont efforcés, *ex ante*, d'obtenir des dispositions législatives ou réglementaires qui leur soient le plus favorable en ce qui concerne les privatisations et l'exercice de leur activité. *Ex post*, les faillites frauduleuses et les conflits concernant la répartition de la propriété ont donné lieu à des pressions souvent efficaces. Les soutiens politiques nationaux et locaux dont chacun disposait ont été déterminants dans l'issue de cette lutte. Au terme de ces batailles, les entreprises sont contrôlées par les managers des principaux sites de production ou par des actionnaires venus du secteur énergétique. Si, en tant que tels, les traders ou les financiers ont été pour la plupart écartés, une partie des dirigeants d'entreprise actuels a travaillé dans un premier temps pour la société de trading TransWorld Group.

Pendant la période initiale de transformation, des pratiques prédatrices de captation du surplus se sont développées à travers les activités d'intermédiation à l'export mais aussi sur le marché intérieur. Le développement de formes atypiques de paiement et la libéralisation du commerce international ont favorisé l'accumulation de richesses à titre privé et une exportation massive de capitaux. Le degré élevé d'incertitude lié au changement brutal du cadre institutionnel, à la profonde dépression ainsi qu'à l'instabilité de la propriété entraîna une hausse des coûts de transaction et une orientation vers le court terme des anticipations qui expliquent en partie ces pratiques prédatrices.

Après 1998, on observe un mouvement de concentration de la propriété, un renforcement de l'Etat, une reprise de la croissance et une dévaluation qui accroît la rentabilité de l'activité du secteur. L'environnement devenant moins incertain, les anticipations des dirigeants d'entreprise s'orientent davantage vers le long terme ce qui permet un redémarrage limité des investissements et un recul des comportements prédateurs. En dépit d'une augmentation de la demande interne, l'orientation de la branche vers l'exportation reste importante et ne devrait pas être remise en cause par l'entrée annoncée de la Russie dans l'OMC. Dans ce contexte, l'oligarchie qui contrôle le secteur adopte une stratégie de conservation de la rente.

La logique rentière de l'accumulation a des conséquences sur le modèle social qui s'affirme au sein de la branche. Dans les relations vis-à-vis des pouvoirs politiques d'abord. Le caractère crucial des relais politiques dont disposent les dirigeants du secteur perdure avec

pour enjeu principal la préservation d'un accès sans restriction aux marchés internationaux. L'existence d'un fort lobby métallurgiste au niveau central et une implication importante des dirigeants des entreprises dans la vie politique, notamment au niveau local, s'explique aussi par une volonté de réduire les coûts salariaux par rapport à la période de transformation.

Depuis le lancement des réformes, la relation salariale s'est presque continuellement détériorée pour les travailleurs. A la diminution de leur pouvoir d'achat s'ajoute la réduction de leur accès aux services publics et à la protection sociale. Ce phénomène s'accélère dans la dernière période et on assiste à la précarisation des contrats d'une partie du personnel ainsi qu'à une modification du droit du travail. Pourtant, l'ensemble de la période est marqué par un faible niveau des luttes salariales dans la plupart des grandes entreprises. Outre l'absence de tradition d'auto-organisation liée à l'expérience soviétique, un autre facteur d'explication plus spécifique à la branche a été avancé : la détérioration subie par les salariés des combinats et des smelters est moindre que celle que connaissent les salariés de la plupart des autres secteurs. Ce phénomène résulte du caractère limité de la dépression traversée par les grandes firmes métallurgiques, de l'orientation de l'activité à l'export ainsi que des spécificités du processus de travail. La rente métallurgique permet également la préservation de l'emploi et d'une partie de la sphère sociale qui sont à la base d'un corporatisme local intégrant directions, syndicats et pouvoirs politiques. Ce corporatisme, en partie hérité du paternalisme soviétique, est également un enjeu dans les conflits de propriété, par le biais de l'intervention des pouvoirs politiques locaux.

Les compromis correspondant au corporatisme local sont remis en cause à la fin de la décennie 1990. La constitution de grands groupes privés, la restauration d'un Etat autoritaire et l'intégration du syndicat majoritaire à une confédération syndicale hégémonique adoubée par le pouvoir politique central correspondent à la formation d'un corporatisme national. Les dirigeants des entreprises de la branche font appel à l'Etat pour leur permettre de diminuer les coûts salariaux. Ils cherchent ainsi à abandonner la sphère sociale, bien qu'elle joue encore un rôle essentiel pour les populations des villes mono-industrielles. L'enjeu principal de la période se situe cependant au niveau du plan de réduction du tiers des effectifs de la branche d'ici à 2010. Elaboré conjointement par le gouvernement et les directions d'entreprises, il représente un test décisif de la viabilité de cette forme d'intégration et de soumission du salariat.

En dépit des fragilités liées aux conditions internes et externes de la reproduction de l'activité, l'articulation d'un modèle productif rentier et d'une structuration socio-politique corporatiste constitue une forme de cohérence méso économique susceptible de se perpétuer dans les années qui viennent. Correspond-elle à une configuration généralisable à toute l'économie russe ? Ou va-t-elle rester un modèle isolé dans le régime d'accumulation émergent ?

L'orientation vers les marchés mondiaux de la branche, dans un pays où l'exportation d'hydrocarbure est déjà très importante, favorise le risque de développement d'une forme de *Dutch Disease*. L'appréciation du taux de change liée aux ressources en devises défavorise le développement de l'industrie locale. Le maintien d'un dualisme entre les secteurs disposant de ressources grâce à leur accès aux marchés internationaux et le reste de l'économie risque donc de se prolonger. Une extension du rôle économique de l'oligarchie à travers l'investissement des revenus des exportations vers d'autres domaines d'activité semble probable. Il serait de ce point de vue intéressant d'approfondir l'étude des industries se situant en aval de la branche afin d'établir si l'accumulation des secteurs rentiers peut nourrir une dynamique de filière. Par ailleurs, la forte interpénétration entre les dirigeants d'entreprise et les pouvoirs politiques ainsi que l'intégration des syndicats caractérisent une forme de corporatisme susceptible de s'étendre. Alors que l'appauvrissement prolongé de la population risque d'accroître le mécontentement social, cette forme de structuration peut permettre aux acteurs économiques dominants de préserver leur position car elle limite les espaces d'auto-organisation des salariés.

Les enseignements théoriques que nous pouvons tirer de cette étude concernent en premier lieu le changement institutionnel radical. Le choc d'une rupture simultanée de plusieurs institutions majeures organisant la coordination de l'activité industrielle implique des coûts importants. Ils résultent notamment de l'accentuation de l'incertitude. Celle-ci favorise un repli des agents sur des relations préexistantes perçues comme les plus fiables et la mise en oeuvre de stratégies basées sur des anticipations orientées principalement vers le court terme. En limitant les relations économiques envisagées, l'incertitude alimente une réduction de la division du travail, source d'un appauvrissement général de la société concernée. La limitation de l'impact négatif du choc que représente une transformation institutionnelle radicale implique donc une prise en charge consciente de ce problème.

D'autre part, le rétablissement d'une nouvelle cohérence temporaire qui marque la sortie de la période de transformation ne correspond pas nécessairement à une situation supérieure à celle de départ. A travers les opportunités qu'elle offre aux agents, la combinaison des traits hérités de la période antérieure et des conditions de la transformation est à l'origine des formes que prend la stabilisation d'une nouvelle configuration institutionnelle. Elle initie un processus d'auto-renforcement des nouvelles institutions.

En second lieu, les résultats obtenus à partir de l'étude de la transformation de la métallurgie permettent de contester plusieurs prémisses de l'économie politique de la transition. L'application de politiques en faveur de la libre entreprise n'implique aucunement une restructuration efficace, que ce soit au niveau des firmes ou de l'ensemble du système productif. Des politiques monétaires trop restrictives et une brutale modification de la matrice des prix relatifs peuvent au contraire conduire à la destruction irréversible de compétences et de capacités productives. Dans des secteurs monopolistes où le surplus résulte davantage des conditions d'accès aux débouchés que des méthodes d'organisation de la production, le développement des comportements prédateurs est facilité par la faiblesse des mécanismes de contrôle étatique et l'absence de procédures donnant voix aux collectifs de travail et aux pouvoirs politiques locaux sur l'activité des firmes. Les positions dominantes acquises dans ces conditions ne résultent pas de l'adoption de comportements efficaces du point de vue global. Aucun élément ne permet non plus de préjuger que le mode d'accumulation correspondant aux nouveaux rapports économiques favorise l'enclenchement d'une dynamique de développement soutenable. En revanche, on peut supposer que les asymétries existantes seront utilisées pour préserver les positions acquises.

Pour approfondir notre recherche, il serait souhaitable de procéder à une comparaison entre la réorganisation de la branche russe et les transformations connues par les firmes métallurgiques d'autres pays ces dernières décennies. Deux cas nous semblent plus particulièrement pertinents. Un rapprochement entre la crise de la métallurgie russe des années 1990 et celle traversée par les métallurgies occidentales à partir de la fin des années 1960 permettrait de mieux distinguer ce qui, dans la réorganisation de la branche russe, relève spécifiquement de la problématique de la transformation institutionnelle et ce qui correspond aux mutations du système industriel mondial. L'expérience de la restructuration

de la sidérurgie dans les pays occidentaux et des plans de conversion, en France notamment, pourrait être utile afin d'appréhender les enjeux du programme de réduction d'effectifs annoncé par le ministère de l'industrie russe.

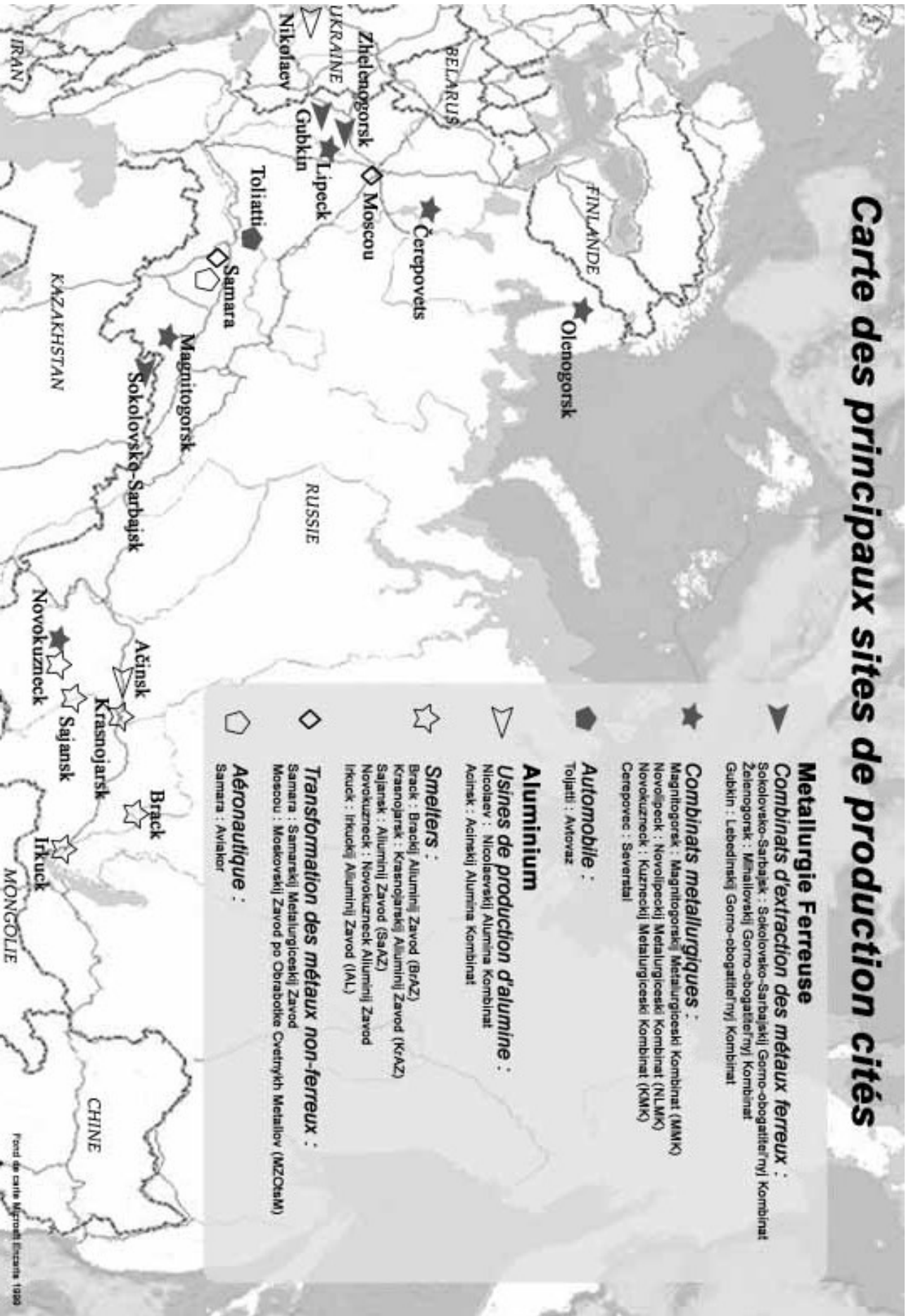
La montée en puissance des secteurs exportateur-rentiers, l'explosion des inégalités sociales, l'extrême appauvrissement d'une partie de la population mais aussi l'existence d'une industrie locale invitent à une autre comparaison entre la transformation post-soviétique en Russie et les trajectoires des pays d'Amérique latine dans les années 1980 et 1990. Une telle étude serait d'autant plus intéressante que cette région fut la première à subir l'arsenal complet des politiques dérivées du consensus de Washington. En outre, il existe dans certains de ces pays, en particulier au Brésil, une industrie métallurgique importante. Un tel travail permettrait sans doute d'approfondir la compréhension de l'impact de mesures économiques justifiées par le modèle de l'efficacité concurrentielle sur la coordination de secteurs qui, du fait de la spécificité des actifs et de fortes externalités, en sont très éloignés.

## **ANNEXES**

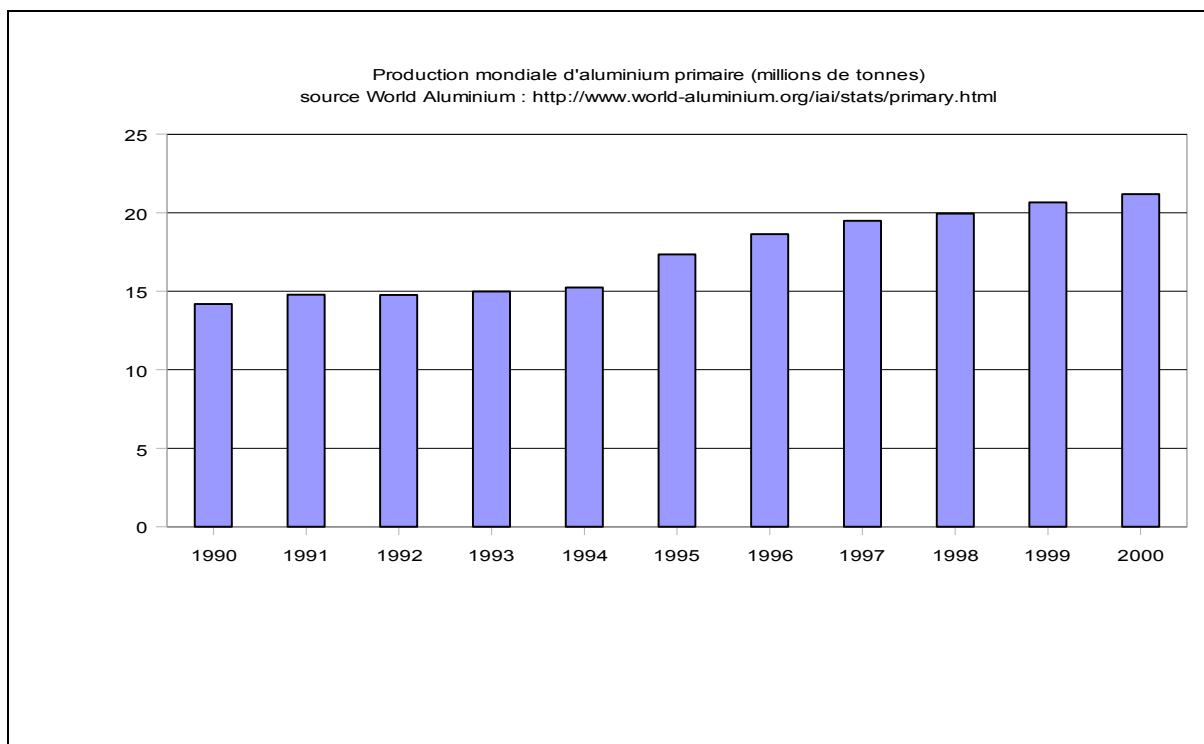
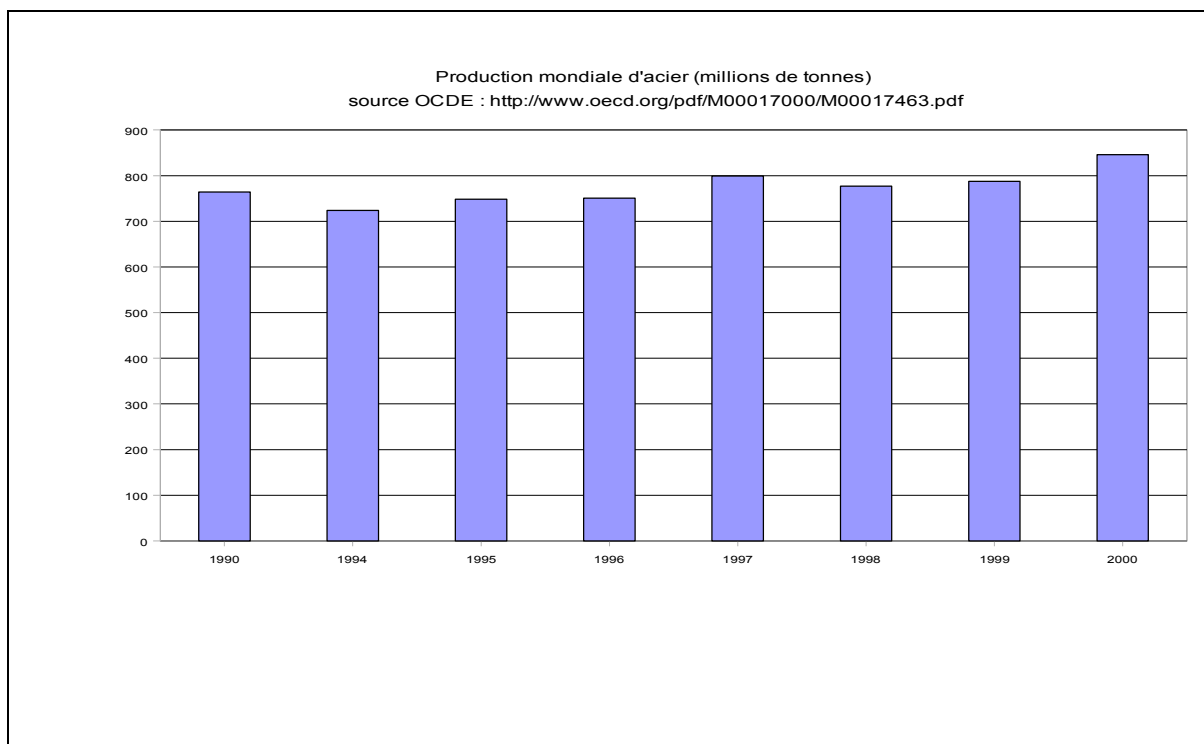


## **Annexe I : Carte des principaux sites de production cités**

# Carte des principaux sites de production cités



## Annexe II : Evolution de la production mondiale d'acier et d'aluminium (1990-2000)



### **Annexe III. Portrait d'Oleg Deripaska paru dans *Business Watch***

Source : *Business Watch*, Vol. 1, N° 11, 25 September 2001.

