

**DYNAMIQUE DU CAPITALISME
ET POLITIQUES DE CLASSE**
UN SIÈCLE DE CAPITALISME AMÉRICAIN

Gérard DUMÉNIL et Dominique LÉVY
MODEM-CNRS et CEPREMAP-CNRS

Introduction

Cette étude est consacrée à la relation entre les structures de classe, les jeux d'alliances et de luttes qu'elles reflètent, et les politiques économiques. Elle combine théorie et analyse factuelle. La théorie est celle de Marx ; les faits sont ceux de l'économie des États-Unis depuis la guerre de Sécession.

D'entrée de jeu, il faut reconnaître que ce projet est trop ambitieux. La théorie, comme les faits, font l'objet d'interprétations : il y a plusieurs manières de comprendre Marx, et la lecture qu'on peut donner d'une période de plus de 120 ans de capitalisme américain est nécessairement sélective. Comme on le sait, les faits ne parlent pas d'eux-mêmes. Pour rendre intelligible la mise en relation qu'on prétend opérer, il faudrait s'entendre préalablement sur d'innombrables questions délicates : qu'est-ce qu'un rapport de production, une classe, une tendance historique, une crise structurelle ? La théorie marxiste de la concurrence ou celle de la baisse du taux de profit ont-elle un sens ? Lequel ? Quelle est la théorie de l'État, sa relation aux classes ? Comment analyse-t-on les classes dans le capitalisme moderne ? Y a-t-il eu une grande crise à la fin du XIX^e siècle ? Quelles sont les causes de la crise de 1929 ? Sommes-nous sortis de la crise des années soixante-dix ? Etc.

Cette entreprise répond au désir très général de comprendre dans quelle société nous vivons et quelle est sa dynamique. Mais elle dérive également d'une motivation plus précise : celle de saisir la signification des événements contemporains, notamment le prétendu pouvoir des "marchés", supposés interdire, en Europe au moins, la conduite de politiques de luttes contre le chômage. Nous pensons qu'on ne

peut aborder cette question sans la mettre en perspective historique. Et un siècle n'est pas trop !

On prend ici le terme "politique" dans une acception très large, qui renvoie à des aspects divers de l'activité économique, principalement : la réglementation de la concurrence (le domaine de l'*antitrust*), la politique macroéconomique (budgétaire et monétaire) et le contrôle de la stabilité des institutions financières, et enfin les relations entre le capital et le travail.

En se focalisant sur le pouvoir relatif des fractions des classes dirigeantes dans la définition des politiques, l'analyse qu'on va proposer met en évidence la chronologie suivante. Schématiquement :

1. De la guerre de Sécession (1861-1865) jusqu'au début du *New Deal* (1933), la contradiction principale opposa les dirigeants de deux fractions du système productif : les grandes entreprises modernes et les entreprises traditionnelles (trivialement, les gros et les petits). Ce fut une période de compromis et de basculement au profit de la nouvelle fraction. L'enjeu principal était celui des politiques concurrentielles, car le contrôle des processus monétaires était, sans conteste, aux mains de la finance.
2. Sous l'effet de la crise de 1929 et de la dépression, la contradiction principale se déplaça au profit de celle opposant la finance aux autres fractions des classes dirigeantes. On peut en donner deux lectures : finance / industrie ou capitalistes / managers. Alors que la période précédente n'avait pas fait apparaître de manière significative ce clivage dans la définition des politiques, le *New Deal* consacra un certain contrôle de l'État par une alliance entre industriels propriétaires et gestionnaires, qui se prolongea jusqu'aux années 1950 et 1960. Abstraction faite du *New Deal* lui-même qui fut éphémère, ces politiques concernèrent principalement l'activité macroéconomique et la protection sociale (on peut les lier au keynésianisme).
3. Dès l'après-guerre, la finance reconquit progressivement sa suprématie, qui se trouva consacrée après la crise des

années 1970, alors que l'ancienne coalition avait marqué de son empreinte les années 1950 et 1960. Finalement, la finance réunifia les différentes fractions des classes dirigeantes sous sa bannière. Toutes les politiques furent affectées. La terminologie moderne préfère le terme “marchés” à celui de “finance” : elle évite ainsi tout ce qui évoque trop directement la nature du mode de production et toute référence à des groupes d'intérêt particuliers. Au lieu d'“économie capitaliste”, on dit d'ailleurs “économie de marché”.

On a privilégié un plan chronologique qui distingue les trois grandes crises structurelles—de la fin du XIX^e siècle (chapitre 2), la crise de 1929 (chapitre 3) et celle de la fin du XX^e siècle (chapitre 4)—mais ces épisodes sont replacés dans le contexte de périodes plus longues. Cette investigation est précédée d'un premier chapitre consacré au cadre général, tant analytique que factuel : l'analyse des tendances historiques, des crises, des classes et des stades du capitalisme.

Chapitre 1

Tendances, crises, classes et stades

Le but de ce premier chapitre est de fournir les éléments fondamentaux de la problématique générale. Ils sont de deux ordres, théoriques et factuels. On s'attachera notamment à montrer la pertinence de l'analyse de Marx dans l'appréhension de ces phénomènes. La première section est consacrée aux tendances historiques et crises structurelles aux États-Unis depuis la guerre de Sécession. Les classes font l'objet de la seconde section. L'apport de Marx concernant les métamorphoses de la structure de classe est présentée à la troisième section. La quatrième section résume les implications de ces analyses vis-à-vis de la périodisation du capitalisme en différents stades. Enfin, la dernière section tente une rapide caractérisation des politiques propres aux différentes fractions des classes dominantes selon leur position dans les rapports de production.

Tendances historiques et crises structurelles

Le problème de la périodisation est complexe. La périodisation fondamentale au sein du Matérialisme historique est celle de la succession des modes de production. Suivant Marx dans la célèbre introduction à la *Critique de l'économie politique*, on sépare traditionnellement les modes de production asiatique, antique, féodal et bourgeois (capitaliste), le capitalisme étant le dernier mode antagonique introduisant au socialisme. A l'intérieur d'un mode de production, on distingue également différentes étapes. Ces périodisations tirent

argument de diverses transformations concernant la concurrence, la technique, les tendances historiques, les classes, la finance, l'intervention de l'État, l'expansionnisme mondial, etc. Le problème est justement de distinguer les éléments pertinents. Cette section privilégie le point de vue des *tendances longues de la technique et de la répartition*. On reprendra cette discussion dans la section de ce chapitre consacrée aux stades du capitalisme.

L'examen des profils historiques des grandes variables caractéristiques de la technique et de la répartition aux États-Unis depuis la guerre de Sécession — la productivité du travail, celle du capital, le taux de salaire réel et le taux de profit — suggère la distinction de trois grandes étapes¹. En arrondissant quelque peu, ces trois étapes correspondent aux dernières décennies du XIX^e siècle², la première moitié du XX^e siècle, et sa seconde moitié.

La figure retrace l'évolution de la productivité du capital (le rapport de la production au stock de capital fixe) depuis 1869. On y distingue clairement les trois tendances : à la baisse, à la hausse et à la baisse, au cours des trois périodes. Cette périodisation est apparente dans les profils de toutes les variables. La productivité du travail fut toujours croissante, mais à un taux d'abord plus faible que sa moyenne séculaire, puis plus fort, puis à nouveau plus faible³.

1. G. Duménil, D. Lévy, *La dynamique du capital. Un siècle d'économie américaine*, Paris : Presses Universitaires de France, 1996, ch. 15 ; *The Economics of the Profit Rate : Competition, Crises, and Historical Tendencies in Capitalism*, Aldershot : Edward Elgar, 1993, ch. 15. Ce premier chapitre reprend également les thèmes de G. Duménil, D. Lévy, *The Acceleration and Slowdown of Technical Progress in the US since the Civil War : The Transition Between two Paradigms*, Cepremap, n° 9601, Paris, 1996.

2. Les séries sur lesquelles se fonde cette étude couvrent la période 1869-1992.

3. 1,22% entre 1869 et 1910, 2,43% entre 1910 et 1950, et 1,48% entre 1950 et 1992, à comparer à 1,95%, la moyenne sur l'ensemble de la période 1869-1992.

Figure 1.1 La productivité du capital (1869-1992)

On peut mesurer la quantité relative de capital par deux variables, la productivité du capital ou le rapport capital-travail. Cette figure présente la productivité du capital, c'est-à-dire le rapport de la production nationale nette au stock de capital net, tous deux mesurés en dollars courants, pour l'ensemble de l'économie privée. La ligne de tendance tracée sur cette figure suggère la succession de trois tendances : décroissante, croissante et décroissante. On ne s'intéresse pas ici aux fluctuations de plus court terme autour de la tendance, liées au cycle conjoncturel.

Le salaire réel horaire, compte tenu de toutes les charges sociales, a suivi une évolution parallèle à celle de la productivité du travail. Le profil du taux de profit (avant impôt et intérêt) est très similaire à celui de la productivité du capital ; il fut donc décroissant au cours des dernières décennies du XIX^e siècle et du XX^e, en dépit de l'augmentation relativement lente du salaire, et atteignit de faibles niveaux à la fin des deux siècles. A tous les points de vue, la période intermédiaire apparaît particulièrement favorable : la productivité du travail y crût vigoureusement, le taux de croissance du salaire fut également élevé, alors que le taux de profit *augmentait*.