The director-general of Russian Aluminum Holding, Oleg Deripaska, established quite a career by the age of 26. Overnight he went from a modest broker at the Sayansky Aluminum Plant (SAP) to a king of the Russian aluminium industry. Skeptics say it is easier to climb a throne than to keep it, but Deripaska has kept his throne. Moreover, he belongs to an elite circle of President Putin's "new oligarchs." According to the Russian newspaper "Stringer," this small group of people decides on the strategy and tactics of Russia's economic development. Some say the group holds the fate of the entire nation in their hands.

For Deripaska, everything began in 1994, when he stood at the entrance of SAP in the small provincial town of Syanogorsk with a sign in his hands saying: "Buying shares of the plant at a high price." Paying cash right away, Deripaska found many workers willing to sell him their shares. After a month of this buying, to the great surprise of those same workers, Deripaska was introduced to them as director-general of SAP. After the miraculous takeover of SAP, Deripaska went through a number of events that jeopardized his life and his business

Russia's 1998 default, the division of the spheres of influence among the oligarchs, a war with Anatolii Chubais against Lev Chernoy and Gazprom, the creation of Russian Aluminum, an alliance with Roman Abramovich, Putin's election, and his war against the oligarchs. Deripaska has not only survived the events which crushed many powerful oligarchs, but has also moved himself into the vanguard of the Russian business-political elite. He has proven his right to the title of aluminum industry king.

Since 1992, the export of nonferrous metals from Russia was controlled by Lev and Mikhail Chernoy, through the net of their Trans World Group (TWG) companies. TWG was established to open and register independent offshore companies that would spend the money from metal exports on the shares of Russia's metallurgical plants. This was a simple scheme, but it allowed TWG to subsequently takeover and own Russia's metallurgical plants. Political

cover for TWG was provided by Oleg Soskovets, then first deputy prime minister, whose daughter at that time was Deripaska's fiance. The status of Soskovets' future son-in-law gave Deripaska an extra advantage to get closer to the Chernoy brothers. However, in 1997 when Deripaska's Sibirsky Aluminum was created, Lev and Mikhail Chernoy became business enemies rather than business partners. This created an opening -- Lev remained faithful to TWG, whose ultimate goal was to transfer the Russian metallurgical industry to foreign capital control. Mikhail, on the other hand, wanted to legalize the offshore capital, returning it to Russia and allowing Russian businessmen to control the metallurgical industry. The war among the oligarchs was inevitable and tough days began for Deripaska.

Getting ready for this decisive war, Deripaska increased his personal security and created an extensive security system consisting of an operational group, which "took care" of Deripaska's business opponents and spread disinformation against them; an analytical group, which provided public relations for Deripaska's projects; and a lobbyists' group, which pushed Deripaska's projects in the state and law enforcement agencies. Sibirsky Aluminum's security system employed exclusively former KGB/FSB and Interior Ministry officers. Rumors about Deripaska's ties with the KGB have been spread since his first days

in business. In fact, when he was a student at Moscow State University, Deripaska worked as finance director at the Military Investment Insurance company. It also helped Deripaska in his successful career development.

Faithful to Mikhail Chernoy, Deripaska survived the oligarchs' wars for the redivision of spheres of influence and safely emerged after the 1998 Russian economic crisis, which was detrimental for many. Deripaska appeared to have made the "right" personal connections. After breaking up with Soskovets' daughter, Deripaska proposed to Boris Berezovsky's daughter. He ended up, however, marrying the daughter of Kremlin adviser Valentin Yumashev. "Karyera" magazine stated that Deripaska is extremely ambitious and is someone who will definitely go beyond his business horizons. The magazine speculates that Deripaska may be aiming to expand his influence into the political sphere by attempting to become Russian premier. His connections with Grigorii Luchansky and Izmailovo syndicate crime boss Anton Malevshii may, however, complicate matters. On the other hand, music producer Vladimir Dubovitsky, banker Aleksandr Mamut, and Valentin Yumashev of the Kremlin will no doubt assist any of Deripaska's political ambitions.

## SOURCES

## I. Bibliographie

### OUVRAGES ET ARTICLES D'INTÉRÊT GÉNÉRAL, DE MÉTHODOLOGIE ET QUESTIONS THÉORIQUES DIVERSES

#### Ouvrages :

- AGLIETTA Michel, *Régulation et crise du capitalisme*, Odile Jacob, Paris, 1997 (troisième édition, première édition 1976), 843 p.
- AMIN Samir, *La loi de la valeur et le matérialisme historique*, Editions de Minuit, Paris, 1977, 112 p.
- AMUNDSEN Eirik Schrøder, *Théorie des ressources épuisables et rente pétrolière*, Economica, coll. « Bibliothèque des Matières Premières », Paris, 1992, 245 p.
- ARENA Richard et RAVIX Jacques-Laurent (eds), *Srafa trente ans après*, PUF, Paris, 1990, 441 p.
- ARENDT Hannah, *The Origins of Totalitarianism*, Harcourt Brace, New-York, 1951, XV-477 p.
- ARGHIRI Emmanuel, SOMAINI Eugenio, BOGGIO Luciano, SALVATI Michel, *Un débat sur l'échange inégal*, François Maspero, coll. « Economie et socialisme », Paris, 1975, 157 p.
- BEAUD Michel, *Histoire du capitalisme*, Seuil, Paris, 2000 (cinquième édition mise à jour), 437 p.
- BEAUD Michel, *Le basculement du monde*, La Découverte et Syros, Paris, 1997, 291 p.
- BEAUD Stéphane et PIALOUX Michel, *Retour sur la condition ouvrière*, Fayard, Paris, 1999, 468 p.
- BENSAÏD Daniel, *Les trotskismes*, PUF, coll. « Que sais-je ? », Paris, 2002, 127 p.
- BENSAÏD Daniel, *Marx l'intempestif*, Fayard, Paris, 1995, 415 p.
- BENSAÏD Mohamed, *Connaissance et coordination dans les systèmes économiques complexes : une relecture critique de Hayek*, Thèse de doctorat, sous la direction d'Olivier Favereau, EHESS, Paris, 2000.
- BENSUSSAN Gérard et LABICA Georges, *Dictionnaire critique du marxisme*, PUF, Paris, 1985 (première édition 1982), 1240 p.
- BETTELHEIM Charles, *Calcul économique et formes de propriété*, Paris, Maspero, 1970, 143 p.
- BIDARD Christian (ed), *La rente, actualité de l'approche classique*, Economica, Paris, 1987, XV-207 p.
- BOLTANSKI Luc et CHIAPELLO Eve, *Le nouvel Esprit du capitalisme*, Gallimard, coll. « NRF essais », 1999, 843 p.
- BOLTANSKI Luc et THEVENOT Laurent, *De la justification : les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris, 1991, 485 p.
- BOURDIEU Pierre, *Homo Academicus*, Editions de Minuit, Paris, 1984, 302 p.

- BOURDIEU Pierre, *La distinction : critique sociale du jugement*, Editions de Minuit, Paris, 1979, 670 p.
- BOURDIEU Pierre, *Le sens pratique*, Editions de Minuit, Paris, 1980, 475 p.
- BOURDIEU Pierre, *Les méditations pascaliennes*, Seuil, Paris, 1997, 316 p.
- BOURDIEU Pierre, *Les structures sociales de l'économie*, Seuil, coll. « Liber », Paris, 2000, 289 p.
- BOYER Robert et MISTRAL Jacques, *Accumulation, inflation, crises*, PUF, coll. « Economie en liberté », Paris, 1983 (première édition 1978), 344 p.
- BOYER Robert et SAILLARD Yves (eds.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, Paris, 1995, 568 p.
- BOYER Robert, « Les mots et les réalités », in *Mondialisation, au-delà des mythes*, La Découverte, coll. « Les dossiers de l'état du monde », Paris, 1997, pp. 13-56.
- BOYER Robert, *La Théorie de la régulation : une analyse critique*, La Découverte, coll. « Agalma », Paris, 1986, 142 p.
- CAIRE Guy, « Aristocratie ouvrière », in LABICA Georges et BENSUSSAN Gérard, *Dictionnaire critique du marxisme*, PUF, Paris, 1985 (première édition 1982)
- CAPDEVIELLE Jacques, *Modernité du corporatisme*, Presses de Sciences-Po, Paris, 2001, 185 p.
- CARDOSO Fernando Henrique et FALETTO Enzo, *Dépendance et développement en Amérique latine*, PUF, coll. « Politiques », 1978 (première édition en espagnol 1969), 222 p.
- CARTELIER Jean (ed), *La formation des grandeurs économiques*, PUF, coll. « Nouvelle Encyclopédie Diderot », Paris, 1990, 357 p.
- CARTELIER Jean et AUTUME (d') Antoine (eds), *L'économie devient-elle une science dure ?*, Economica, Paris, 1995, 324 p.
- CHAVANCE Bernard (ed), *Marx en perspective*, Editions de l'EHESS, Paris, 1985, 721 p.
- CHAVANCE Bernard, *Marx et le Capitalisme, la dialectique d'un système*, Nathan, coll. « CIRCA », Paris, 1996, 191 p.
- CHESNAIS François et DIVES Jean-Philippe, *Que se vayan todos !*, Nautilus, Paris, 2002, 230 p.
- CHESNAIS François, *La mondialisation du capital*, Syros, Paris, 1994, 286 p.
- CHOSSUDOVSKY Michel, *La mondialisation de la pauvreté*, Ecosociété, Montréal, 1998 (première édition en anglais 1997), 248 p.
- CORCUFF Philippe, *Constructions du mouvement ouvrier*, Thèse de doctorat de sociologie politique sous la direction de Gérard Althabe, EHESS, Paris, 1991, 575 p.
- CORCUFF Philippe, *Les nouvelles sociologies*, Nathan, coll. « 128 », Paris, 1995, 126 p.



- CORCUFF Philippe, *Philosophie Politique*, Nathan, coll. « 128 », Paris, 2000, 128 p.
- CORDONNIER Laurent, *Pas de pitié pour les gueux. Sur les théories économiques du chômage*, Raisons d'Agir, Paris, 2000, 128 p.
- COTTA Alain, *Le corporatisme*, PUF, coll. « Que sais-je ? », Paris, 1984, 125 p.
- DEBREU Gérard, *Théorie de la valeur*, Dunod, Paris, 2001 (première édition en anglais 1959), 174 p.
- DENIS Henri, *Histoire de la pensée économique*, PUF, coll. « Thémis économie », 1990 (9<sup>ième</sup> édition mise à jour), 739 p.
- DESCARTES René, *Le discours de la méthode*, Paris, LGF, 2000, 228 p.
- DOSAL Paul J., *Power in Transition, The Rise of Guatemala's Industrial Oligarchy*, Westport, London, 223 p.
- DUHEM Pierre, *La Théorie physique, son objet et sa structure*, Chevalier et Rivière, Paris, 1906, 450 p.
- DUMENIL Gérard, *De la valeur aux prix de production*, Economica, Paris, 1980, 135 p.
- DURKHEIM Emile, *De la division du travail social*, PUF, coll. « Quadrige », Paris, 1998 (première édition 1930), 416 p.
- DURKHEIM Emile, *Les règles de la méthode sociologique*, PUF, Paris, 1963, XXIV-149 p.
- EATWELL John, MILGATE Murray et NEWMAN Peter, *The new Palgrave: a dictionary of Economics*, Macmillan, London, 1987, 4 vol.
- ENGELS Friedrich, « Préface à la deuxième édition allemande de *La situation de la classe laborieuse en Angleterre* » (1892), in Karl MARX et Friedrich ENGELS, *Oeuvres choisies*, tome III, Moscou, Editions du Progrès, 1970.
- ENGELS Friedrich, *Lettre à Karl Marx*, Manchester, le 7 octobre 1858. Disponible en ligne : <http://www.marxists.org/francais/engels/works/1858/10/fe18581007.htm>
- FRANCK Louis R., *Les étapes de l'économie fasciste italienne*, Librairie sociale et économique, coll. « Centre polytechnicien d'études économiques », Paris, 1939, 281 p.
- FREUD Sigmund, *Le malaise dans la culture*, in *R uvres complètes*, vol. XVIII, PUF, Paris, 1994, pp. 249-333.
- FUKUYAMA Francis, *La fin de l'histoire et le dernier homme*, Flammarion, Paris, 1992, 452 p.
- GLEICK James, *La théorie du chaos*, Flammarion, 1991 (première édition en anglais 1987), 431 p.
- GUERRIEN Bernard, *Dictionnaire d'analyse économique*, La Découverte, Paris, 1996, 540 p.
- GUERRIEN Bernard, *La théorie économique néoclassique*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1999, 2 vol., 119 et 120 p.
- GUSTAFSSON Bo, MÄKI Uskali et KNUDSEN Christian, *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, Routledge, London, 1993, XI-312 p.
- HAHN Frank, *Equilibrium and Macroeconomics*, Blackwell, Oxford, 1984, 197 p.
- HARDT Michael et NEGRI Antonio, *Empire*, Exils, 2000, 559 p.

- HARRIBEY Jean-Marie, *Le développement soutenable*, Economica, Paris, 1998, 111 p.
- HARSGOR Michael, *Un très petit nombre*, Fayard, Paris, 1994, 544 p.
- HAUSMAN Daniel M., *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992, 372 p.
- HAYEK Friedrich, *The constitution of Liberty*, Chicago University Press, Chicago, 1960.
- HOBBS Thomas, *Leviathan*, Cambridge University Press, Cambridge, 1991 (première édition 1651), LXXIV-519 p.
- HOBBSAWN Eric J., *L'âge des extrêmes*, Complexe, Paris, 1999 (première édition en anglais 1994), 810 p.
- HUSSON Michel, *Le grand bluff capitaliste*, La Dispute, Paris, 2001, 214 p.
- JOHSUA Isaac, HUSSON Michel, TOUSSAINT Eric et ZERBATO Michel (eds), *Crises structurelles et financières au XXIème siècle*, Editions Syllepse, coll. « Séminaire marxiste », Paris, 2001, 126 p.
- KEYNES John Maynard, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, Paris, 1998, (première édition en anglais 1936), 387 p.
- KOESTLER Arthur et SMYTHIES J.R. (eds), *Beyond reductionism*, Hutchinson, London, 1969, X-438 p.
- LAWSON Tony, *Economics and Reality*, Routledge, London, 1997, 364 p.
- LEHMBRUCH Gerard et SCHMITTER Philippe (eds), *Trends toward Corporatist Intermediation*, Sage, Beverley Hills-London, 1979, 328 p.
- LENINE Vladimir, *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme*, 1916, 88 p. Disponible en ligne : <http://www.marxists.org/francais/lenin/works/1916/vlimperi/vlimp.htm>
- LIPIETZ Alain, *Crise et inflation. Pourquoi ?*, Maspero, Paris, 1979, 381 p.
- LIPIETZ Alain, *Mirages et miracles. Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers-Monde*, La Découverte, coll. « Economie critique », Paris, 1985, 188 p.
- LIST Friedrich, *Système national d'économie politique*, Gallimard, coll. « Tel », 1998 (première édition en allemand 1841), 573 p.
- LORDON Frédéric, *Les quadratures de la politique économique*, Albin Michel, Paris, 1997, 333 p.
- MALTHUS Thomas R., *Principes d'économie politique : considérés sous le rapport de leur application pratique*, O. Zeller, Osnabruck, 1966 (première édition en anglais 1820), XXXVI-550 p. Disponible en ligne : <http://gallica.bnf.fr/scripts/ConsultationTout.exe?E=0&O=N005569>
- MANDEL Ernest, *Le troisième âge du capitalisme*, Les éditions de la Passion, 1997 (première édition en allemand 1972), 559 p.
- MANDEL Ernest, *Traité d'économie marxiste*, Paris, Union générale d'éditions, coll. « 10/18 », 1969, 4 vol., 314-312-314 et 296 p.