Le terme "crise" est toujours équivoque, car il est tour à tour utilisé pour rendre compte de contractions de l'activité

récurrentes au cours du cycle conjoncturel (les récessions) et de perturbations de plus grandes envergures ou plus durables. Nous nommons ces dernières des “crises structurelles” (quelquefois appelées “grandes crises”). Au cours de la période que nous considérons, on en dénombre trois :

1. Une première crise structurelle se produisit à la fin du XIX^e siècle et culmina dans les années 1890. Ses manifestations furent multiples : (1) un ralentissement de l’accumulation, un fléchissement durable de la croissance de la production, accompagné par plusieurs récessions, et un chômage important ; (2) un ralentissement du progrès technique et de la croissance du salaire. Cette crise fut une crise de rentabilité : elle fit suite à la baisse précédente du taux de profit.

2. La crise des années 1970 lui est très similaire. Elle fit suite, elle aussi, à une baisse du taux de profit ; on y observe également un ralentissement de l’accumulation et un regain de l’instabilité du niveau général d’activité (d’importantes fluctuations conjoncturelles) ; un chômage structurel se manifesta. S’ajoute à ces caractères, une inflation également structurelle.

3. La crise de 1929 se relie aussi à ces évolutions, mais d’une manière différente. Bien que le taux de profit fût encore faible dans les années 1920, la crise de 1929 n’est pas une simple crise de rentabilité, du moins si on s’en tient à une appréhension globale de l’économie. La rapidité du changement technique depuis le début du siècle fut à l’origine d’une hétérogénéité considérable entre les entreprises. Une fraction importante du système productif était potentiellement obsolète, et la récession qui commença en 1929 provoqua un effondrement de ce terrain friable. Une récession fut ainsi transformée en dépression du fait de l’ampleur tout à fait inhabituelle — historiquement, par rapport aux crises antérieures — des problèmes posés. A cette difficulté fondamentale vint s’ajouter une fragilité institutionnelle dont on décrira plus loin certains aspects⁴.

4. La crise de 1929 ne fut pas causée par une insuffisance de la demande, par exemple, une saturation des besoins en matière de logement, ni par

Cet accent placé sur les tendances historiques de la technique et de la répartition renoue avec l'analyse de Marx⁵. Il avait en particulier bien perçu les ambiguïtés de la notion de progrès technique dans le capitalisme. Le progrès de la productivité du travail, c'est-à-dire une économie de travail dans la production des biens, se paie d'une avance accrue de capital, notamment de capital fixe, correspondant à la mécanisation de la production, à tel point que la productivité du capital diminue lorsque le changement technique suit ce cours caractéristique (et le rapport capital-travail augmente rapidement). Contrairement à ce qui se passe pour le travail, il n'y a donc pas d'économie de capital par unité de produit, mais accroissement de la quantité requise de cet intrant⁶. Ce cours marxien du changement technique est très caractéristique du capitalisme, même s'il est quelque peu difficile à expliquer⁷. Sur les trois périodes analysées, deux possédèrent ces caractères marxiens, la première et la troisième (figure 1.1).

L'analyse des deux crises structurelles de la fin du XIX^e siècle et du XX^e siècle renoue également avec un autre thème majeur de Marx, celui de la relation entre le taux de profit et la crise. Il voyait dans le taux de profit, l'"aiguillon de l'accumulation", et il associait sa baisse et sa faiblesse à la multiplication des crises.

un biais de la répartition en faveur des profits, ni par une erreur bien précise de politique (G. Duménil, D. Lévy, *La dynamique du capital*, op. cit. note 1, ch. 23).

5. On ne discutera pas ici le rapport entre les agrégats utilisés dans le calcul de ces variables et les catégories de Marx, telle la composition technique ou organique du capital.

6. Marx mène cette analyse par référence au rapport capital-travail (composition technique, en terme physique, composition organique, en prix). La référence à ce seul rapport n'est pas suffisante, car une hausse de la composition technique est compatible avec une économie sur les deux intrants.

7. Il renvoie sans doute aux problèmes posés par les coûts de la recherche, et sa faible rentabilité due à la précarité des surprofits qu'elle commande. Voir G. Duménil, D. Lévy, *ibid.*, ch. 17.

La première moitié du XX^{e} siècle ne rentre pas dans cette problématique. A la fin du XIX^{e} siècle se mirent en place un ensemble de transformations qui firent franchir une nouvelle étape au capitalisme américain. Il s'agit d'une révolution de la gestion et de l'organisation des entreprises, nommée "révolution managériale", au cours de laquelle apparut la grande entreprise moderne, qui devint la forme d'organisation dominante. Elle se caractérisa également par le développement des grands états-majors de gestion "hiérarchiques" de cadres et d'employés, dont le rôle s'étendit à tous les aspects de l'activité des entreprises : production, gestion des stocks, commerce (publicité,...), comptabilité, recherche et développement, et finance. Elle a été largement décrite, notamment dans les travaux d'Alfred Chandler⁸. Elle fut inséparable du développement des sociétés par actions à la fin du XIX^{e} siècle et du grand mouvement de fusions qui se déroula à cette époque (culminant juste après la crise des années 1890).

L'effet de cette révolution sur le mouvement du taux de profit, et sur le devenir de l'économie américaine en général, fut lent mais considérable. Elle imprima au changement technique un cours nouveau, rompant la malédiction qui liait les progrès de la productivité du travail à l'alourdissement en capital du processus de production. L'exemple de la chaîne de montage est typique à ce propos : la chaîne revêt tous les dehors de la mécanisation, mais elle est entièrement conçue en fonction de son utilisation continue et requiert une consommation intense de travail, si bien que le rapport capital-travail n'augmente que faiblement alors que la productivité du capital s'améliore—tous traits caractéristiques du changement technique au cours de la première moitié du XX^{e} siècle. Cette économie sur le capital avancé toucha toutes ses composantes, le capital fixe, mais aussi les stocks et la monnaie.

8. A.D. Chandler, *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge : Harvard University Press, 1977 ; *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge : Harvard University Press, 1990.

Une fois cette tâche historique accomplie, ce qui nécessita quelques décennies, celles de notre période intermédiaire, et le nouveau mode d'organisation généralisé, tout le bénéfice de cette transformation avait été tiré. Le cours du changement technique reprit ses caractères antérieurs, signalant l'entrée dans une nouvelle phase marxienne au cours des années 1960. Notre période intermédiaire apparaît donc comme une période de transition.

Structures de classe

Les travaux des historiens, des économistes et des sociologues consacrés à l'histoire des États-Unis depuis la guerre de Sécession, mettent en scène un certain nombre d'acteurs collectifs. On trouve évidemment les deux grands groupes traditionnels, les ouvriers, ou travailleurs productifs, et les capitalistes. On distingue également des classes moyennes, dont il existe deux catégories : les anciennes et les nouvelles. Les anciennes sont composées de travailleurs indépendants, formant une petite bourgeoisie, les artisans, commerçants, petits agriculteurs ; on peut leur adjoindre les petits rentiers. Les nouvelles sont des travailleurs salariés qu'on sépare des ouvriers : les employés et les cadres (gestionnaires, ingénieurs et techniciens). La nouveauté relative de ces groupes tient à l'importance que leur a donnée la révolution managériale⁹.

L'émergence de ces "nouvelles classes moyennes" selon la terminologie consacrée, celles des cadres et des employés, différentes des petits commerçants et artisans¹⁰, est un phénomène important. Ces nouvelles classes sont fortement hiérarchisées comme le souligne la distinction entre cadres et employés. Nous avons soutenu la thèse que, dès ses premiers stades, les tâches des cadres et employés furent séparées de manière antagonique, entre tâches d'initiative et

9. On fait ici abstraction des propriétaires fonciers.

10. La terminologie "petite bourgeoisie", qui souligne leur caractère intermédiaire, n'a de sens que si on refuse de sortir des anciennes catégories.

d'exécution, dessinant une nouvelle contradiction de classe¹¹. La complexité de la structure de classe du capitalisme moderne résulte de la superposition de ces deux contradictions, la contradiction ancienne, *capitalistes-prolétaires*, et la nouvelle, *cadres-employés*, qui viennent s'ajouter au clivage usuel entre capitalistes et petite bourgeoisie.

Les choses ne sont pas plus simples quand on s'approche du capital, et les emplois des termes reflètent une grande confusion, dès lors qu'on dépasse le point de vue marxiste primitif qui oppose les "capitalistes" aux prolétaires.

La relation des détenteurs de capitaux au système productif est parfois complètement dissoute, comme dans le cas de la foule des détenteurs passifs d'actions ou d'obligations, qui n'ont aucun lien à l'entreprise (ou un lien purement formel, en ce sens qu'ils savent combien de titres de chaque firme ils détiennent). Une fraction plus ou moins importante de leur portefeuille peut être composée de titres publics. On peut les nommer les "rentiers" et en faire une fraction des classes supérieures (capitalistes) ou moyennes (petite bourgeoisie) selon leur fortune.