- MARCHAL André, *Méthode scientifique et science économique*, Editions M. Th. Génin, 2 tomes, Paris, 1952 et 1955, 279 et 315 p.
- MARX Karl, *Le Capital*, Livre III, Tome III, Paris, Editions sociales, 318 p.
- MARX Karl, *Le Capital*, Livre I, sections I à IV, Flammarion, coll. « Champs », Paris, 1985 (première édition 1867), 442 p.
- MARX Karl et ENGELS Friedrich, *Critiques des programmes de Gotha et d'Erfurt*, Editions sociales, Paris, 1981 (première édition en allemand 1891), 158 p.
- MARX Karl et ENGELS Friedrich, *Le manifeste du parti communiste*, Editions de Pékin, Pékin, 1995 (5<sup>ème</sup> tirage ; première édition en allemand 1948), 84 p.
- MARX Karl, *Critique de l'économie nationale* et ENGELS Friedrich, *Discours d'Elberfeld*, Etudes et Documentation internationale, Paris, 1975 (textes inédits de 1845), 172 p.
- MENGER Carl, *Investigations into the method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*, New-York University Press, New-York, 1985 (première édition 1883), XXI-237 p.
- MINC Alain, *Le nouveau moyen-âge*, Gallimard, Paris, 1993, 249 p.
- MIROWSKI Philip, *Against Mechanism*, Rowman & Littlefield, Totowa, 1998, 250 p.
- NEVEU Erik, *Sociologie des mouvements sociaux*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 2000, 125 p.
- OLSON Mancur, *Logique de l'action collective*, PUF, Paris, 1978, 199 p.
- PERROT Jean-Claude, *Une histoire intellectuelle de l'économie politique : XVIII<sup>ème</sup> et XVIII<sup>ème</sup> siècles*, Editions de l'EHESS, Paris, 1992, 496 p.
- POLANYI Karl et ARENSBERG Conrad, *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Larousse, Paris, 1975 (première édition en anglais 1957), 348 p.
- POLANYI Karl, *The Great Transformation*, Beacon Press, Boston, 1957 (première édition 1944), XII-315 p.
- POPPER Karl, *La logique de la découverte scientifique*, Payot, Paris, 1973 (première édition 1934), 480 p.
- POPPER Karl, *Misère de l'historicisme*, Press-Pocket, Paris, 1988, 214 p.
- PORTELLI Hughes, *Gramsci et le bloc historique*, PUF, Paris, 1971, 175 p.
- QUILES Jean-José, *Schumpeter et l'évolution économique*, Nathan, coll. « CIRCA », Paris, 1997, 191 p.
- QUINE Willard V., *From a Logical Point of View*, Harvard University Press, Cambridge, 1953, VI-184 p.
- RICARDO David, *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Calmann-Levy, coll. « Perspectives de l'économique », Paris, 1970 (première édition 1817), LXVIII-351 p.
- ROBBINS Lionel, *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, Librairie Médicis, Paris, 1947 (première édition en anglais 1932), 157 p.
- ROUQUIE Alain, *Amérique latine*, Paris, Seuil, coll. « Points essais », 1998, 484 p.

- SAHLINS Marshall, *Age de pierre, âge d'abondance : l'économie des sociétés primitives*, Gallimard, Paris, 1990, 409 p.
- SAPIR Jacques, *Les économistes contre la démocratie*, Albin Michel, coll. « Economie », Paris, 2002, 258 p.
- SAPIR Jacques, *Les trous noirs de la science économique*, Albin Michel, coll. « Economie », Paris, 2000, 328 p.
- SAY Jean-Baptiste, *Traité d'économie politique*, Horace Say, Paris, 1803, 556 p.  
Disponible en ligne :  
<http://gallica.bnf.fr/scripts/ConsultationTout.exe?O=N089642&E=0>
- SCHUMPETER Joseph A., *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, Paris, 1935 (première édition 1912), XI-586 p.
- SMITH Adam, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Flammarion, coll. « GF », Paris, 1991, 2 vol., 531 et 637 p.
- SOKAL Alain et BRICKMONT Jean, *Impostures intellectuelles*, Editions Odile Jacob, Paris, 1997, 276 p.
- STIGLITZ Joseph E., *La grande désillusion*, Fayard, Paris, 2002, 324 p.
- STIGLITZ Joseph E., *Wither Socialism*, MIT Press, Cambridge Mass, 1993, XII-338 p.
- THERET Bruno, *Régimes économiques de l'ordre politique : esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'Etat*, PUF, Paris, 1991, 309 p.
- TROTSKY Léon, *Writings of Leon Trotsky (1932)*, Pathfinder Press, New York, 1973, 415 p.
- WALLERSTEIN Immanuel, *La fin du libéralisme*, L'Aube, coll. « Essai », 1999, 217 p.
- WALLISER Bernard, *L'économie cognitive*, Odile Jacob, Paris, 2000, 258 p.
- WALLISER Bernard, *L'intelligence de l'économie*, Odile Jacob, Paris, 1996, 282 p.
- WALRAS Léon, *Eléments d'économie politique pure*, LGDJ, Paris, 1952 (première édition 1875), 491 p.
- WALRAS Léon, *Théorie mathématique de la richesse sociale*, O. Zeller, Osnabrück, 1964, (première édition 1883), 256 p.
- WEBER Max, *Economie et société*, Pocket, coll. « Agora-Les Classiques », Paris, 1995 (première édition en allemand 1956 et 1967), 2 tomes, 411 et 425 p.

#### Articles

- AGASSI Joseph, « Institutionnal Individualism », *The british Journal of Sociology*, vol. 26

n° 2, juin 1975, pp. 144-155.

ANGELIER Jean-Pierre, « L'impact d'exportations massives d'hydrocarbures sur les équilibres macro-économiques d'un pays », document de travail présenté lors de la journée d'étude *Transition et ouverture internationale*, UPMF, Grenoble, 12 janvier 2001. Texte disponible auprès de [Jean-pierre.Angelier@upmf-grenoble.fr](mailto:Jean-pierre.Angelier@upmf-grenoble.fr)

ANGELIER Jean-Pierre, « Revenus pétroliers et développement : le cas de l'Equateur », *Revue de l'Energie*, n°406, 1988, pp. 704-707.

ARROW Kenneth J. et DEBREU Gerard, « Existence of an equilibrium for a competitive economy », *Econometrica*, vol. 22, 1954, pp. 256-290.

BOURDIEU Pierre, « La force du droit. Eléments pour une sociologie du champ juridique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 64, 1986, pp. 3-19.

BOWLES Samuel, WEISSKOPFT Thomas et GORDON David M., « Hearts and Minds : A Social Model of U.S. Productivity Growth », *Brookings Paper on Economic Activity*, n° 2, 1983, pp. 381-441.

DE VROEY Michel, « La possibilité d'une économie décentralisée : esquisse d'une alternative à la théorie de l'équilibre général », *Revue économique*, vol. 38, n° 3, mai 1987, pp. 773-805.

DELORME Robert, « Realism in economics : critical or complex ? », article présenté à la XI<sup>ème</sup> conférence de l'association pour une économie politique évolutionnaire, Université Charles, Prague, 4 et 7 novembre 1999, 17 p. Disponible en ligne : <http://www.mcxapc.org/ateliers/12/delorm2.pdf>

EDWARDS Richard C., REICH Michael et GORDON David M., « A Theory of Labor Market Segmentation », *American Economic Review*, vol. 63, n° 2, Mai 1973, pp. 359-365.

ENGELS Friedrich, *Anti-Dühring: M.E. Dühring bouleverse la science*, Editions sociales, Paris, 1971, 501 p.

FRIEDMAN Milton, « The methodology of positive economics », in *Essays in positive economics*, University of Chicago Press, Chicago, 1953, p. 3-49.

GARBAYE Romain, « La critique contemporaine du corporatisme », *Document de travail du CEVIPOF*, n° 71, FNSP-CNRS, Paris, 1995, 24 p.

HUSSON Michel, « L'école de la régulation, de Marx à la Fondation Saint-Simon: un aller sans retour ? », in Jacques Bidet et Eustache Kouvelakis, *Dictionnaire Marx contemporain*, PUF, Paris, 2001, 12 p. Disponible en ligne : <http://hussonet.free.fr/regula99.pdf>

KINCAID Harold, « Reduction, Explanation, and Individualism », *Philosophy of Science*, vol. 53, n° 4, décembre 1986, pp. 492-513.

MARX Karl, « Salaire, prix et profit », rapport au Conseil Général de l'Association Internationale des Travailleurs, 1865, 7 p. Disponible en ligne : <http://www.marxists.org/francais/marx/works/1865/06/km18650626a.htm#topp>

- NELSON Richard, « Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change », *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIII, n° 1, mars 1995, pp. 48-90
- RAGOT Xavier, « Croissance par division du travail », *Couverture Orange*, n° 2000-04, CEPREMAP, Paris, 2001, 30 p. Disponible en ligne : [http://www.cepremap.cnrs.fr/couv\\_orange/co0004.pdf](http://www.cepremap.cnrs.fr/couv_orange/co0004.pdf)
- SUPIOT Alain, « Actualité de Durkheim. Note sur le néocorporatisme en France », *Droit et société*, n° 6, 1987, pp. 175-192. Disponible en ligne <http://www.reds.msh-paris.fr/publications/revue/pdf/ds06/006-02.pdf>
- THEVENOT Laurent, « Un pluralisme sans relativisme ? Théories et pratiques du sens de la justice » in Joëlle AFFICHARD et Jean-Baptiste de FOUCAULD (eds), *Justice sociale et inégalités*, Editions Esprit, Paris, 1992.

## INSTITUTIONNALISME, CHANGEMENT INSTITUTIONNEL ET CHANGEMENT HISTORIQUE

### Ouvrages

- AYRES Clarence E., *The Theory of Economic Progress*, Schocken Books, New-York, 1962, 317 p.
- BAZZOLI Laure, *L'économie politique de John R. Commons*, L'Harmattan, Paris, 1999, 234 p.
- BOLTANSKI Luc et THEVENOT Laurent, *De la justification, les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris, 1991, 485 p.
- BOYER Robert, CHAVANCE Bernard et GODART Olivier (eds), *Les figures de l'irréversibilité en économie*, Editions de l'EHESS, Paris, 1991, 393 p.
- BROWN Douglas M. (ed), *Thornstein Veblen in the Twenty-First Century*, Edward Elgar, Cheltenham, 1998, XIX-224 p.
- CLARK John M., *Competition as a dynamic process*, Brookings Institutions, Washington, 1961, 501 p.
- COMMONS John R. *Legal foundations of Capitalism*, University of Wisconsin Press, Madison, 1957 (première édition 1924), X-394 p.
- COMMONS John R., *Institutional Economics : Its Place in Political Economy*, Transaction Publishers, London, 1990 (première édition 1934), 2 vol. LXXIV-921 p.
- COREI Thornstein (pseud. collectif), *L'économie institutionnaliste : les fondateurs*, Economica, Paris, 1995, 112 p.
- DUGGER William M. (ed), *Inequality*, Greenwood Press, Westport, 1996, 287 p.

- DUGGER William M. (ed), *Radical Institutionalism : Contemporary Voices*, Greenwood, New York, 1989, XII-150 p.
- DUGGER William M., *Corporate Hegemony*, Greenwood, New York, 1989, XVII-206 p.
- DUGGER William M., *Underground Economics: a decade of institutionalist dissent*, Sharpe, coll. « Studies in institutional economics », New-York, 1991, XIV-368 p.
- ELIAS Norbert, *La société de cour*, Flammarion, Paris, 1985, LXXVII-330 p.
- GRAMSCI Antonio, *Cahiers de prison*, vol. 5, Gallimard, Paris, 1992, 586 p.
- GUIZOT François, *Histoire de la civilisation en Europe*, Hachette coll. « Pluriel », Paris, 1985 (première édition 1828), 396 p.
- GUSTAFSSON Bo (ed), *Power and economic Institutions*, Edward Elgar, Aldershot, 1991, 344 p.
- HODGSON Geoffrey M., *Economics and Institutions*, Polity Press, Cambridge, 1988, XVIII-365 p.
- HODGSON Geoffrey M., *Evolution and Institutions*, Edward Elgar, Cheltenham, 1999, X-345 p.
- LABROUSSE Agnès et Jean-Daniel WEISZ, (ed) *Institutional Economics in France and Germany*, Springer, Berlin, 2001, IX-384 p.
- LAZONICK William, *Business Organization and the Myth of the Market Economy*, Cambridge University Press, New York, 1992, 350 p.
- LEBIGRE Arlette, *La révolution des curés : Paris 1588-1594*, Albin Michel, coll. « L'aventure humaine », Paris, 1980, 293 p.
- LENINE Vladimir, *L'Etat et la Révolution*, Editions de Pékin, Pékin, 1978, 156 p.
- LEPETIT Bernard (ed), *Les formes de l'expérience, une autre histoire sociale*, Albin Michel, Paris, 1995, 337 p.
- MARX Karl, *Le 18 brumaire de Louis Bonaparte*, Editions Mille et une nuits, Paris, 1997, (première édition 1852), 223 p.
- MÉNARD Claude (ed), *Institutions, Contracts and Organizations: perspectives from new institutional economics*, Edward Elgar, Aldershot, 2000, XXIV-458 p.
- NELSON Richard R. et WINTER Sydney G., *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, Cambridge, 1982, XI-437 p.
- NORTH Douglass C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990, VIII-152 p.
- ORLEAN André (ed), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, 1994, 403 p.
- PETERSON Janice et BROWN Douglas (eds), *The economic Status of Women under Capitalism*, Edward Elgar, Aldershot, 1994, 187 p.

RUTHERFORD Malcom, *Institutions in Economics, The old and the new institutionalism*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994, 225 p.

TROTSKY Léon, *Histoire de la Révolution russe*, tome 1, Editions du Seuil, Paris, 1950, 750 p.

VEBLEN Thorstein, *Théorie de la classe de loisir*, Gallimard, coll. « TEL », Paris, 1970 (première édition en anglais 1899), 278 p.

WITTFOGEL Karl, *Le despotisme oriental*, Editions de Minit, Coll. « Arguments », Paris, 1977 (première édition en anglais 1957), 655 p.

#### Articles

ARTHUR Brian W., « Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-in by Historical Events », *The Economic Journal*, mars 1989, pp. 106-131.

ATKINSON Glen et OLESON Theodore Jr., « Commons and Keynes ; Their Assault on Laissez Faire », *Journal of Economic Issues*, vol. XXXII, n° 4, décembre 1998, pp. 1019-1030.

BOYER Robert, « Economie et histoire : vers de nouvelles alliances ? », *Annales E.S.C.*, n°6, novembre-décembre 1989, pp. 1397-1426.

CHAVANCE Bernard, « Organisations, Institutions et Système : types et niveaux de règles », papier présenté lors du colloque *Organisations et institutions: règles, coordination et évolution*, ERSI-CRIISEA et GERME, Amiens, 25-26 mai 2000.

DAVID Paul A., "Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review*, vol. 75, n° 2, 1985, pp. 332-337.

DUGGER William M. et SHERMAN Howard J., « Comparison of Marxism and Institutionalism », *Journal of Economic Issues*, vol. XXVIII, n° 1, mars 1994, pp. 101-127.

DUGGER William M. et SHERMAN Howard J., « Institutional and Marxist Theories of Evolution », *Journal of Economic Issues*, vol. XXXI, n° 4, décembre 1997, pp. 991-1009.

DUGGER William M., « Against Inequality », *Journal of Economic Issues*, vol. XXXII, n° 2, juin 1998, pp. 287-303.

DUPUY Jean-Pierre et alii, « L'économie des conventions », *Revue économique*, vol. 40, n° 2, mars 1989, pp. 141-406.

EYMARD-DUVERNAY François, « Convention de qualité et forme de coordination », *Revue économique*, vol. 40, n°2, mars 1989, pp. 329-359.

FAVEREAU Olivier, « Règle, organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes », in André Orléan (ed), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, 1994, pp. 113-137.

FAVEREAU Olivier, « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, n° 2, mars 1989, pp. 273-327.

HAYEK Friedrich, « Denationalization of money : the argument refined » in Friedrich Hayek, *Good Money : The Standard (The collected works of F. A., vol. 6)*, Hardcover, University of Chicago Press, 1999, pp. 128-229.



HODGSON Geoffrey M., « The Approach of Institutionnal Economics », *Journal of Economics Literature*, vol XXXVI, mars 1998, pp. 166-192.

HODGSON Geoffrey M., « What is the Essence of Institutional Economics », *Journal of Economic Issues*, vol XXXIV, n° 2, juin 2000, pp. 317-329

LANGLOIS Richard N., « « What was wrong with the « Old » Institutional Economics (And what is still wrong with the « New ») », *Review of Political Economy*, vol. 1, n° 3, novembre 1989, pp. 272-300.

PALERMO Giulio, « The Convergence of Austrian Economics and New Institutionalism : Methodological Inconsistency and Political Motivations », *Journal of Economic Issues*, vol. XXXIII, n° 2, juin 1999, pp. 277-286.

RAMSTAD Yves, « A Pragmatist's Quest for Holistic Knowledge : The Scientific Methodology of John R. Commons », *Journal of Economic Issues*, vol. XX, n° 4, décembre 1986, pp. 1067-1105.

RAMSTAD Yves, « Is Transaction a Transaction ? », *Journal of Economic Issues*, vol. XXX, n° 2, juin 1996, pp. 413-427

SAMUELS Warren J., « The present state of institutional economics », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19, 1995, p. 569-590.

SAPIR Jacques, « The First Egg or the first Hen ? Can institutions for a market be generated trough a market ? », article présenté lors d'un séminaire à la Vyaja ` kola Ekonomiki (Moscou) les 22 et 23 mai 1998.

STIGLITZ Joseph, « Symposium on Organisations and Economics », *Journal of Economic Perspective*, vol. 5, n° 2, printemps 1991, pp. 15-24.

THERET Bruno, « Institutions et institutionnalismes : vers une convergence intra et extradisciplinaire des conceptions de l'institution ? », colloque *Organisations et Institutions ; règles, coordination et évolution*, ERSI-CRIISEA et GERME, Amiens, 25-26 mai 2000, 28 p.

THEVENOT Laurent et Pierre LIBVET, *Les catégories de l'action collective*, in ORLEAN André (ed), PUF, Paris, 1994, pp. 139-167.

THEVENOT Laurent, « Equilibre et rationalité dans un univers complexe », *Analyse économique des conventions*, ORLEAN André (ed), PUF, Paris, 1994, pp. 147-197.

WALLISER Bernard, «Théorie des jeux et genèse des institutions », *Revue économique de Louvain*, vol. 55, n°4, 1989, pp.339-364.

## CONNAISSANCE, INCERTITUDE ET THÉORIE DE LA DÉCISION ET DES JEUX

### Ouvrages

ARROW Kenneth J., *Social Choice and Individual Values*, Yale university press, London, 1963, X-124 p.