On va considérer maintenant les groupes dont la relation à l'entreprise n'est pas vide, qu'ils participent peu ou prou à la conduite des affaires, en tant que propriétaires actifs ou gestionnaires :

1. Dès lors que la relation de propriété conserve un certain contenu, la séparation des capitalistes selon les branches dans lesquelles ils ont investi leur capital a un sens. Une distinction s'impose, opposant les institutions financières¹² aux firmes des autres branches qu'on va nommer "industrie" (qu'elles

11. G. Duménil, *La position de classe des cadres et employés. La fonction capitaliste parcellaire*, Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble, 1975 ; G. Duménil, D. Lévy, "The Emergence and Functions of Managerial and Clerical Personnel in Marx's Capital", in N. Garston (éd.), *Bureaucracy : Three Paradigms*, Boston : Kluwer Academic, 1994, p. 61-81.

12. Dont la composante principale est le système bancaire, mais incluent également les fonds de pension, les companies d'assurances, etc.

appartiennent au secteur manufacturier, au commerce, etc.). Ainsi le terme “la finance” qui désigne originellement une branche, sert, par extension, à désigner ses propriétaires et éventuellement ses gestionnaires.

2. On peut appréhender les capitalistes en tant que propriétaires (responsables de l’avance des capitaux) ou en tant que gestionnaires. Progressivement, le travail de gestion est devenu l’apanage d’agents salariés. La révolution managériale donna toute son importance à cette distinction, qui oppose les capitalistes aux managers, fondamentalement non-propriétaires, qui sont responsables de la gestion des firmes (où ils sont secondés par les autres cadres et les employés). Cette distinction se conjugue à la précédente, puisqu’elle s’applique à toutes les branches. Les managers dont il est ici question constituent le sommet de la hiérarchie des cadres, très proches des propriétaires actifs (et bien des auteurs classent ces hauts dirigeants parmi les capitalistes). Pour des raisons économiques et politiques, un groupe de gestionnaires supérieurs, fortement autonomisé par son mode de recrutement et ses rémunérations, s’est créé à l’*interface* de la propriété et de la gestion (de grands gestionnaires secondairement propriétaires, de grands propriétaires en partie gestionnaires), concrètement, les membres des conseils d’administration¹³. Cette institution moderne est le substitut de la double détermination de l’ancien capitaliste, à la fois propriétaire et gestionnaire.

Le tableau suivant montre formellement les quatre cas engendrés par le croisement de ces deux distinctions :

	Capitalistes	Managers
Finance	[1]	[2]
Industrie	[3]	[4]

13. M. Useem, *The Inner Circle, Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.*, Oxford : Oxford University Press, 1984.

On parvient ainsi à la distinction de trois définitions alternatives de la finance :

1. Elle désigne les propriétaires actifs de la branche finance : [1]. C'est le sens étroit.
2. On peut leur ajouter les managers de la branche finance : [1] et [2]. C'est une première extension possible vers les hauts gestionnaires.
3. On peut, enfin, ajouter à l'un ou l'autre de ces groupes, les détenteurs de capitaux passifs, surtout les plus gros. C'est une seconde extension possible.

Symétriquement, une lecture verticale du tableau permet de définir les “capitalistes” comme les propriétaires actifs de la finance ou de l'industrie, et les détenteurs de capitaux passifs, surtout les plus gros. Dans les sens les plus larges des termes, “les capitalistes” et “la finance” peuvent finalement renvoyer à des réalités identiques.

Sur cette base on peut tenter de décrypter la diversité des problématiques et les terminologies correspondantes :

1. Lorsque certains auteurs se réfèrent à “la finance”, ils opposent ce concept à l'industrie — une vision de branche. C'est souvent dans cette optique qu'on parle de la responsabilité de “la finance” dans la crise 1929, ou de son nouveau rôle dans le capitalisme actuel, notamment sur le plan mondial. Ces auteurs ne distinguent pas les propriétaires des gestionnaires du haut de la hiérarchie qu'on a nommés managers. La contradiction sépare les “financiers”, [1] et [2], des “industriels”, [3] et [4]. Plus ou moins implicitement, les détenteurs de capitaux passifs, sont exclus.
2. Pour d'autres, c'est à l'inverse la distinction entre capitalistes et managers qui prime, cela indépendamment de la branche : [1] et [3] contre [2] et [4]. On peut en donner comme exemple l'analyse d'Adolf Berle et Gardiner Means dans leur fameux ouvrage¹⁴ qui décrit la perte de pouvoir des propriétaires au profit des managers dans toutes les branches. Ils

14. A. Berle, G. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Londres : Macmillan, 1932.

parlent peu de la finance, ou accessoirement comme d'une branche particulière. Cette attitude est beaucoup plus répandue aux États-Unis qu'en France du fait de l'importance attachée à la révolution managériale.