- BECKER Gary S., *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago, 1976, 314 p.
- BECKER Gary S., *The economic way of looking at behavior : The Nobel Lecture*, Hoover Institution, Stanford, 1996, 31 p.
- BENTLEY Arthur F., *The Process of Government*, The University Press, Chicago, 1908, XV-501 p.
- DAMASIO Antonio R., *L'erreur de Descartes*, Odile Jacob, Paris, 1995 (première édition en anglais 1994), 368 p.
- DE GROOT Adrianus D., *Thought and Choice in Chess*, Mouton, La Haye, 1965, XVI-463 p.
- GARRISON Roger W., O' DRISCOLL Gerald P. Jr. Et RIZZO Mario J., *The Economics of Time and Ignorance*, Blackwell, Oxford, 1985, X-261 p.
- GUERRIEN Bernard, *La théorie des jeux*, Economica, Paris, 1997 (première édition 1995), 108 p.
- HAYEK Friedrich., « Economics and Knowledge », in Friedrich Hayek, *Individualism and Economic Order*, University Chicago Press, Chicago, 1980 (première édition 1949), VII-271 p.
- HIRSCHMAN Alfred O., *Exit voice and loyalty : the response to decline in firms organisations and states*, Harvard University Press, Cambridge, 1970, X-162 p.
- HIRSCHMAN Alfred O., *Schifting involvements : private interest and public action*, Princeton University Press, Princeton, 1982, X-138 p.
- HIRSCHMAN Alfred O., *The passions and the interests*, Princeton University Press, Princeton, 1977, X-153 p.
- KNIGHT Frank B., *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin, New-York, 1921, XIV-381 p.
- LAFFONT Jean-Jacques, *Cours de théorie microéconomique : Economie de l'incertain et de l'information*, vol. 2., Economica, Paris, 1991, XI-306 p.
- PIAGET Jean, *Les mécanismes perceptifs*, PUF, coll. « Psychologie d'aujourd'hui », Paris, 1975, 457 p.
- SCHMIDT Christian (ed), *Uncertainty in Economic Thought*, Edwar Elgar, Cheltenham, 1996, 239 p.
- SHACKLE Goerges L. S., *Epistemics and Economics : A Critique of Economic Doctrines*, Cambridge University Press, Cambridge, 1972, XVIII-482 p.
- SHACKLE, Georges L. S., *Decision, Order and Time in Human Affairs*, Cambridge University Press, Cambridge, 1961, XIV-302 p.
- SHELLING Thomas C., *Stratégie du Conflit*, PUF, Paris, 1986 (première édition en anglais 1960), 320 p.
- VANBERG Viktor J., *Rules and Choice in Economics*, Routledge, London, 1994, VIII-310 p.

VINOKUR Annie (ed), *Décisions économiques*, Economica, Paris, 1998, 392 p.

*Articles*

AKERLOF George A., « The Market for Lemons : Quality, Uncertainty and the Market Mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 89, 1970, pp. 488-500.

ARROW Kenneth J., « Risk Perception in Psychology and Economics », *Economic Inquiry*, n° 20, janvier 1981, pp. 1-9.

BECKER Gary, « A theory of the allocation of time », *Economic Journal*, vol. 75, 1965, pp. 493-517.

BOWLES Samuel, « Endogeneous Preferences : The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions », *Journal of Economics Literature*, vol. XXXVI, Mars 1998, pp. 75-111.

GROSSMAN Sanford J. et STIGLITZ Joseph E., « On the impossibility of informationally Efficient Markets », *American Economic Review*, vol. 70, juin 1980, pp. 393-408.

HAYEK Friedrich A., « The Use of Knowledge in Society », *American Economic Review*, vol. 35, septembre 1945, pp. 519-530. (Traduction française parue dans *La Revue française d'économie*, vol. I, n° 2, automne 1986, pp. 117-140).

HEINER Ronald. A., « The Origin of Predictable Behaviour », *American Economic Review*, vol. 73, n° 4, pp. 560-595.

LUCAS Robert E., « Understanding Business Cycle » in Robert E. LUCAS, *Studies in Business Cycle Theory*, MIT Press, Cambridge, 1982, pp. 215-239.

MEIGNEL Stéphane, « Ménages, crise et bien-être dans les pays en développement : quelques enseignements de la littérature récente », *document de travail du centre d'économie du développement de l'Université Montesquieu-Bordeaux IV*, n° 19, 1997, 15 p. Disponible en ligne : <http://ced.montesquieu.u-bordeaux.fr/ceddt19.pdf>

MINSKY Hyman P., « Uncertainty and the Institutional Structure of Capitalist Economies », *Journal of Economic Issues*, vol. XXX, n° 2, juin 1996, pp. 357-368

ORLEAN André, « Pour une approche cognitive des conventions économiques », *La Revue Economique*, vol. 40, n° 2, pp. 241-272.

RABIN Matthew, « Psychology and Economics », *Journal of Economics Literature*, vol. XXVI, Mars 1998, pp. 11-46.

SAPIR Jacques, « Information, décision, coordination, enseignements de l'histoire militaire pour l'économiste », contribution à la journée d'étude *Histoire militaire et sciences sociales*, CEMI (EHESS) et IRSES (MSH), Paris, mercredi 4 février, 1998, 45 p.

SEN Amartya K., « Rational fools : a critique of the behavioral foundations of economic theory », *Philosophy and Public Affairs*, n° 6, été 1977, pp. 317-344.

SHELLING Thomas C., « Self command in practice, in policy, and in a theory of rational choice », *American Economic Review*, vol. 74, n° 2, 1984, pp. 1- 11.

SIMON Herbert A., « From Substantive to Procedural Rationality », in Spiro J. Latsis (ed), *Methods and Appraisal in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1976, pp. 139-148.

SIMON Herbert A., « Théories of bounded rationality », in Charles B. McGUIRE et Roy RADNER (eds), *Decision and organization*, North Holland, Amsterdam, 1972, pp. 161-176.

SIMON Herbert A., « Theories of Decision Making in Economic and Behavioral Science », *American Economic Review*, vol. 49, n°1, 1959, pp. 253-283.

SIMON Herbert A., « Rational Decision Making in Business Organisations », *American Economic Review*, vol. 69, n°4, 1979.

WITT Ulrich, « Le subjectivisme en sciences économiques. Proposition de réorientation », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol. 1 n° 2, Juin 1990. Disponible en ligne :

<http://www.libres.org/francais/articles/method/witt12c.htm>

## FORMES DE PROPRIÉTÉ ET THÉORIES DE LA FIRME

### Ouvrages

AOKI Masahiko, GUSTAFSSON Bo, et WILLIAMSON Oliver E., *The firm as a nexus of treaties*, Sage, London, 1990, X-358 p.

BERLE Adolph A. et MEANS Gardiner C., *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, New York, , 1933, XIII-396 p.

BROUSSEAU Eric, *Economie des contrats*, Paris, PUF, coll. « Economie en liberté », 1993, 368 p.

CHANDLER Alfred D., *La main visible des managers*, Paris, Economica, 1988 (première édition en anglais 1977), 635 p.

CHANDLER Alfred D., *Stratégies et structures de l'entreprise*, Paris, Les Editions d'Organisation, 1972 (édition originale en anglais 1962).

CORIAT Benjamin et WEINSTEIN Olivier, *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Le livre de poche, Paris, 1995, 218 p.

COUTROT Thomas, *Critique de l'organisation du travail*, La Découverte, coll. « Repères » Paris, 1999, 121 p.

FURUBOTN Eirik G. et RICHTER Rudolf, *Institutions and Economic Theory*, University of Michigan Press, 2000 (première édition en allemand 1996), 556 p.

- GABRIE Hubert et JACQUIER Jean-Louis, *La Théorie Moderne de l'Entreprise*, Economica, coll. « Gestion », Paris, 1994, 329 p.
- GATES Jeff, *The ownership solution : toward a shared capitalism for the Twenty-first century*, Perseus Books, Reading, 1999, XXVII-388 p.
- HAHN Christopher (ed), *Property Relations : Renewing the Anthropological Tradition*, Cambridge University Press, Cambridge, 1998, X-277 p.
- INGOLD Philippe, *Guide opérationnel de la publicité à l'usage des entreprises*, Dunod, Paris, 1994, XIV-369 p.
- LAFFONT Jean-Jacques, *Cours de théorie microéconomique : Fondements de l'économie publique*, vol. 1, Economica, Paris, 1988, 281 p.
- PAGANO Ugo et ROWTHORN Robert (eds), *Democracy and Efficiency in the Economic Enterprise*, Routledge, London, 1996, 337 p.
- PEJOVITCH Svetovar, *The economics of Property Rights*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 1990, XIV-204 p.
- PEJOVITCH Svetozar, *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 1995, 231 p.
- PENROSE Edith T., *Facteurs, conditions et mécanismes de la croissance de l'entreprise*, Editions Hommes et Techniques, Neuilly sur Seine, 1963 (édition originale en anglais 1959), 223 p.
- PITELIS Christos (ed.), *Transaction Costs Markets and Hierarchies*, Blackwell, Oxford, 1993, 280 p.
- PITELIS Christos N. et CLARKE Thomas (eds.) *The Political Economy of Privatization*, Routledge, London, 1993, XV-483 p.
- VON MISES Ludwig, *Socialism : an economic and sociological analysis*, Liberty classics, Indianapolis, 1981 (première édition en allemand 1922), XXIV-569 p.
- WEIMER David L. (ed), *The Political Economy of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge, 1997, 363 p.
- WILLIAMSON Oliver E. et MASTEN Scott E., *The Economics of Transaction Costs*, Cheltenham, Edward Elgar, 1999, XXII-536 p.
- WILLIAMSON Oliver E. et WINTER Sidney G. (eds), *The Nature of the Firm*, Oxford University Press, Oxford, 1993 (première édition 1991), 244 p.
- WILLIAMSON Oliver E., *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New-York, 1985, XIV-450 p.
- WILLIAMSON Olivier E., *Market and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New-York, 1983, 286 p.

Articles

- ALCHIAN Armen A. et DEMSETZ Harold, « Production, Information Costs and Economic Organization », *American Economic Review*, vol. 62, 1972, pp. 777-795.
- ALCHIAN Armen A. et WOODWARD Susan, « The Firm is Dead ; Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson's *The Economic Institutions of Capitalism* », *Journal of Economic Literature*, vol. 26, n° 1, mars 1988, pp. 65-79.
- BARRERE Christian, « Pour une théorie critique des droits de propriété », *Actuel Marx*, PUF, n° 29, 2001, pp. 11-44.
- BOWLES Samuel et GINTIS Herbert, « The Revenge of Homo Economicus : Contested Exchange and the Reval of Political Economy », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, n°1, 1993, 83-102 pp.
- CHANDLER Alfred D., « Organisational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, n° 3, 1992.
- COASE Ronald H., « The institutional structure of production », *American Economic Review*, septembre 1992, vol. 82, n° 4, pp. 713-719.
- COASE Ronald H., « The problem of social cost », *Journal of Law and Economics*, n° 3, octobre 1960, pp. 1-44.
- COASE Ronald H., « The Nature of the Firm », *Economica*, vol. 16 n° 4, 1937, pp. 386-405.
- COUTROT Thomas, « Néolibération du travail et autogestion », *document de travail du GESD*, 2001, 14 p.  
Disponible en ligne : [www.hussonet.free.fr/gesd.htm](http://www.hussonet.free.fr/gesd.htm).
- DRAGUN Andrew K., « Externalities, Property Rights, and Power », *Journal of Economic Issues*, vol. XVII, n° 3, Septembre 1983, pp. 667-680.
- DUGGER William M., « Property Rights, Law and John R. Commons », *Review of Social Economy*, n° 38, avril 1980, pp. 41-53.
- DUGGER William M., « Sovereignty in Transaction Cost Economics », *Journal of Economic Issues*, vol. XXX., n° 2, juin 1996, pp. 427-432.
- EDWARDS Richard C., « Individual traits and Organizational Incentives : What Makes a « Good » Worker ? », *Journal of Human ressources*, vol. 11, n° 1, Winter 1976, pp. 51-68.
- JENSEN Michael C. et MECKLING William H., « Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, vol. 3, n° 4, 1976, pp. 305-360.
- JENSEN Michael C. et MECKLING William H., « Rights and Production Functions : an Application to Labor-manged Firms and Codetermination », *Journal of Business*, 1979, vol. 52, n° 4, pp. 469-506.

- MAGNAN DE BORNIER Jean, « Efficacité ou éthique : les fondements de la propriété chez les auteurs autrichiens », *Journal des Économistes et des Études Humaines*, vol. V, n°1, mars 1994, pp. 105-126.
- NUTI Domenico M., « Corporate governance et actionariat des salariés », *Economie internationale*, n° 62, deuxième trimestre 1995, pp. 15-34.
- PEJOVITCH Svetozar et FURUBOTN Eirik G., « Property Rights and Economic Theory : A Survey of Recent Literature », *Journal of Economic Literature*, vol 10, n° 4, décembre 1972, pp. 1137-1172.
- SAMARY Catherine, « Propriété-Etat-Démocratie », *La pensée*, n° 317, Paris, janvier-février-mars 1999, pp. 45-119.
- SCHLEIFER André et VISHNY Robert W., « A Survey of Corporate Governance », *Journal of Finance*, vol. 52, n°2, juin 1997, pp. 737-783.
- STIGLITZ Joseph E. « Principal and Agent », in John Eatwell, Muray Milgate et Peter NEWMAN, *The new Palgrave : Allocation, Information and Markets*, Norton, New-York, 1987, pp. 241-253.
- VANEK Jaroslav, « Decentralization Under Workers' Management : A Theoretical Appraisal », *American Economic Review*, vol. LIX, n° 5, Décembre 1969, pp. 1006-1014.
- WILLIAMSON Oliver E., « Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Alternatives », *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, n° 2, juin 1991, pp. 269-296.
- WILLIAMSON Oliver E., « Reflections on the New Institutional Economics », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, n° 141(1), 1985, pp. 187-195.

## INDUSTRIE, ÉCONOMIE INDUSTRIELLE ET HISTOIRE DES TECHNIQUES

### Ouvrages

- AOKI Masahiko, *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988, 320 p.
- ARENA Richard, De BANDT Jacques, BENZONI Laurent et ROMANI Paul-Marie, *Traité d'économie industrielle*, Economica, coll. « Economie », Paris, 1991, 1001 p.
- BASLE Maurice, MAZIER Jacques et VIDAL Jean-François, *Quand les crises durent*, Economica, Paris, 1993, 591 p.
- BOGDANOV Alexandre, *L'étoile rouge et L'ingénieur Menni*, L'Age d'Homme, Paris, 1985 (premières éditions respectivement 1908 et 1912), 343 p.

- BOGDANOV Alexandre, *La science, l'art et la classe ouvrière*, recueil de textes, Maspero, Paris, 1977, 291 p.
- BOYER Robert et FREYSSINET Michel, *Les modèles productifs*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 2000, 120 p.
- BOYER Robert, CHARRON Elsie, JÜRGENS Ulrich, TOLLIDAY Steven (eds), *Between Imitation and Innovation : The Transfer and Hybridization of Productive Models in the International Automobile Industry*, Oxford University Press, Oxford, 1998, 394 p.
- CASTORIADIS Cornélius, *Les carrefours du labyrinthe*, Seuil, Paris, 1978, 315 p.
- CORIAT Benjamin, *L'atelier et le chronomètre*, Christian Bourgois, Paris, 1994 (première édition 1979), 299 p.
- CORIAT Benjamin, *L'atelier et le robot*, Christian Bourgois, Paris, 1990, 302 p.
- DELAPIERRE Michel et Charles-Albert MICHALET, « Vers un changement des structures multinationales : les principes d'internationalisation remis en question », *Revue d'Economie Industrielle*, n° 47, 1<sup>er</sup> trimestre 1989, pp. 29-43.
- DOSI Giovanni et alii, *Technological Change and Economic Theory*, Pinter, London, 1988, X-646 p.
- FLOCH Jean-Marie, *Sémiotique, marketing et communication : sous les signes, les stratégies*, PUF, Paris, 2002 (première édition 1990), 233 p.
- FREEMAN Christopher et MENDRAS Henri (eds), *Le paradigme informatique*, Descartes, Paris, 1995, 162 p.
- FRIDENSON Patrick, *Histoire des usines Renault, 1. La naissance de la grande entreprise 1898-1939*, Seuil, coll. « L'univers historique », Paris, 1998 (première édition 1972), 358 p.
- GAFFARD Jean-Luc, *Economie industrielle et de l'innovation*, Dalloz, Paris, 1990, 470 p.
- GALBRAITH John Kenneth, *The New Industrial State*, Hamish Hamilton, London, 1967, XVI-427 p.
- HAUDRICOURT André-Georges, *La technologie science humaine*, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme, Paris, 1987, 343 p.
- INOZEMTSEV Vladislav, *Les leurres de l'économie de rattrapage. La fracture post-industrielle*, L'Harmattan, Paris, 2001, 379 p.
- IRIBARNE Philippe (d'), *La logique de l'honneur*, Seuil, coll. « Sociologie », Paris, 1989, 279 p.
- LATOUR Bruno, *Aramis*, La Découverte, Paris, 1992, 241 p.
- LINHARDT Robert, *L'établi*, Les Editions de Minuit, Paris, 1978, 179 p.



- LINHART Robert, *Lénine, les paysans*, Taylor, Seuil, coll. « Combats », 1976, 172 p.
- MARSHALL Alfred, *Industry and Trade*, Macmillan, London, 1923, 874 p.
- MARSHALL Alfred, *Principes d'économie politique*, Gordon and Breach, Paris, London, New York, 1971, 2 vol. XVIII-545 et II-661 p.
- MICHALET Charles-Albert, *Le capitalisme mondial*, Paris, PUF, 1998 (première édition 1976), 368 p.
- MORIN François et DUPUY Claude, *Le cSur financier européen*, Economica, Paris, 1993, 96 p.
- NAVILLE, Pierre (ed), *L'automation et le travail humain*, CNRS, Paris, 1961, 741 p.
- NOBLE David, *Forces of Production*, Knopf, New-York, 1984, 409 p.
- OKIMOTO Daniel I., *Between the MITI and the Market, Japanese Industrial Policy for High Technology*, Standford University Press, Standford, 1987, 267 p.
- OKIMOTO Daniel I., SUGANO Takuo et WEINSTEIN Franklin B. (eds), *Competitive Edge, The Semiconductor Industry in the U.S. and Japan*, Standford University Press, Standford, 1984, 275 p.
- QUELIN Bertrand, *Les analyses de la filière : bilan et perspectives*, HEC, coll. « Les cahiers de recherche », Jouy-en-Josas, 1993, 70 p.
- Revue d économie industrielle, numéro spécial, *Les politiques industrielles*, n° 23, premier trimestre 1983, 303 p.
- RONEN Joshua, (ed), *Entrepreneurship*, Lexington, Lexington Books, 1983, X-323 p.
- SOCHOR Zenovia A., *Revolution and Culture : the Bogdanov-Lenin Controversy*, Cornwell University Press, New-York, 1988, 258 p.
- TRONTI Mario, *Ouvriers et capital*, Christian Bourgois, Paris, 1977 (première édition en italien 1966), 384 p.