3. Les auteurs se concentrent parfois sur une seule des cases : [1] ou [4]. Lorsque Lénine parle d'“oligarchie financière” dans son étude de l'impérialisme¹⁵, il se focalise sur une classe de capitalistes — de propriétaires actifs — organisés dans des institutions financières, les grandes banques, [1]. Il note au passage l'accroissement des gestionnaires salariés sans y attacher d'importance véritable¹⁶. “La finance” prend ainsi son sens le plus étroit. En ce qui concerne la case [4], on a déjà cité Chandler¹⁷, qui se concentre sur les managers de l'industrie et fait peu de cas de la finance, comme d'ailleurs de ses managers.

4. Enfin, un dernier point de vue consisterait à simplifier ce tableau en ne retenant que les pôles [1] et [4]. C'est une conception certainement trop schématique, mais elle sauvegarderait les traits essentiels du capitalisme moderne. Cette conception oppose les propriétaires actifs organisés dans des institutions financières aux managers de l'industrie, négligeant ainsi des aspects qu'on peut considérer comme secondaires : il existe également des managers dans la finance, [2], et des propriétaires actifs dans l'industrie (hors des institutions financières), puisque tout le capital n'est pas contrôlé par des banques ou des holdings financiers, [3].

On nommera “industrialistes”, les auteurs qui insistent sur les contradictions entre les intérêts des dirigeants de l'industrie, les industriels, et ceux de la finance. On baptisera “managerialistes”, ceux qui confèrent une grande importance à la fraction supérieure des gestionnaires salariés, les managers, et

15. V. Lénine, “L'impérialisme, stade suprême du capitalisme” (1916), *Œuvres*, tome 22, p. 201-327, Paris : Éditions sociales, 1977, p. 287.

16. V. Lénine, *ibid.*, p. 237-238.

17. A.D. Chandler, *The Visible Hand*, *op. cit.* note 8 ; *Scale and Scope*, *op. cit.* note 8.

leur possible divergence d'intérêt vis-à-vis des propriétaires en général.

On peut s'interroger sur la référence à des classes, ou fractions des classes dirigeantes, dans la caractérisation des lignes, colonnes et cases du tableau précédent. Si l'on prend comme critères la position dans les rapports de production, regroupant la relation aux moyens de production et le revenu, la distinction entre capitalistes et managers se présente d'emblée comme une distinction de classe. L'opposition des dirigeants de la finance et de l'industrie sépare deux groupes, dont la relation aux moyens de production et dont les revenus sont également différents. Le rapport des capitalistes et managers de la finance aux moyens de production passe par la mobilité du capital¹⁸, et leur revenu est, directement ou indirectement, lié aux intérêts et dividendes. Les capitalistes et managers de l'industrie ont une relation plus immédiate aux moyens de production et au changement technique, leur revenu est, directement ou indirectement, lié au profit qui reste dans l'entreprise.

Ces oppositions entre des fractions de classes dirigeantes ne sont pas exclusives. Les contradictions internes peuvent être d'une toute autre nature, par exemple, opposer les dirigeants des grandes et petites entreprises, ou des firmes nationales et multinationales. On verra notamment l'importance, à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e, des tensions entre les firmes engagées dans la révolution managériale, et d'autres, retardataires :

Grandes entreprises managériales	/	Entreprises traditionnelles
-------------------------------------	---	--------------------------------

Ces deux types de distinctions, celles du tableau et celles des secteurs de l'économie selon leur engagement dans les

18. Au sens des classiques (Smith et Ricardo) et de Marx. Voir la première partie de G. Duménil, D. Lévy, *La dynamique du capital*, op. cit. note 1.

nouvelles formes d'organisation, n'ont pas la même importance selon les périodes. La typologie du tableau n'a pris toute sa signification qu'après la crise de 1929, lorsque ces transformations eurent atteint un degré de maturité suffisant (chapitre 3). Antérieurement, c'est en fait le second type de clivage qui joua le rôle principal (chapitre 2).

Lorsque le titre de cette étude fait référence à des "politiques de classe", le terme classe est pris dans un sens très général qui incorpore tant les différents aspects du phénomène que décrit le tableau, que les tensions et les alliances entre les intérêts de diverses composantes du système productif.

Traiter des politiques pose nécessairement la question de l'État et donc de ses relations aux classes dirigeantes. On ne fera qu'évoquer ici cette difficulté. Deux conceptions extrêmes s'opposent : une vision "instrumentaliste", qui fait de l'État un outil entre les mains de fractions hégémoniques, et une conception "autonomiste", qui traite les dirigeants des institutions étatiques comme un groupe spécifique (qui établit des alliances, mène des luttes). On se contentera d'affirmer ici que le point de vue adopté dans cette étude est mitigé.

Marx et les métamorphoses de la structure de classe

On peut en appeler sur tous ces thèmes, à l'analyse de Marx. Il nous a laissé un nombre considérable d'indications concernant ces phénomènes. Nous en soulignerons deux. La première concerne l'apparition des nouvelles classes de gestionnaires salariés et la seconde, la finance.