#### Articles

- AOKI Masahiko, « Horizontal vs Vertical Information Structure of the Firm », *American Economic Review*, vol. 76, n° 5, Décembre 1986, pp. 971-983.
- BANDT (de) Jacques, « Les filières de production : mythe ou réalité ? », *Economie et PME*, n° 3, 1982, pp. 4-12.
- BARALE Florence, « Critique de la nouvelle économie des réseaux et de son principe de séparation de l'infrastructure et des services », *Revue d'économie industrielle*, n° 91, 1<sup>er</sup> trimestre 2000, pp. 7-24.
- BARTOLI Pierre et BOULET Daniel, « Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle : le

cas de la sphère viticole », *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, n° 17, 4<sup>ème</sup> trimestre 1990, p. 7-38.

BERNARD Philippe et VICENTE Jérôme, « Modèles décentralisés d'interaction et coexistence spatiale des modes de coordination », *Revue d'économie industrielle*, n° 93, 4<sup>ème</sup> trimestre 2000, pp. 95-116.

BOYER Robert, « Les mots et les réalités », in *Mondialisation, au-delà des mythes*, La Découverte, coll. « Les dossiers de l'état du monde », Paris, 1997, pp. 13-56.

BOYER Robert, « Les problématiques de la régulation face aux spécificités sectorielles », *Cahiers d'Economie et de Sociologie Rurales*, n° 17, 1990, pp. 40-76.

BOYER Robert, « Evolution des modèles productifs et hybridation : Géographie, histoire et théorie », *Couverture Orange*, CEPREMAP, n° 9804, décembre 1997, pp. 7-17.

BROUSSEAU Eric, « Les apports de l'analyse économique des contrats à la mise en Suvre des politiques industrielles », *Revue d'Economie Industrielle*, n° 71, premier trimestre 1995, pp. 181-198.

CAMPAN Eliane et GRIMAUD André, « Le Syndrome hollandais », *Revue d'Economie Politique*, n°6, 1989, pp. 810-834.

COHEN Yves, « Le XX<sup>ème</sup> siècle commence en 1900 : sciences, techniques, action », *Alliage*, n° 20-21, automne-hiver 1994, pp. 88-104.

COHEN Yves, « Lorsque le facteur humain paraît (1890-1920) : esquisse de l'histoire d'une préoccupation collective », *La lettre de la maison française*, n° 9, janvier-juin 1998, pp. 58-78.

CORDEN Max W., NEARY James P., « Booming Sector and De-Industrialization in a Small Open Economy », *The Economic Journal*, décembre 1982, pp. 825-848.

DESTANNE DE BERNIS Gérard, « Industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale », *Economie appliquée*, tome 19, n° 3-4, 1966, pp. 41-68.

MUHLMANN David, « De nouvelles technologies à l'image des vieilles organisations », *Sociologie du travail*, n° 3, vol. 43, juillet-septembre 2001, pp. 327-347.

MURARD Lion et ZILBERMAN Patrick (eds), « Le soldat du travail : guerre, fascisme et taylorisme », *Recherches*, n° 32-33, sept 1978, 559 p.

NADEL Henri, « Note de lecture sur *Les Modèles productifs* (Robert Boyer et Michel Freyssenet) », *L'Année de la régulation*, Paris, Presse de Sciences-Po, n° 5, 2001, pp. 325-326.

## PROBLÈMES MONÉTAIRES ET FINANCIERS

### Ouvrages

AGLIETTA Michel et ORLEAN André (eds), *La monnaie souveraine*, Odile Jacob, Paris, 1998, 398 p.

AGLIETTA Michel et ORLEAN André, *La violence de la monnaie*, PUF, coll. « Économie en liberté », Paris, 324 p.

DOSTALER Gilles, ETHIER Diane et LEPAGE Laurent (eds), *Gunnar Myrdal et son Suvre*, Economica, Paris, 1990, 230 p.

EATWELL John, NEWMAN Peter, et MILGATE Murray, *The New Palgrave of Money and Finance*, Macmillan Press, London, 1992, 3 vol.

HAYEK Friedrich A., *Money: Capital and Fluctuations*, Routledge and Kegan Paul, London, 1984 (article original de 1928), XI-196 p.

HAYEK Friedrich A., *Prix et production*, Calmann-Levy, Paris, 1975 (première édition en anglais et en allemand 1931), 199 p.

#### Articles

AGLIETTA Michel, « Systèmes financiers et régimes de croissance », et PLIHON Dominique, « Discussion sur l'article : Systèmes financiers et régimes de croissance », *Revue d'Economie Financière*, n° 61, 2001, pp. 83-119.

AKERLOF Georges A., DICKENS William T. et PERRY George L., « Macroeconomics of Low Inflation », *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, 1996, pp. 1-59.

MORDECAI Ezekiel, « The Cobweb Theorem », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 52, n° 2, février 1938, pp. 255-280.

RAGOT Xavier, « Monnaie de crédit et dettes privées », *Revue Economique*, vol. 53, n° 3, mai 2002, pp. 679-688.

RENVERSEZ Françoise, « Une approche du concept d'économie d'endettement », *Cahiers du CERNEA*, n° 6, 1985, pp. 5-24.

## SOCIALISME, ÉCONOMIES DE TYPE SOVIÉTIQUE ET PROBLÈMES DE LA TRANSITION

#### Ouvrages

AMSDEN Alice H. et TAYLOR Lance, *The Market Meets its Match : Restructuring the Economies of Eastern Europe*, Harvard University Press, Cambridge, 1994, XI-250 p.

ANDREFF Wladimir (ed), *Analyses économiques de la transition postsocialiste*, La Découverte, coll. « Recherches », Paris, 2002, 334 p.

- ANDREFF Wladimir, *La crise des économies socialistes*, PUG, Grenoble, 1993, 447 p.
- ANSART Pierre, *Marx et l'anarchisme : essai sur les sociologies de Saint-Simon, Proudhon et Marx*, Paris, PUF, 1969, 556 p.
- ASLUND Anders (ed), *Economic Transformation in Russia*, Pinter, London, 1994, 190 p.
- ASLUND Anders, *Gorbachev's Struggle for Economic Reform*, Pinter Publishers, London, 1989, 219 p.
- ASLUND Anders, *How Russia Became a Market Economy*, Brookings Institution, Washington, 1995, XVIII-378 p.
- ASLUND Anders, *Market Socialism or the Restoration of Capitalism ?*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992, 215 p.
- BAER Werner et LOVE Joseph L. (ed), *Liberalization and its Consequences*, Edward Elgar, Cheltenham, 2000, 323 p.
- BERLINER Joseph S., *Factory and manager in the USSR*, Harvard University Press, Cambridge, 1957, 357 p.
- BETTELHEIM Charles (ed), *L'industrialisation de l'URSS dans les années trente*, Actes de la table ronde organisée par le Centre d'Etudes des Modes d'Industrialisation de l'EHESS, Editions de l'EHESS, Paris, 1982, 187 p.
- BETTELHEIM, Charles *La transition vers l'économie socialiste*, Maspero, Paris, 1968, 268 p.
- BETTELHEIM Charles, *La planification soviétique*, M.Rivière, Paris, 1945 (première édition 1939), 351 p.
- BHERER Harold, *Management soviétique : administration et planification*, Serge Fleury Editeur/ Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, Québec et Paris, 1982, 259 p.
- BLANCHARD Olivier J., FROOT Kenneth A. et SACHS Jeffrey D., *The Transition in Eastern Europe*, University of Chicago Press, Chicago, 1994, 2 vol. IX-275 et 374 p.
- BLEJER Mario J., SOLIMANO Andrés et SUNKEL Osvaldo (eds), *Rebuilding Capitalism : Alternative Road after Socialism and Dirigism*, University of Michigan Press, 1994, 409 p.
- BOUKHARINE Nicolas et PREOBRAJENSKY Eugène, *ABC du communisme*, Maspero, coll. « Petite collection Maspero », Paris, 1971 (première édition en russe 1919), 2 vol. 160 et 186 p.
- BOUKHARINE Nicolas, *Economique de la période de transition*, Etudes et Documentation Internationales, Paris, 1976 (écrit en russe en 1919-1920), 206 p.
- BRABANT (van) Jozef M., *The political Economy of Transition*, Routledge, London and New-York, 1998, 559 p.
- BRANA Sophie, MESNARD Mathilde et ZLOTOWSKI Yves, *La transition monétaire russe*, L'Harmattan, coll. « Pays de l'Est », Paris, 2002, 377 p.

- BRUS Wlodzimierz, *Problème généraux du fonctionnement de l'économie socialiste*, Maspero, coll. « Economie et socialisme », Paris, 1968, 262 p.
- BUSH Keith, *From the Command Economy to the Market : A Collection of Interviews*, Dartmouth, Aldershot, 1991, 206 p.
- CAMPBELL Robert W., *The failure of soviet economic planning*, Indiana University Press, Bloomington, 1992, XII-185 p.
- CASTORIADIS Cornélius, *La société bureaucratique*, Union générale d'éditions, coll. « 10/18 », Paris, 1973, 2 vol. 315 et 439 p.
- CHAVANCE Bernard, *La fin des systèmes socialistes : crise, réforme et transformation*, Paris, L'Harmattan, coll. « Pays de l'Est », 1989, 223 p.
- CHAVANCE Bernard, *Le capital socialiste : histoire critique de l'économie politique du socialisme*, Le Sycomore, coll. « Contradictions », Paris, 1980, 327 p.
- CHAVANCE Bernard, MAGNIN Eric, MOTAMED-NEJAD Ramine et SAPIR Jacques, *Capitalisme et socialisme en perspective*, La Découverte et Syros, coll. « Recherches », Paris, 1999, 372 p.
- CLAGUE, Christopher et RAUSSER Gordon C., *The Emergence of Market Economies in eastern Europe*, Blackwell, Cambridge, 1992, 352 p.
- CLEMENT Karine, *Les ouvriers russes dans la tourmente du marché : 1989-1999 : destruction d'un groupe social et remobilisations collectives*, Editions Syllepse, coll. « Points cardinaux », Paris, 2000, 250 p.
- CSABA Lazlo (ed), *Privatisation, Liberalization and Destruction*, Dartmouth, Aldershot, 1994, 303 p.
- CSABA Lazlo (ed), *Systemic Change and Stabilization in Eastern Europe*, Dartmouth, Aldershot, 1991, 141 p.
- DAVIS Christopher et CHAREMZA Wojciech (eds), *Models of disequilibrium and shortage in centrally planned economies*, Chapman and Hall, London, 1989, XV-501 p.
- DELORME Robert (ed), *A l'Est du nouveau : changement institutionnel et transformations économiques*, L'Harmattan, Paris, 1996, 343 p.
- DUCHENE Gérard, *L'économie de l'URSS*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1989, 126 p.
- EATWELL John, MILGATE Murray et NEWMAN Peter, *The New Palgrave: Problems of the planned economy*, Macmillan, 1990, London, XIII-268 p.
- FAINSOD Merle, *How Russia is Ruled*, Harvard University Press, Cambridge, 1965, p. 341.
- GAÏDAR Yegor, *Russian Reform* et Otto PÖHL, *International Money*, The MIT Press, Cambridge, 1996, 146 p.
- GERSCHENKRON Alexander, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, 1962, 456 p.

- GODELIER Maurice (ed), *Transitions et subordinations au capitalisme*, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme, Paris, 1991, 424 p.
- GROSSMAN Gregory, *Economic Systems*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey, 1974, 195 p.
- HAYEK Friedrich (ed), *Collectivist Economic Planning*, London, Routledge, 1935 (première édition 1921), V-293 p.
- HAYEK Friedrich A., *The Fatal Conceit, the Errors of Socialism*, Routledge, London, 1988, 180 p.
- HOFFMAN David E., *The Oligarchs. Wealth and Power in the New Russia*, Public Affairs, New York, 2002, 570 p.
- HOUGH Jerry F., *Russia and the West*, Simon and Schuster, New-York, 1988, 301 p.
- HOUGH Jerry F., *The Logic of Economic Reform in Russia*, Brookings Institution Press, Washington, 2001, 318 p.
- HOUGH Jerry F., *The Soviet Union and Social Science Theory*, Harvard University Press, Cambridge, 1977, XIV-275 p.
- ISLAM Shafiqul et MANDELBAUM Michael (eds), *Making Markets: economic transformation in Eastern Europe and the post-Soviet states*, Council on Foreign Relations Press, New York, 1993, IX-238 p.
- IVANTER Vladimir et SAPIR Jacques (eds), *Monnaie et Finances dans la transition en Russie*, L'Harmattan et Editions de la Maison des Sciences de l'Homme, Paris, 1995, XVI-304 p.
- KANTOROVITCH Léonid V., *Calcul économique et utilisation des ressources*, Dunod, coll. « Finance et économie appliquée », Paris, 1963, XXXI-305 p.
- KAUTSKY Karl, *Le programme socialiste*, Editions Rivière, Paris, 1910 (première édition en allemand 1892), V-241 p.
- KLEBNIKOV Paul, *Parrain du Kremlin, Boris Berezovski et le pillage de la Russie*, Robert Laffont, Paris, 2001 (première édition en anglais 2000), 455 p.
- KOEN Vincent et PHILLIPS Steven, *Price Liberalization in Russia*, International Monetary Fund, Occasional Paper n° 104, Washington, 1993, 51 p.
- KOLODKO, Grzegorz W., *From Shock to Therapy*, Oxford University Press, Oxford, 2000, 457 p.
- KORNAÏ Janos, *La « Récession transformationnelle »*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble, 1994, 71 p.
- KORNAÏ Janos, *Le système socialiste : l'économie politique du communisme*, PUG, Grenoble, 1996, 767 p. (première édition en anglais : *The socialist system: the political economy of communism*, Princeton University Press, Princeton, 1992, XXVIII-644 p)
- KORNAÏ Janos, *Socialisme et économie de la pénurie*, Economica, Paris, 1984 (première édition en hongrois 1980), 587 p.
- KRUSHSCHEV Sergueï, « Russia after Yeltsin a Duel of Oligarchs », *Mediterranean Quarterly*, vol. 11, n° 3, été 2000, pp. 1-29.

- LEWIN Moshe, *La formation du système soviétique*, Gallimard, Paris, 1982, 466 p.
- LOCATELLI Catherine, *Energie et transition en Russie : les nouveaux acteurs industriels*, L'Harmattan, coll. « Pays de l'est », 1998, 280 p.
- MESNARD Mathilde, *La Corporate governance dans la Russie en transition : une approche en termes de cohérence institutionnelle*, Thèse de Doctorat ès Sciences Économiques sous la direction de Jacques Sapir, EHESS, Paris, 2001, 585 p.
- MOORE Barrington, *Terreur et progrès en URSS*, J. Vitiano, Paris, 1956, 284 p.
- MOTAMED-NEJAD Ramine, *URSS et Russie : rupture historique et continuité économique*, PUF, coll. « Actuel Marx Confrontation », Paris, 1997, 278 p.
- NOVE Alec, *L'économie soviétique*, Economica, Paris, 1981, XIV-471 p.
- NOVE Alec, *Le socialisme sans Marx : l'économie du socialisme réalisable*, Economica, Paris, 1983, XII-305 p.
- OCDE (Etudes économiques de l'), *Fédération de Russie*, CCET, Paris, décembre 1997, 299 pp.
- OCDE, FMI, BM, BERD, *L'économie de l'URSS : résumé et recommandations*, Paris, OCDE, 1991, 117 p.
- PARKER Stephen, WOO Wing Thy et SACHS Jeffrey D., *Economies in Transition*, The MIT Press, Cambridge, 1997, 412 p.
- PICKLES John et SMITH Adrian, *Theorising Transition*, Routledge, London and New-York, 1998, 522 p.
- RATHENAU Walter, *Die Mechanisierung der Welt*, Schwenningen a. N, 1948, 36 p.
- Revue d'économie financière (numéro hors-série), *Dix ans de transition en Europe de l'Est*, Association d'économie financière, 2001, 559 p.
- ROCHE Michel, *Thérapie de choc et Autoritarisme en Russie*, L'Harmattan, Paris et Montréal, 2000, 248 p.
- ROLAND Gérard, *Economie politique du système soviétique*, L'Harmattan, coll. « Socialismes », Paris, 1989, 346 p.
- ROLAND Gérard, *Transition and Economics, Politics, Markets and Firms*, The MIT Press, Cambridge, 2000, 400 p.
- SACHS Jeffrey D. et PISTOR Katharina (eds), *The Rule of Law and Economic Reform in Russia*, WestviewPress, Bouldor, 1997, 214 p.
- SAMARY Catherine, *Le marché contre l'autogestion*, La Brèche et Publisud, Paris, 1988, 331 p.
- SAMARY Catherine, *Plan démocratie et marché, l'expérience des pays dits socialistes*, Institut International de Recherche et de Formation, « Cahiers d'études et de recherche » n° 7-8, Amsterdam, 1988, 62 p.
- SAPIR Jacques (ed), *L'URSS au tournant*, L'Harmattan, coll. « Pays de l'Est », Paris, 1991,

266 p.

SAPIR Jacques, *L'économie mobilisée : essai sur les économies de type soviétique*, La Découverte, Paris, 1990, 150 p.

SAPIR Jacques, *Le chaos russe*, La Découverte, Paris, 1996, 328 p.

SAPIR Jacques, *Le système militaire soviétique*, La Découverte, Paris, 1988, 343 p.

SAPIR Jacques, *Organisation du travail, classe ouvrière, rapports sociaux en URSS de 1924 à 1941*, Thèse de troisième cycle sous la direction de Charles Bettelheim, EHESS, Paris, 1980.

SAPIR Jacques, *Rythme d'accumulation et modes de régulation de l'économie soviétique*, Thèse pour le doctorat d'Etat ès Sciences Economiques, sous la direction de Michel Aglietta, Université Paris-X Nanterre, juin 1986.

SAPIR Jacques, *Travail et travailleurs en URSS*, La Découverte, Paris, 1984, 127 p.

SEUROT François, *Le système économique de l'URSS*, PUF, coll. « Economie », Paris, 1989, 364 p.

SEUROT François, *Les causes économiques de la fin de l'empire soviétique*, PUF, coll. « Connaissance de l'Est », Paris, 1996, VII-228 p.

SHLEIFER Andrei et VISHNY Robert, *The Grabbing Hand : Government Pathologies an their Cures*, Harvard University Press, Cambridge, 1998, X-278 p.

STOYANOVITCH Konstantin, *Le régime de la propriété en URSS*, LGDJ, Paris, 1962, 312 p.

TOUFFUT Jean-Philippe, *Stabilité, transformations et émergence des modes de coordination dans la Russie post-soviétique : la loi, la monnaie et le tribut*, Thèse d'économie sous la direction d'Alexandre BOUZGALINE et de Robert BOYER, EHESS-MGU, soutenue le 4 octobre 1999.

TROTSKY Léon, *La nature de l'URSS*, textes rassemblés et présentés par J. L. DALLEMAGNE, Editions Maspero, coll. « Critiques de l'économie politique », Paris, 1974, 262 p.

VERCUEIL Julien, *Transition et ouverture de l'économie russe (1992-2002)*, L'Harmattan, coll. « Pays de l'Est », Paris, 2001, 347 p.

VINOKUR Annie (ed), *Les transformations du système éducatif de la fédération de Russie*, UNESCO, Paris, 2001, 225 p. Disponible en ligne : <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001248/124842f.pdf>

VON HIRSCHHAUSEN, *Du combinat socialiste à l'entreprise capitaliste*, L'Harmattan, coll. « Pays de l'Est », Paris, 1996, 252 p.

VON MISES Ludwig, *Socialism: an economic and sociological analysis*, Liberty Classics, Indianapolis, 1981 (édition originale 1922), XXIV-567 p.

VOSLENSKY Michael, *La Nomenklatura*, Belfond, Paris, 1980, 462 p.

WEDEL Janine R., *Collision and Collusion*, Macmillan, London, 1998, 286 p.

WILLIAMSON John (ed), *Economic Consequences of Soviet Disintegration*, Institute for International Economics, Washington, 1993, 637 p.

WILLIAMSON John (ed), *Latin American Adjustment : How Much Has Happened*, Institute for International Economics, Washington, 1990, XV-445 p.



WILLIAMSON John (ed), *The Political Economy of Policy Reform*, Institute for International Economics, Washington, 1994, 601 p.

WILLIAMSON John, « The progress of Policy Reform in Latin America », *Policy analysis in International Economics*, n° 28, Institute for Economic Analysis, Washington, Janvier 1990, 88 p.

WILLIAMSON John, *The Economic Opening of Eastern Europe*, Institute for International Economics, Washington, 1991, X-92 p.

ZALESKI Eugène, *La planification stalinienne : croissance et fluctuations économiques en URSS 1933-1952*, Economica, Paris, 1984, XXV-1120 p.

ZECCHINI Salvatore (ed), *Lessons from the economic transition*, Kluwer Academic Publishers, Norwell, 1997, 590 p.

#### Articles

« L'économie des transports en URSS », *Courrier des pays de l'Est*, n° 363, octobre 1991.

« La nouvelle économie des ressources minières », *Courrier des pays de l'Est*, n° 382, septembre 1993.

APPEL Hilary, « The Ideological Determinants of Liberal Economic Reform », *World Politic*, vol. 52, n° 4, juillet 2000, pp. 520-549.

APPEL Hilary, « Voucher Privatisation in Russia : Structural Consequences and Mass Response in the Second Period of Reform », *Europe-Asia Studies*, vol. 49, n° 8, 1997, pp. 1433-1449.

ARROUS Jean, « Socialisme et planification : O. Lange et F.A. von Hayek », *Revue française d'économie*, vol. V, n° 2, printemps 1990, pp. 61-84.

ARTOUS Antoine, « Trotsky et l'analyse de l'URSS », *Critique Communiste*, n° 157, hiver 2000, pp. 30-39. et « Ernest Mandel et la problématique des états ouvriers », pp. 40-44.

ASLUND Anders « Russia's Success Story », *Foreign Affairs*, vol. 73, n° 5, septembre-octobre 1994, pp. 58-71.

ASLUND Anders, « Russia's Collapse », *Foreign Affairs*, vol. 78, n° 5, septembre-octobre 1999, pp. 64-77.

AVDEEV Alexandre et BLUM Alain, « La population russe, des raisons d'espérer ? », *Populations et sociétés*, n° 351, novembre 1999, 4 p. Disponible en ligne : [http://www.ined.fr/publications/pop\\_et\\_soc/pes351/PES351.pdf](http://www.ined.fr/publications/pop_et_soc/pes351/PES351.pdf)

BERG Janine et TAYLOR Lance, « External Liberalization, Economic Performance and Social Policy », *CEPA Working Papers*, Series I, n° 12, février 2000, 58 p.

BERLINER Joseph S., « The Informal Organization of the soviet Firm », *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXVI, n°3, août 1952, pp. 342-365.

BIRMAN Igor, « The Budget Gap, Excess Money and Reform », *Communist Economies*, vol. 2, n° 1, 1990, pp. 25-46.

BOYER Robert, « La grande transformation russe comme analyseur de la pertinence des théories économiques », *Document de travail EHESS*, 2001, 32 p. Disponible en ligne :

<http://www.ehess.fr/centres/cemi>

- BRANA Sophie et MAUREL Mathilde, « Le troc en Russie : un problème de liquidité ou de solvabilité ? », *Revue économique*, vol. 51, n°3, mai 2000, pp. 659-669.
- BRUS Włodzimierz, "Pieniadz w gospodarce socjalistycznej", *Ekonomista*, n° 5, 1963, pp. 905-921.
- BUITER Wilem H., « From Predation to Accumulation ? », *Economics of Transition*, vol. 8, n° 3, 2000, pp. 603-622.
- BURAWOY Michael, « The End of Sovietology and the Renaissance of Modernization Theory », *International Review of Contemporary Sociology*, vol. 21, n° 6, 1992, pp. 744-785.
- CALVO Guillermo A. et FRENKEL Jacob A., « From Centrally Planned to Market Economy », *IMF Staff Papers*, vol. 38, n° 2, juin 1991, pp. 268-299.
- CALVO Guillermo A. et CORICELLI Fabrizio, « Stagflationary effects of stabilization programs in reforming socialist countries : enterprise-side and household-side factors », *World Bank Economic Review*, vol. 6, n° 1, janvier 1992, pp. 71-90.
- CHAVANCE Bernard et MAGNIN Eric, « The emergence of various path-dependent mixed economies in post-socialist central Europe », Document de travail du CEMI, EHESS, Montrouge, février 1995, 27 p.
- CHAVANCE Bernard, « Theories of Transition and Diversity of National Paths of Post-socialist Transformation », article présenté lors de la Conférence Internationale *Institutional and Organisational Dynamics in the Post-socialist Transformation*, Université de Picardie, Amiens, 24-25 Janvier 2002, 20 p.
- CHAVANCE Bernard, « Hierarchical Forms and Coordination Problems in Socialist Systems », *Industrial and Corporate Change*, vol. 4, n° 1, novembre 1995 pp. 271-291.
- CHMATKO Natalia, « Les économistes russes entre l'orthodoxie marxiste et le radicalisme libéral », texte présenté au séminaire de recherche du CEMI-EHESS, 17 mai 2001, 27 p.
- CLARKE Simon et OTHER A.N., « Trade Unions in the 1999 Duma Election », document de travail dans le cadre d'un programme de recherche soutenu par the Economic and Social Research Council et INTAS. Disponible en ligne : <http://www.warwick.ac.uk/fac/soc/complabstuds/russia/election.doc>
- DIEUAIDE Patrick et MOTAMED-NEJAD Ramine, « Théories du rapport salarial et question de la transition dans les économies de type soviétique : bilan et perspectives », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, vol. 24, n° 2, juin 1993, pp. 5-45.
- FISCHER Stanley et FRENKEL Jacob, « Macroeconomic Issues of Soviet Reform », *American Economic Review*, vol. 82, n°2, Mai 1992, pp. 37-42.
- FISCHER Stanley, « Socialist Economy Reform : Lessons of the First Years », *American Economic Review*, vol. 83, n°2, 1993, pp. 390-395.
- FRYDMAN Roman, GRAY Cheryl, HESSEL Marek et RAPACZYNSKI Andrzej, « The limits of discipline », *Economics of Transition*, vol. 8, n° 3, 2000, pp. 577-601.
- GADDY Clifford G. et ICKES Barry W., « Russia's Virtual Economy », *Foreign Affairs*, vol. 77, n° 5, septembre-octobre 1998, pp. 53-67.

- GRISHANKOV Mikhail, vice-Président du comité parlementaire de la Douma aux questions de criminalité économique et financière, *conférence IRSES*, EHESS, Paris, 15 septembre 2000.
- GROSFELD Irina et ROLAND Gérard, « Defensive and Strategic Restructuring in Central European Enterprises », *Discussion paper* n° 1135, London, Center for Economic Policy Research, 1995, 56 p.
- GRÜN Carola et KLASSEN Stephan, « Growth income distribution and well-being in transition countries », *Economics of Transition*, vol. 9, n° 2, 2001, pp. 359-394.
- HAVRYLYSHN Oleh et MCGETTIGAN Donal, « La privatisation dans les pays en transition », *Dossiers Economiques*, n° 18, FMI, Washington, août 1999, 23 p.  
Disponible en ligne :  
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues18/fre/issue18f.pdf>  
[http://www.frstrategie.org/barreFRS/publications/recherches\\_doc/Telechargements/echdoc20.doc](http://www.frstrategie.org/barreFRS/publications/recherches_doc/Telechargements/echdoc20.doc)
- JORDAN Anouk, « De la crise industrielle de l'URSS à la fin des années 70 à celle de la Russie post-soviétique : ruptures et continuités », *Séminaire du CEMI-EHESS*, Paris, 31 mars 1999.
- JOSHUA Issac, « Organisation et rapport de production d'une économie en transition (Cuba) », *Problèmes de planification*, n° 10, Centre d'Etudes de Planification Socialiste, EPHE (VIème section), Paris, 1968.
- KAGARLITSKY Boris, « Putin's Russia : The Oligarchs, the Labour Movement and the Chechen War », *Labour Focus on Eastern Europe*, n° 66, 2000, pp. 59-79.
- KHAKHORDINE O., « L'éthique corporatiste, l'éthique du *samostojatel'nost* et l'esprit du capitalisme », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, vol. 25, n°2, 1994, pp. 27-56.
- KHAN Mohsin S. et MONTIEL Peter J. « Growth-Oriented Adjustment Programs : a Conceptual Framework », *IMF Staff Papers*, vol. 36, n° 2, juin 1989, pp. 279-306.
- KHAN Mohsin S., Peter J. MONTIEL et N. U. HAQUE, « Adjustment with Growth », *Journal of Development Economics*, vol. 32, n° 2, 1990, pp. 155-179
- KOŁODKO Grzegorz W., « Nouveaux Riches vs. Nouveaux Pauvres : Equity Issues in Policy-Making in Transition Economies », *Emergo*, vol. 5, n° 2 , 1998, pp. 2-33.
- LANGE Oskar « The role of planning in a socialist economy », *Papers in Economics and Sociology*, Varsovie-London, PWN et Pergamon Press, 1970, XII-600 p.
- LANGE Oskar, « On the economic Theorie of Socialism », *Review of Economic Studies*, vol. 4, n° 1, octobre 1936, pp. 53-71 et vol. 4 n° 2, février 1937, pp. 123-142.
- LEQUENNE Michel, « Thèse sur la nature des états nomenklaturistes », *Critique Communiste*, n° 157, hiver 2000, pp. 27-29.
- MAGNIN Eric, « Path Dependence and initial conditions in the transition process : the cases of Hungary and Romania », article présenté lors de la Conference

internationale « *Institutional and Organisational Dynamics of the Post-socialist Transformation* », Université de Picardie, Amiens, 24-25 janvier 2002.

MANDEL Ernest, « L'impasse du dogmatisme schématique », *Quatrième Internationale*, n° 44, mai-juillet 1992, pp. 81-114.

McFAUL Michael, « The Allocation of Property Rights in Russia », *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 29, n° 3, septembre 1996, pp. 287-308.

MESNARD Mathilde, « Emergence des groupes et corporate governance en Russie », *Economie Internationale*, n° 77, premier trimestre 1999, pp. 131-160.

MESNARD Mathilde, « Les groupes industriels et financiers russes après la crise d'août 98 : troc, ordre monétaire fractionné et impuissance du capital », *XLVIII Congrès de l'AFSE*, septembre 1999, Section 17, La Crise Russe.

MEYER Alfred G., « USSR, Incorporated », *Slavic Review*, n° 3, vol. 20, octobre 1961, pp. 369-376.

MURRELL Peter, « Conservative Political Philosophy and the Strategy of Economic Transition », *Eastern Europe Politics and Societies*, vol. 6, n° 1, Hiver 1992, pp. 3-16.

NAIM Moises, « Washington Consensus or Washington Confusion ? », *Foreign Affairs*, n° 118, spring 2000, pp. 87-103.

NOVE Alec, « Economics of the Transition Period », *The Harriman Institute Forum*, vol. 5, n° 11-12, juillet 1992, pp. 2-15.

OGLOBINA Svetlana Y., FARIA Ana P. et CABRAL-CARDOSO Carlos, « Research and development in Russia and its role in national competitiveness », *Working Papers*, n° 10/2000, Management Research Unit, Universidade do Minho, Braga (Portugal), décembre 2000, pp. 11-13.

OULD-AHMED Pepita, « Accumulation du capital et inflation en Chine, : l'expérience des années 1990 », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, vol. 28, n° 4, décembre 1997, pp. 141-174.

OULD-AHMED Pepita, « Politique monétaire, comportement bancaire et crise de financement en Russie », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, vol. 30, n° 2-3, juillet-septembre 1999, pp. 89-121.

PEAUCELLE Irina, « Economie et santé : où en est la Russie ? », *Couverture Orange*, n° 2001-05, CEPREMAP, Paris, 2001, 40 p. Disponible en ligne : <http://netec.mcc.ac.uk/WoPEc/data/Papers/cpmcepmmap0105.html>

PEAUCELLE Irina, « Firme ou Artel ? Vers un rapport salarial original en Russie », in BOYER Robert et SAILLARD Yves (eds), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, Paris, 1995, pp. 443-451.

PEJOVICH Svetozar, « Institutions, Nationalism and The Transition Process in Eastern Europe », *Social Philosophy and Policy*, vol. 10, n°2, 1993, pp. 70-78.

POLAK Jacques J., « Monetary analysis of income formation and payment problems », *IMF Staff Papers*, vol. 6, n° 1, 1957, pp. 1-50.

PROME Jean-Louis, « L'industrie aéronautique russe conserve-t-elle un avenir ? », *Sciences et Vie*, n° 215,

juin 2001.

SACHS Jeffrey D. (entretien avec Philippe Doucet), « Aider la Russie », *Politique internationale*, n° 57, automne 1992, pp. 247-256.

SACHS Jeffrey D., « Privatization in Russia : Some Lessons from eastern Europe », *American Economic Review*, vol. 83, n°2, mai 1992, pp. 43-48.

SAMARY Catherine, « Les conceptions d'Ernest Mandel sur la question de la transition au socialisme », *document du GESD*, 2001, 38 p. Disponible en ligne : <http://hussonet.free.fr/gesd.htm>

SAPIR Jacques, « Compte-rendu de la XXXIIIème session du séminaire franco-russe semestriel sur les questions économiques et financières », Paris, juin 2002, 37 p. Disponible en ligne : <http://www.ehess.fr/centres/cemi/pages/sem-juin-2002.pdf>

SAPIR Jacques, « Le capitalisme au regard de l'autre, ce que nous a appris le système soviétique », in Bernard CHAVANCE, Eric MAGNIN, Ramine MOTAMED-NEJAD et Jacques SAPIR, *Capitalisme et socialisme en perspective*, La Découverte, coll. « Recherches », Paris, 1999, pp. 185-216.

SAPIR Jacques, « Le débat sur la nature de l'URSS », in Ramine MOTAMED-NEJAD, *URSS et Russie : rupture historique et continuité économique*, PUF, coll. « Actuel Marx Confrontation », Paris, 1997, pp. 83-115.

SAPIR Jacques, « Action publique et agents privés. Vers un modèle russe ? », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, vol. 27, n° 2, juin 1996, pp. 187-219.

SAPIR Jacques, « The demilitarisation of the Russian economy ? », conférence de la Fondation pour la Recherche Stratégique, *La composante militaire de la politique de sécurité russe*, 28 février 2000, Paris. Disponible en ligne : [http://www.frstrategie.org/barreFRS/publications/recherches\\_doc/Telechargements/rechdoc20.doc](http://www.frstrategie.org/barreFRS/publications/recherches_doc/Telechargements/rechdoc20.doc)

SAPIR Jacques, « A l'épreuve des faits : bilan théorique des politiques macro-économiques mises en Suvre en Russie », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, vol. 30, n° 2-3, juillet-septembre 1999, pp. 153-213.

SAPIR Jacques, « Bilan de deux ans de transition en Russie », document de travail du CEMI-EHESS, mars 1994, 60 p.

SAPIR Jacques, « La crise financière russe d'août 98, tournant de la transition en Russie ? », document de travail du CEMI-EHESS, 2001, 82 p. Disponible en ligne : <http://www.ehess.fr/centres/cemi/pages/doc1-sapir.pdf>

SAPIR Jacques, « Le FMI et la Russie : conditionnalité sous influence », *Critique Internationale*, n° 6, hiver 2000, pp. 12-19.

SAPIR Jacques, « Le rapport salarial soviétique au risque des lectures occidentales », colloque *La grande transformation*, IRSES CEPREMAP, miméo, Paris, 1990, 19 p.

SAPIR Jacques, « Totalitarisme, économie, URSS », *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, vol. 19, n° 4, décembre 1988, pp. 31-46.

SAPIR Jacques, « Les enseignements d'une transition », *Cahiers internationaux de sociologie*, vol XCV, juillet-décembre 1993, pp. 289-332.