Bien que les manuscrits du Livre III aient été écrits au milieu du XIX^e siècle et se fondent principalement sur l'observation du capitalisme anglais, Marx y signalait déjà la genèse de ces institutions modernes du capitalisme :

D'une part, le simple propriétaire de capital, le capitaliste financier, s'oppose au capitaliste actif et le

capital financier lui-même, avec l’extension du crédit, revêt un caractère social concentré dans les banques qui lui prêtent désormais aux lieu et place de ses propriétaires immédiats ; d’autre part, le simple directeur qui n’est à aucun titre possesseur du capital, ni comme emprunteur, ni autrement, remplit toutes les fonctions effectives que nécessite le capital actif en tant que tel ; il s’ensuit que seul le fonctionnaire [*celui qui exécute les fonctions*] demeure, le capitaliste disparaît du procès de production comme superflu¹⁹.

Cet extrait souligne clairement la séparation de la propriété et de la gestion ; y transparaissent également les difficultés de l’identification de la finance :

1. Marx ne mentionne ici que le manager salarié, mais son œuvre contient de nombreux éléments se rattachant à l’analyse des cadres et employés et à leur position de classe²⁰. Il s’agit à la fois de la description du travailleur collectif et des fonctions improductives liées à la “circulation du capital”. Même si elles ne permettent pas toujours de conclure sans ambiguïté, ces analyses interdisent les interprétations simplistes qui feraient de ces groupes des prolétaires plus gradés ou des capitalistes sans propriété. De ce fait, ces groupes définissent de nouvelles classes dont la fonction est d’assurer le travail du capitaliste actif, et cette analyse fait écho à celle qu’on a proposée précédemment.

2. Face à ces substituts du capitaliste actif, Marx positionne le “capital financier”, mais celui-ci, “avec l’extension du crédit, revêt un caractère social concentré dans les banques”. Le capital financier renvoie donc à des détenteurs de capitaux qui mettent leurs fonds à la disposition des entreprises sans s’impliquer dans leur gestion, qu’ils possèdent des actions ou des obligations, ou prêtent à des institutions financières qui, elles-mêmes, financent les entreprises (“les banques qui [...]”).

19. K. Marx, *Le Capital*, Livre III (1894), Paris : Éditions sociales, tome 2, 1967, ch. 23, p. 52-53.

20. G. Duménil, *La position de classe*, *op. cit.* note 11 ; G. Duménil, D. Lévy, “The Emergence”, *op. cit.* note 11.

prêtent désormais aux lieu et place de ses propriétaires immédiats”). Ces fonds sont ainsi “socialisés” dans des institutions financières, principalement des banques. Marx explique par ailleurs au Livre III, que les banques assument également des opérations de caisse, de gestion des comptes, de changes, etc., définissant une branche spécifique. Cet ensemble dont les contours sont difficiles à tracer, aux côtés de prêteurs individuels, représente déjà dans l’œuvre de Marx une entité complexe, la finance (le capital financier face au capital industriel).

Ces transformations étaient pour lui les signes avant-coureurs du passage au socialisme, et de ce point de vue il se trompait manifestement.

Les stades du capitalisme

Les analyses des sections précédentes contribuent doublement au problème de la périodisation du capitalisme, selon les profils historiques de la technique et de la répartition, et selon les modifications de la structure de classe. Mais ces deux visions se recoupent du fait de l’impact des transformations des rapports de production sur le changement technique et l’évolution des revenus.

La périodisation la plus répandue parmi les marxistes oppose un stade *concurrentiel* et un stade *monopoliste*. Le premier correspond au capitalisme analysé par Marx. Le second veut traduire les propriétés d’un capitalisme de grande entreprise. Il est qualifié d’“impérialisme” par Lénine, qui élargit sa caractérisation à cinq éléments²¹ : 3. la concentration du capital dans de grandes firmes ; 4. la fusion entre le capital industriel et le capital bancaire, contrôlée par une oligarchie financière ; 5. l’exportation de capital ; 6. la formation d’unions internationales monopolistes sur le plan mondial ; 7. l’achèvement du partage du monde entre les nations impérialistes.

21. V. Lénine, *L’impérialisme*, *op. cit.* note 15, p. 286.

Les analyses plus récentes se relient souvent assez directement à cette conception léniniste. Par exemple, le *capitalisme monopoliste* de Paul Baran et Paul Sweezy²² en reprend bien des aspects, mais la met en accord avec les traits du capitalisme américain des années 1960 où les profits sont élevés (ce qui correspond au profil du taux de profit qu'on a décrit). La théorie du *capitalisme monopoliste d'État* établit le lien avec les caractères de la croissance européenne de l'après-guerre.