- SCHLEIFER Andreï, « Establishing Property Rights », *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1994, pp. 93-117.
- SCHLESSINGER Arthur Jr., « Who Really Won the Cold War », *The Wall Street Journal*, 14 septembre 1992.
- SCHRÖDER Hans-Hemming, « El'tsin and the Oligarchs : The Role of Financial Groups in Russian Politics Between 1993 and July 1998 », *Europe-Asian Studies*, vol. 51 n° 6, septembre 1999, pp. 957-988.
- SHLEIFER Andrei, « Establishing Property Rights », *Proceedings of the World Bank Annual conference on Development Economics*, 1994, pp. 95-117.
- STIGLITZ Joseph E., « Wither Reform ? Ten Years of the Transition », papier préparé pour the *Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington D.C., 28-30 Avril 1999, 31 p.
- VERCUEIL Julien, « Politique commerciale et sélection adverse en Russie. Une évaluation des politiques menées depuis 1992 », document de travail du CEMI-EHESS, mai 2001, 32 p.
- VERDEIL Olivier, *Politique publique et Transition. L'analyse du changement dans la politique ferroviaire russe 1992-1997*, Mémoire de DEA, sous la direction de Dominique COLAS et Jean-Robert RAVIOT, Institut d'Etudes Politiques de Paris, cycle supérieur d'étude de la transition en Europe post-communiste, Paris, 1997, 139 p.
- VINCENSINI Caroline, « Is path dependence a useful concept to analyse the evolution of ownership structures in Central Europe ? A theoretical and empirical discussion » colloque *Institutions in Transition*, organisé par l'IMAD, Otocec, Slovénie, 13-14 juillet 2001.
- VOROBYOV Alexandre et ZHUKOV Stanislas, « Russia : Globalization, Structural Shifts and Inequality », *Center for Economic Policy Analysis Working Paper Series*, vol. I, n° 19, février 2000, 42 p. Disponible en ligne : [www.newschool.edu/cepa](http://www.newschool.edu/cepa)

## MÉTALLURGIE

### Ouvrages

- CROWLEY Stephen, *Hot Coal, Cold Steel*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1997, 277 p.
- LESCLOUS René, *Histoire des sites producteurs d'aluminium*, Presses de l'Ecole des Mines, Paris, 1999, 277 p.

### Articles

- BUDANOV Igor A., « La métallurgie et l'adhésion de la Russie à l'OMC », *XXIIIème session du Séminaire Franco-Russe sur les problèmes monétaires et financiers de la transition en Russie*, Paris, juin 2002. Compte-rendu disponible en ligne :



<http://www.ehess.fr/centres/cemi/pages/sem-juin-2002.pdf>

- BUDANOV Igor A., « Stanovlenie rossiskovo rynka tchiornikh Metallov », *Problemy prognozyrovaniia*, n°4, 1998, Moskva, pp. 20-31.
- BUDANOV Igor. A., « Vlijanie specifiki rossiskoj èkonomiki na razvitie metallurgii », *Problemy Prognozirovaniia*, n° 6, 2000, pp.78-90.
- CHERYL A. Harris (CIA), « Modernization of the Soviet Steel Industry : What Lies Ahead ? », *Selected Papers Submitted to the Joint Economic Committee Congress of The United States*, 23 novembre 1987, pp. 305-317.
- CIA, « Sluggish Soviet Steel Industry Holds Down Economic Growth », *Selected Papers Submitted to the Joint Economic Committee Congress of The United States*, 31 décembre 1982, pp. 195-215.
- Federalnaja Celevaja Programma, *Strategija razvitija metallurgièeskoj promylenosti do 2005 goda*, Moskva, 1999.
- GICQUIAU Hervé, « Une ressource stratégique de l'URSS : l'aluminium », *Le Courrier des Pays de l'Est*, n° 357, février 1991, pp. 3-26.
- GRAZDANINOVA Margarita P., « Problemy i Perspektivy Vertikalnovo vzaimodestvija firm na rynke èrnovo metalloprakata », *Problemy Prognozirovaniia*, n° 3, 1999, pp. 63-77.
- KLEBANOVA Il'i, rapport du ministre de l'industrie, de la science et de la technologie présenté au conseil des ministres du 16 mai 2002, « О мерах по развитию металлургической промышленности России до 2010 года и ее научно-техническом обеспечении ». Disponible en ligne : <http://www.eurasmnet.ru/online/2002/3/first-line.php>
- REITINGOVOE AGENSTVO EKSPERT, *Rossiskaja Metallurgija*, Moscou, 1998, 2 tomes.
- SAGGERS Matthew J., « The Aluminium Industry in The Former USSR in 1992 », *Post-Soviet Geography*, vol. 33, n° 9, 1992, pp. 591-601.

## II. Titres de la presse et sites Internet utilisés

Titres de la presse :

## QUOTIDIENS NATIONAUX

*Nezavisimaja Gazeta*

*Comercant*

*Pravda*

*Cegodnja*

*Trud* <http://www.trud.org>

*The Moscow Times* <http://www.themoscowtimes.com>

## QUOTIDIENS REGIONAUX

*Lipeckaja gazeta*

## HEBDOMADAIRES

*Ekspert* : <http://www.expert.ru>

*Novaja gazeta* : <http://novayagazeta.ru>

*The Russia Journal Weekly* : <http://www.trj.ru>,

## PRESSE SPECIALISEE

*Cegodnia i Zavtra*, hebdomadaire du syndicat des employés du combinat métallurgique de Novolipetsk ; dépouillé sur les années 1995 à 2001.

*Metallurg*, hebdomadaire du conseil des directeurs du combinat métallurgique de Novolipetsk, dépouillé sur les années 1997 à 2000.

## **Sources périodiques françaises sur la Russie :**

*Revue de presse économique et financière*, réalisée par la mission économique et financière de l'ambassade de France en Russie, 1998 à 2000.

*Le messenger syndical*, Bulletin d'informations sur le mouvement syndical en Russie, 2000-2002.

## **Sites d'informations économiques et sociales :**

Goskomstat : <http://www.gks.ru>

Rocbiznessconsulting : <http://www.rbc.ru>

Russia Monitor : <http://www.russiamonitor.org>

The New Generation : <http://www.newgen.org>

Slavic-Eurasian studies web : <http://www.slavweb.com>

Levaja Rossija : <http://www.left.ru>

-



## **Sites sur la métallurgie :**

### ENTREPRISES ET GROUPES METALLURGIQUES RUSSES

Combinat métallurgique de Čerepovec : <http://www.severstal.ru>

Combinat métallurgique de Novolipeck : <http://www.nlmk.ru>

Combinat métallurgique de Magnitogorsk : <http://www.mmk.ru>

TransWorld Metal : <http://www.transworldmet.com>

Russkij Aliuminij : <http://www.rusal.ru>

Sibirskij Uralskij Aliuminij : <http://www.sual.ru>

Sibirskij Aliuminij : <http://www.sibirskyalum.ru>

Combinat minier Lebedinskij : <http://www.lgok.ru>

### SITES SPECIALISES

Metallurgičeskaja Otrasl' Rossii : <http://www.rusmet.ru>

Evraz Metal : <http://www.eurasmnet.ru>

Metals-Russia : <http://www.metals-russia.com>

International iron and steel institute : <http://www.worldsteel.org>

International aluminium institute : <http://www.world-aluminium.org>

### **III. Liste des entretiens**

#### **Octobre 1997 :**

##### **LIPECK**

- Un député de la douma de l'Oblast de Lipeck, vice-président de la Douma de l'Oblast chargé des questions économiques et sociales
- Andrej Beljanski, ingénieur en chef au combinat métallurgique de Novolipetsk, membre du conseil des directeurs jusqu'en novembre 1997, député à la Douma de l'Oblast
- Des salariés et des retraités de l'entreprise

#### **Août / septembre 1999 :**

##### **LIPECK**

- Lev Jarkin, président du comité du syndicat de NLMK, devenu depuis député à la Douma d'Etat
- Iuri A. Ermakov, directeur adjoint du département d'analyse des marchés étrangers de NLMK
- Des fonctionnaires du département économique de l'administration de l'oblast

##### **MOSCOU**

- Igor Budanov, économiste, spécialiste de la métallurgie
- Un Vice-président du GMPR
- Le directeur de la communication du groupe MIKOM jusqu'en 1998
- Un cadre d'AvtoVAZ dans le département de l'approvisionnement jusqu'en 1998
- Andrej Aleksandrovič Aksionov, directeur adjoint de l'usine moscovite de travail des métaux non-ferreux (MZOTsM)

##### **SAMARA**

- Serguej Matveev, président de la cour des comptes de la douma de l'oblast
- Le directeur de l'usine métallurgique de Samara
- Le directeur adjoint chargé du personnel de l'usine métallurgique de Samara
- Aleksander A. Igumenov, directeur adjoint chargé de la production de l'usine métallurgique de Samara
- Le directeur adjoint chargé des finances d'Avjakor

#### **Novembre/décembre 2000 :**

## MOSCOU

- Vladimir Aleksandrovič Aleksandov, porte-parole de Russkij Aljuminij
- Aleksandr Vladimirovič Kuznecov, vice-président du Syndicat des mineurs et de la métallurgie (GMPR)
- Evguenja A. Gvozdieva, sociologue, directrice de l'agence d'information sociale et du travail
- Mme Stepanova, Directrice du département de la métallurgie au ministère de l'industrie, de la science et des technologies de la fédération de Russie et Vladimir M. Lavrichev, chef-adjoint du département de la métallurgie.
- Oleg Babič, assistant à la Douma du député Oleg ` ein
- Alexandre Učakov, membre du conseil de direction de la Raiffeisen Bank (Banque autrichienne d'investissement)
- Iouri A. Danilenko, chef du département du commerce et du financement de projets de la Raiffeisen Bank (Banque autrichienne d'investissement)
- Natalja L. Olefirenko, Assistante aux campagnes toxiques de Greenpeace Russie
- Gilles Walter, agence financière française de Moscou

## A Paris :

- Serge Raslovleff, vice-président du département des affaires bilatérales, internationales et gouvernementales de Pechiney (printemps 1999 et novembre 2000)
- Marc Lacroix et Lioudmilla Zavialova du département international d'Usinor-consultant (printemps 1999)

## IV. Conventions de translittération et de traduction

### Translittération

Cette étude utilise la norme de translittération en vigueur (NF IS/ 9)<sup>870</sup>, sauf dans les cas suivants :

- Noms et lieu géographiques des entités couramment orthographiées en français (Moscou, Russie, etc..)
- Les noms qui sont passés dans la langue française avec une orthographe différente de celle qu'exigerait la nouvelle norme de translittération (Gorbatchev, Poutine, pérestroïka...)
- Les noms d'auteurs russes/soviétiques ayant publié dans des revues occidentales ou des ouvrages en occident : ils sont orthographiés selon la convention adoptée par la source.

### Traduction

Les citations d'ouvrages, d'articles et d'entretiens en russe ou en anglais sont traduits par nous. Les noms d'entreprises sont traduits lorsque la traduction française est possible et renseigne sur l'identité de l'entreprise.

---

<sup>870</sup> Tableau de translittération disponible en ligne : <http://www.bib.umontreal.ca/SS/russgd.htm#annexe>

# TABLE DES ILLUSTRATIONS

FIGURE 1. TROIS REPRÉSENTATIONS DU COMPORTEMENT HUMAIN.....	47
FIGURE 2 : CARTES DES DIFFÉRENTS TYPES DE RÈGLES (HORS RÈGLES HÉRITÉES, TRANSMISES GÉNÉTIQUEMENT).....	72
FIGURE 3 : TAXONOMIE DES RÈGLES.....	75
FIGURE 4 : CARTE DES INSTITUTIONS SELON LEUR ÉMERGENCE ET LEUR FONCTIONNEMENT.....	89
FIGURE 5 : DYNAMIQUE INSTITUTIONS / ORGANISATIONS CHEZ NORTH.....	97
FIGURE 6 : CARACTÉRISTIQUES COMPARÉES DES MARCHÉS, DU RÉSEAU ET DE LA HIÉRARCHIE.....	155
FIGURE 7 : L'EXPLOITATION CAPITALISTE ET L'EXPLOITATION TRANSACTIONNELLE.....	177
FIGURE 8 : LES ESPACES DE LA COORDINATION INDUSTRIELLE.....	229
FIGURE 9 : LA COORDINATION HIÉRARCHIQUE DANS L'ÉTABLISSEMENT ÉTATIQUE DE PRODUCTION .....	253
FIGURE 10 : LES PRODUCTIONS MÉTALLURGIQUES AU SEIN DU COMBINAT DE NOVOLPECK.....	368
GRAPHIQUE 1 : RÉPARTITION DE LA PRODUCTION D'AGGLOMÉRÉ DE MINÉRAI FERREUX (1997) .....	370
GRAPHIQUE 2 : RÉPARTITION DE LA PRODUCTION DE FONTE EN VOLUME (1997) .....	371
GRAPHIQUE 3 : RÉPARTITION DE LA PRODUCTION DE COKE (1997) .....	372
GRAPHIQUE 4 : RÉPARTITION DE LA PRODUCTION D'ACIER (1997) .....	373
GRAPHIQUE 5 : ÉVOLUTION DES CAPACITÉS DE PRODUCTION ET DE LA PRODUCTION D'ACIER BRUT DANS LES PAYS DE LA CEI ET EN RUSSIE (CEI : 1990-1998 ET RUSSIE : 1994-1998).....	374
GRAPHIQUE 6 : RÉPARTITION DE LA PRODUCTION DE LAMINÉS ( 1997).....	376
FIGURE 11 : QUALITÉ DES PRODUCTIONS RUSSES RELATIVEMENT AUX PRODUCTIONS OCCIDENTALES.....	379
FIGURE 12 : SCHÉMA TECHNIQUE DE LA FILIÈRE ALUMINIUM.....	381
GRAPHIQUE 7 : RÉPARTITION DE LA PRODUCTION D'ALUMINIUM PRIMAIRE (1997).....	383
GRAPHIQUE 8 : ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DES EXPORTATIONS D'ALUMINIUM PRIMAIRE .....	384
GRAPHIQUE 9 : RÉPARTITION DES DÉPENSES À NLMK (1997).....	387
GRAPHIQUE 10 : ÉVOLUTION DU MARCHÉ DU MINÉRAI DE FER .....	389
GRAPHIQUE 11 : STRUCTURE DES COÛTS DE PRODUCTION DE L'ALUMINIUM EN RUSSIE.....	390
GRAPHIQUE 12 : CONSOMMATION APPARENTE D'ACIER (1990-1998).....	393
GRAPHIQUE 13 : RÉPARTITION DE LA CONSOMMATION D'ACIERS LAMINÉS.....	396
GRAPHIQUE 14 : ÉVOLUTION DE LA PART DU TROC DANS LES VENTES DU COMBINAT MÉTALLURGIQUE DE NOVOLPECK (1995-1996).....	407
FIGURE 13 : PART DES DIFFÉRENTS MODES DE RÈGLEMENT DES TRANSACTIONS UTILISÉS PAR LES GRANDES ENTREPRISES DE LA MÉTALLURGIE EN 1997.....	409
GRAPHIQUE 15 : ÉVOLUTION DES EFFECTIFS DE LA MÉTALLURGIE FERREUSE (1993-1999).....	420
GRAPHIQUE 16 : ÉVOLUTION DES EFFECTIFS, DE LA PRODUCTION ET DE LA PRODUCTIVITÉ À NLMK (1989-1997).....	421
GRAPHIQUE 17 : ÉVOLUTION DES EFFECTIFS DANS LA MÉTALLURGIE NON-FERREUSE (1993-1999).....	422
GRAPHIQUE 18 : ÉVOLUTION DES EFFECTIFS DANS L'ALUMINIUM ( 1993-1999).....	423
GRAPHIQUE 19 : ÉVOLUTION COMPARÉE DU SALAIRE MOYEN EN RUSSIE ET DANS LA BRANCHE MÉTALLURGIQUE (1995-1999).....	424
ENCADRÉ 1 : LE RÔLE DES FAILLITES : L'EXEMPLE DE L'ENTREPRISE MÉTALLURGIQUE DE SAMARA.....	437
FIGURE 14 : RÉGIME RÉGRESSIF DE TRANSFORMATION DE LA MÉTALLURGIE.....	457
FIGURE 15 : UNE RÉGULATION TRANSFORMATIONNELLE PRÉDATRICE.....	462
GRAPHIQUE 20 : PROGRESSION DE L'INDICE DE PRIX DE QUELQUES BRANCHES INDUSTRIELLES.....	471
GRAPHIQUE 21 : SALAIRE MOYEN DANS LA MÉTALLURGIE PAR RAPPORT AU MINIMUM VITAL (1995-1999).....	472
GRAPHIQUE 22 : ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION D'ACIER BRUT ET DE LA CONSOMMATION.....	474
GRAPHIQUE 23 : ÉVOLUTION DE L'INVESTISSEMENT DANS LA MÉTALLURGIE.....	475
ENCADRÉ 2 : SERVICES SOCIAUX FOURNIS PAR LE COMBINAT DE NOVOLPECK EN 1998 ( D'APRÈS L'HEBDOMADAIRE DU SYNDICAT ).....	511
ENCADRÉ 3 : L'INTERVENTION DU COMBINAT LORS DES ÉLECTIONS RÉGIONALES DANS L'OBLAST DE LIPECK.....	515
GRAPHIQUE 24 : ÉVOLUTION DE LA PART LA MÉTALLURGIE FERREUSE ET NON-FERREUSE DANS L'INVESTISSEMENT EN CAPITAL FIXE TOTAL.....	522
GRAPHIQUE 25 : STRUCTURE DU FINANCEMENT DE L'INVESTISSEMENT.....	523
FIGURE 16 : PRÉSENTATION ANALYTIQUE DE LA SITUATION DE LA BRANCHE RUSSE DES MÉTAUX EN 2001.....	538
FIGURE 17 : UNE RÉGULATION CORPORATISTE ET RENTIÈRE.....	541

# Table des matières

<b>INTRODUCTION GÉNÉRALE.....</b>	<b>6</b>
PROBLÉMATIQUE.....	7
MÉTHODOLOGIE.....	9
ENQUÊTE DE TERRAIN.....	11
<b>PREMIÈRE PARTIE.....</b>	<b>16</b>
<b>CHAPITRE I - UN PARADIGME INSTITUTIONNALISTE.....</b>	<b>17</b>
I. QUELLE ANALYSE DU COMPORTEMENT ÉCONOMIQUE HUMAIN ?.....	23
A. <i>Les limites de l'individualisme méthodologique</i> .....	24
1. L'impasse du réductionnisme et l'impossible clôture.....	27
2. Les incohérences de l'économie néoclassique.....	29
B. <i>La possibilité de la décision dans un univers décentralisé</i> .....	31
1. L'incertitude en économie.....	33
2. Ce que décider veut dire dans un monde incertain .....	35
3. Quelle rationalité ?.....	36
a. Information imparfaite et vacuité de l'hypothèse de rationalité substantive. 36	
b. Une rationalité procédurale orientée par la satisfaction.....	37
C. <i>Interaction stratégique et comportement d'observation des règles</i> .....	40
1. La rationalité du comportement d'observation de règles.....	40
2. La hiérarchisation des modes de détermination des comportements.....	43
Conclusion.....	46
II. LES INSTITUTIONS.....	46
A. <i>Pourquoi les institutions ?</i> .....	48
1. Rôle cognitif et dimension collective des institutions .....	48
a. Le rôle cognitif des institutions.....	49
b. La dimension collective et relationnelle des institutions.....	51
2. Deux institutionnalismes.....	52
a. L'Ancienne Economie Institutionnaliste et les radicaux.....	53
b. La Nouvelle Economie Institutionnelle et les Autrichiens.....	57
Conclusion.....	60
B. <i>Une taxonomie des institutions</i> .....	61
1. La nature coopérative et contraignante des règles.....	61
a. Le rôle coopératif des règles.....	62
b. Le caractère contraignant des règles .....	63
2. Les différents types de règles.....	64
a. Les règles de comportement chez Hayek.....	65
b. Une autre taxonomie.....	67
3. Action collective organisée et configurations institutionnelles.....	71
a. L'action collective organisée : organisations et mouvements .....	71
b. Régimes institutionnels et groupes sociaux .....	72
Conclusion .....	73
III. LA DYNAMIQUE INSTITUTIONNELLE.....	74
A. <i>Comment émergent les institutions ?</i> .....	75
1. Emergence inintentionnelle et constructivisme institutionnel.....	76
a. L'approche autrichienne et l'ordre spontané.....	76
b. Les fondations légales du capitalisme dans l'AEI.....	77
c. Carte des modalités d'émergence et de fonctionnement des institutions.....	83
2. Les institutions sont-elles sélectionnées en raison de leur efficacité ?.....	85

a. L'harmonie née de la main invisible : une hypothèse métaphysique .....	86
b. Les diverses dimensions de l'efficacité.....	87
c. Approches de l'efficacité locale des institutions.....	89
Valeur heuristique des jeux évolutionnistes.....	90
Minimisation des coûts et captation de rente : deux approches de l'efficacité locale des institutions .....	91
3. Institution contrat ou institution contrainte ? L'apport des historiens .....	94
4. Effet « boule de neige » dans la remise en cause des institutions.....	96
Conclusion.....	98
<b>B. Evolutionnisme et histoire.....</b>	<b>98</b>
1. Un évolutionnisme non réductionniste comprenant la nouveauté .....	100
a. La synthèse de Hodgson.....	101
b. Contrainte de sentier .....	103
2. Stabilité et crise des formations sociales.....	104
a. Les asymétries institutionnelles s'auto-renforcent.....	105
b. La tension entre désirs et craintes borne les actions des agents.....	106
c. Légitimité substantielle et légitimité procédurale.....	108
3. L'espace ouvert du politique.....	110
a. Lutte pour la souveraineté .....	110
b. La lutte pour l'hégémonie idéologique.....	113
c. Lorsque les groupes sociaux deviennent des acteurs collectifs.....	114
<b>CHAPITRE II - LA COORDINATION INDUSTRIELLE.....</b>	<b>119</b>
<b>I. LE PROBLÈME DE LA COORDINATION DANS L'ANALYSE ÉCONOMIQUE.....</b>	<b>120</b>
<b>A. Problématique de l'échange et problématique de la production.....</b>	<b>121</b>
1. Le point de vue de l'échange.....	123
a. Des analyses statiques.....	124
b. Le marché comme mythe.....	125
c. La prise en compte des échecs de marché.....	126
2. Le point de vue de la production.....	127
a. L'irréductibilité de la coopération à une forme d'échange.....	127
b. Le point de vue de la production sur la coordination des échanges.....	129
c. L'économie comme procès discordant .....	131
3. Pluralité des formes d'interdépendances et des modes de coordination.....	134
a. Pluralité des formes d'interdépendances .....	134
b. Succession et coexistence des modes de coordination.....	135
c. Pluralité des modes de coordination et blocs de coordination.....	136
Conclusion.....	138
<b>B. Analyse comparative des principaux modes de coordination de l'économie.....</b>	<b>139</b>
1. La coordination marchande.....	141
a. Le marché walrassien .....	142
b. Les marchés asymétriques.....	142
2. La hiérarchie et les réseaux.....	145
a. La coordination autoritaire par la hiérarchie .....	145
b. Les réseaux constituent-ils des formes coordinatrices stabilisées ?.....	147
3. Tableau récapitulatif comparé des principaux modes de coordination de l'économie .....	149
Conclusion.....	156
<b>II. ENJEUX ET DÉTERMINATIONS DE LA COORDINATION INDUSTRIELLE.....</b>	<b>156</b>
<b>A. Une interprétation institutionnaliste des rapports d'exploitation.....</b>	<b>159</b>
1. L'exploitation capitaliste.....	160

a. La suprématie .....	161
b. La soumission.....	163
c. Dimensions économique et politique de l'exploitation capitaliste.....	164
2. L'exploitation transactionnelle.....	165
Conclusion : tableau de synthèse.....	170
<i>B. La place de la technologie dans les forces productives industrielles.....</i>	<i>173</i>
1. Les forces productives industrielles.....	174
a. L'industrie ou la science dans la production.....	174
b. Le débat sur la nature des forces productives .....	176
c. La technique est-elle neutre ? .....	178
2. Coordination technologique et technologie industrielle .....	180
a. Innovation, technologie et cohérence externe des unités de production ...	181
Innovation et anticipations.....	182
La recherche de rente technologique.....	184
b. Technologie et structures industrielles.....	187
L'apport de Chandler .....	187
Cohérence entre organisation de la production et technologie .....	188
c. Quelle est la forme du déterminisme technique de la mise au travail?.....	189
Le caractère irréductible de l'organisation du travail à sa dimension	
technique.....	190
Evolution des qualifications et du rapport de dépossession .....	194
Conclusion et appréciation des TIC.....	196
III. INTERDÉPENDANCE DES NIVEAUX DE LA COORDINATION INDUSTRIELLE .....	199
<i>A. Les deux pôles de l'espace industriel : la firme et le système productif .....</i>	<i>200</i>
1. La firme.....	201
a. L'espace de la division technique du travail .....	202
b. Le lieu de réalisation du rapport salarial.....	204
c. la firme, une figure légale et historique déployant une action stratégique..	205
2. Le système productif.....	206
<i>B. Quelles catégories pour appréhender l'espace industriel méso-économique ?...208</i>	
1. Les segments industriels et les filières.....	209
2. La branche industrielle.....	212
<i>C. La régulation de branche .....</i>	<i>214</i>
1. Analyse mésoéconomique et théorie de la régulation.....	215
2. L'approche en terme de modèle productif .....	217
3. Régulation de branche et définition du mode de croissance.....	220
Conclusion.....	222
<b>CHAPITRE III - CRITIQUE DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE DE LA</b>	
<b>TRANSITION .....</b>	<b>228</b>
I. LA NATURE ÉCONOMIQUE DU SYSTÈME SOVIÉTIQUE .....	235
<i>A. Le système économique soviétique : une firme géante ?.....</i>	<i>239</i>
1. L'analogie entre système planifié et firme géante.....	240
a. L'idée socialiste de plan .....	240
b. URSS incorporated et totalitarisme.....	243
c. Le modèle mono-hiérarchique de coordination économique .....	245
2. Un modèle économique par nature inefficace ? .....	249
a. Problèmes théoriques de la planification.....	249
b. Les limites cognitives et démocratiques de la planification soviétique.....	251
Conclusion.....	256
<i>B. L'entreprise soviétique existe-t-elle ? .....</i>	<i>258</i>



1. L'articulation des unités de production.....	259
a. Le plan de production, principale préoccupation des managers.....	260
b. Les stratégies des directions d'entreprise face à l'aléa pénurique.....	261
c. L'investissement.....	263
2. Le salariat soviétique et l'entreprise.....	267
a. Division technique et mise au travail dans l'entreprise soviétique .....	268
b. Le marché du travail.....	270
Conclusion .....	272
C. <i>Rapports de propriété et rapports monétaires</i> .....	273
1. Monnaie, propriété et souveraineté économique.....	274
2. Une économie monétaire ?.....	278
a. Rôle et processus de formation des prix.....	278
b. La pertinence micro des catégories monétaires.....	279
c. Quelles interprétations de l'inflation ? .....	281
3. La propriété étatique écarte-t-elle toute forme d'exploitation ? .....	283
a. Propriété étatique et socialisation inachevée .....	284
b. Des formes spécifiques d'exploitation capitaliste et transactionnelle.....	286
Conclusion : les échecs du mixe de coordination soviétique.....	288
II. LES FONDEMENTS DE LA MARCHANDISATION BRUTALE .....	293
A. <i>La libéralisation des prix, l'ouverture extérieure et la stabilisation</i>	
<i>macroéconomique étaient-elles des mesures récessionnistes ?</i> .....	298
1. Pourquoi la libéralisation de l'économie et les mesures de stabilisation ?.....	299
a. La libéralisation des prix et du commerce.....	300
b. Les politiques de stabilisation macroéconomique.....	301
2. Coûts du changement de matrice et limite du principe de libertés des prix...303	
a. L'appareil productif peut-il s'ajuster sans coût à un changement de matrice	
des prix ?.....	303
b. L'ouverture extérieure et le risque de désindustrialisation.....	305
c. Un système de libre prix est-il nécessairement supérieur ? .....	307
3. Stabilisation, lutte contre l'inflation et récession .....	309
a. L'inflation est-elle le pire des maux ? .....	309
b. Des recommandations de politique monétaire sciemment récessionnistes.310	
c. Les dangers de l'austérité budgétaire et salariale.....	312
Conclusion.....	313
B. <i>Les privatisations sont-elles un gage de bon gouvernement d'entreprise ?</i> .....	315
1. L'appropriabilité critique des théories néo-institutionnalistes des droits de	
propriété.....	319
a. L'inaccessible question de la propriété dans le modèle de l'équilibre général	
.....	319
b. Le renouveau de la question de la propriété .....	321
c. Irréductible indétermination des droits de propriété et hétérogénéités des	
biens et services.....	323
2. La firme capitaliste : une structure efficiente de droits de propriété ?.....	325
a. L'étude comparée de la firme capitaliste et de l'autogestion.....	327
Quelle répartition de la créance résiduelle entraîne le meilleur mécanisme	
de contrôle ? .....	328
La comparaison autorité-groupe des pairs chez Williamson .....	329
Les limites de la critique de l'autogestion chez Jensen et Meckling .....	330
b. Contrôle et responsabilité : comment évaluer l'efficacité des formes de	
propriété ?.....	332
Les limites d'une vision policière de la mise au travail .....	333

Propriété et responsabilité.....	335
Conclusion.....	339
<b>CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE.....</b>	<b>347</b>
Hypothèse 1. Toute transformation institutionnelle radicale est coûteuse, la transition libérale post-soviétique l'est particulièrement.....	350
Hypothèse 2. Renforcement des effets de localisation et crise de cohérence.....	352
Hypothèse 3. Une nouvelle formation sociale se stabilise à l'issue de la période de transformation.....	354
<b>DEUXIEME PARTIE.....</b>	<b>356</b>
<b>INTRODUCTION DE LA DEUXIÈME PARTIE.....</b>	<b>357</b>
<b>CHAPITRE IV - LE CHOC DE LA DÉPLANIFICATION .....</b>	<b>360</b>
<b>(1992-1998) .....</b>	<b>360</b>
I. ORGANISATION DE LA BRANCHE ET ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION.....	362
A. <i>La production du métal</i> .....	362
1. Les productions sidérurgiques.....	363
a. L'évolution des principales productions sidérurgiques.....	365
L'aggloméré de minerai ferreux.....	365
La fonte.....	366
Le coke.....	367
source : Rossiskaja Metallurgija.....	368
L'acier brut.....	368
Les laminés ferreux.....	370
b. L'outil de production et la qualité des produits sidérurgiques.....	371
2. La filière aluminium.....	375
a. Les sites de production de l'alumine.....	376
b. Les smelters d'aluminium primaire.....	377
Conclusion.....	381
B. <i>Le poids des intrants et du transport dans les coûts de production</i> .....	381
1. L'approvisionnement des entreprises sidérurgiques.....	382
2. L'alumine, l'électricité et les transports pour les smelters.....	385
3. L'évolution du coût relatif des intrants.....	386
Conclusion.....	387
C. <i>La demande intérieure de métal : l'industrie métallurgique légère et les autres consommateurs de métaux</i> .....	388
1. Les industries transformatrices des métaux.....	391
2. Les industries mécaniques.....	392
3. Les chemins de fer et la construction.....	394
Conclusion.....	395
II. UNE CRISE DE COHÉRENCE.....	396
A. <i>Réorganisation des relations industrielles et des finalités de la production</i> .....	398
1. Resserrement de la contrainte financière et démonétarisation.....	399
2. Le tournant à l'exportation .....	401
3. Hétérogénéité des conditions de transaction sur le marché intérieur.....	405
a. Stabilité des relations entre les grandes entreprises et leurs fournisseurs... ..	406
b. Des conditions de transaction défavorables aux consommateurs de métaux .....	407

c. Surévaluation des prix intérieurs des produits métallurgiques.....	409
Conclusion.....	410
B. <i>La détérioration de la position des salariés</i> .....	412
1. Evolution des effectifs dans la branche des métaux .....	415
2. la dégradation des revenus des salariés de la métallurgie .....	419
3. Tendance au renforcement de la contrainte hiérarchique.....	420
Conclusion.....	421
III. UNE TRANSFORMATION PRÉDATRICE.....	424
A. <i>Les rapports de propriété issus des privatisations</i> .....	426
1. Les méthodes de privatisation.....	426
a. La privatisation par vouchers (1992-1994).....	426
b. La vente de paquets d'actions (1994-1995) .....	429
2. Le détournement des procédures de faillite.....	431
3. L'instabilité de la propriété des entreprises.....	433
a. 1992-1995, la domination de TransWorld Group .....	434
b. 1996-1998 : reflux de TransWorld et accroissement du rôle des financiers et des managers .....	435
B. <i>Des formes prédatrices d'appropriation du surplus</i> .....	437
1. Les formes d'appropriation du surplus .....	438
2. Définition semi-privée des conditions de transaction et rentes commerciales	439
a. Les schémas de tolling.....	440
b. Opacité des transactions sur le marché intérieur.....	442
C. <i>Mode de régulation transformationnel de la branche</i> .....	444
1. Origine soviétique de la branche et contrainte de sentier.....	445
a. Persistance des caractères de l'offre soviétique.....	446
b. Interdépendance radicale des niveaux productifs et connaissances partagées .....	447
2. Un régime régressif de transformation de la branche.....	451
Conclusion .....	457

## **CHAPITRE V - L'AFFIRMATION D'UN MODÈLE PRODUCTIF RENTIER**

### **(1999-2001).....463**

I. APRÈS LA CRISE FINANCIÈRE DE 1998, UNE NOUVELLE DONNE POUR LA MÉTALLURGIE RUSSE ?.....	465
A. <i>L'impact favorable de la dévaluation pour les firmes métallurgiques</i> .....	466
1. Une situation financière extrêmement favorable aux entreprises.....	466
2. Une remonétisation des échanges.....	468
3. Une forte croissance de l'activité et une amorce de réorientation sur le marché intérieur.....	469
4. Un faible redémarrage de l'investissement.....	471
B. <i>Un vaste mouvement de concentration sous l'égide des grands combinats et du secteur énergétique</i> .....	474
1. La constitution de conglomérats géants intégrés verticalement.....	474
2. Les acteurs de la concentration.....	477
Conclusion.....	478
II. L'AFFIRMATION D'UNE LOGIQUE RENTIÈRE.....	480
A. <i>Des traits communs aux entreprises de la branche</i> .....	482
1. Une politique produit peu innovante.....	483
2. Organisation technique inertielle et développement de la sous-traitance.....	484
3. Une précarisation de la relation salariale.....	484
B. <i>L'appareil de production soviétique, une source de rente</i> .....	488
1. Une rente industrielle est-elle possible ?.....	488

2. L'hypothèse d'une rente métallurgique dans le contexte post-soviétique.....	490
Conclusion .....	493
III. LES FONDEMENTS CORPORATISTES DE LA CONSERVATION DE LA RENTE.....	494
A. <i>L'hypothèse corporatiste</i> .....	495
1. L'« aristocratie ouvrière » chez les marxistes.....	496
2. La doctrine corporatiste et le néocorporatisme.....	498
3. Le néocorporatisme et les corporations d'Emile Durkheim.....	500
B. <i>D'un corporatisme local à un corporatisme national</i> .....	502
1. La responsabilité sociale des entreprises remise en cause.....	503
2. Un syndicalisme de co-gestion.....	508
3. Interpénétration entre pouvoirs économiques et pouvoirs politiques.....	510
Conclusion.....	514
IV. L'INSERTION DU MODÈLE PRODUCTIF RENTIER DANS LE RÉGIME D'ACCUMULATION ÉMERGENT.....	517
A. <i>L'impact de l'orientation de l'investissement vers les secteurs exportateurs</i> .....	518
1. Accroissement du poids de la métallurgie sous le contrôle exclusif des dirigeants de la branche.....	519
2. Les effets négatifs d'une orientation à l'exportation de la branche.....	521
B. <i>L'exigence d'un Etat de droit pour les affaires économiques</i> .....	523
1. La stabilisation d'une bourgeoisie oligarchique.....	524
2. Les institutions formelles sont-elles plus stables que les institutions informelles ? .....	528
<b>CONCLUSION GÉNÉRALE.....</b>	<b>539</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>547</b>
ANNEXE I : CARTE DES PRINCIPAUX SITES DE PRODUCTION CITÉS.....	548
ANNEXE II : ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION MONDIALE D'ACIER ET D'ALUMINIUM (1990-2000).....	550
ANNEXE III. PORTRAIT D'OLEG DERIPASKA PARU DANS BUSINESS WATCH.....	551
<b>SOURCES.....</b>	<b>553</b>
I. BIBLIOGRAPHIE.....	554
II. TITRES DE LA PRESSE ET SITES INTERNET UTILISÉS.....	594
III. LISTE DES ENTRETIENS.....	596
IV. CONVENTIONS DE TRANSLITTÉRATION ET DE TRADUCTION.....	598
<b>TABLE DES ILLUSTRATIONS.....</b>	<b>599</b>
<b>TABLE DES MATIÈRES.....</b>	<b>601</b>