Notre vision est différente à au moins deux points de vue : celui de l'importance de la révolution managériale, et celui des conséquences de ces mutations sur les lois du capitalisme :

1. Il est clair que, commençant avec Lénine, les marxistes sont mal à l'aise vis-à-vis de l'émergence des nouvelles classes de cadres et d'employés. A nos yeux, il s'est produit dans le capitalisme une révolution importante à la transition du XIX^e siècle et du XX^e siècle, qui concerne simultanément les lignes et les colonnes du tableau qu'on a présenté, c'est-à-dire une révolution financière et gestionnaire. Les deux distinctions sont devenues cruciales et ont débouché sur une configuration spécifique dont on s'attachera à décrire le contenu. Schématiquement, on peut la présenter en ne retenant que les cases [1] et [4], mais en les conservant toutes les deux, comme une synthèse entre la vision de Lénine et celle de Chandler : la concentration du capital dans des banques et la révolution managériale dans les entreprises. On peut continuer à la nommer "révolution managériale" pour simplifier, mais on en néglige alors un aspect, la finance. Les américains utilisent volontiers l'expression "*corporate revolution*", qu'on pourrait traduire par "révolution sociétaire". Cette vision n'est autre que celle de Marx dans l'extrait qu'on a reproduit.

2. Il faut bien apprécier le contenu des mutations et leurs conséquences sur les lois du capitalisme. La révolution dont on traite introduisit à un nouveau stade du capitalisme. Sa

22. P. Baran, P. Sweezy, *The Monopoly Capital*, Monthly Review Press : New York, Londres, 1966.

conséquence principale fut la hausse concomitante du taux de profit et du taux de salaire au cours d'une phase de transition. Il s'agit d'une contre-tendance majeure à la baisse du taux de profit, dont les effets s'étendirent sur plusieurs décennies, mais furent limités dans le temps. La tendance à l'égalisation des taux de profit entre branches ne fut pas annulée par cette mutation, contrairement à la vision marxiste traditionnelle, car à la grande firme correspondit le grand capitaliste dont les potentialités en matière de mobilité du capital furent considérablement accrues²³. Globalement, le caractère capitaliste de nos économies fut préservé, et cette continuité fit écho à une certaine suprématie de la finance et des capitalistes qui imposèrent la maximisation du taux de profit comme principe unificateur.

On peut souligner à nouveau ici la relation de cette analyse à celle de Marx, outre les références qu'on a déjà mentionnées concernant les tendances, les crises et les métamorphoses de la structure de classe. Marx relie très explicitement le développement de la finance, la concentration des capitaux et le changement technique :

Le développement de la production capitaliste enfante une puissance tout à fait nouvelle, le *crédit*, qui, à ses origines, s'introduit sournoisement comme une aide modeste de l'accumulation, puis devient bientôt une arme additionnelle et terrible de la guerre de la concurrence, et se transforme enfin en un immense machinisme social destiné à centraliser les capitaux. A mesure que l'accumulation et la production capitaliste s'épanouissent, la concurrence et le crédit, les agents les plus puissants de la centralisation, prennent leur essor. De même, le progrès de l'accumulation augmente la matière à centraliser — les capitaux individuels — et le développement du mode de production capitaliste crée, avec le besoin social, aussi les facilités techniques de ces vastes entreprises²⁴

23. G. Duménil, D. Lévy, *La dynamique du capital*, op. cit. note 1, ch. 2.

24. A la page suivante, Marx parle de gestion "scientifique".

dont la mise en œuvre exige une centralisation préalable de capital²⁵.

Couplée à l'extrait qu'on a reproduit à la section précédente, cette analyse contient les éléments principaux de la révolution qu'on a décrite : technique, taille des entreprises, managers et finance. D'autres analyses permettent d'établir le lien avec les lois du capitalisme, notamment la baisse tendancielle du taux de profit et la loi fondamentale de la concurrence, l'égalisation des taux de profit.

Politiques de classe

Parler de "politiques de classe", c'est faire l'hypothèse que les différentes classes, en l'occurrence les composantes des classes dominantes, ont des intérêts propres qui les poussent, dans la mesure où elles participent au pouvoir, à définir des politiques spécifiques—sans exclure des mesures d'intérêt général vis-à-vis de l'ensemble des classes dominantes.

Avant d'aborder cette question, il faut dire un mot de la divergence éventuelle des intérêts d'une classe et de la représentation que s'en font ses dirigeants. On peut penser, et tenter de vérifier historiquement, que l'idée que possèdent les diverses classes de leurs intérêts s'est forgée historiquement, par la pratique, et s'est ajustée progressivement sur leurs intérêts réels. Cette position n'est cependant pas complètement tenable. En premier lieu, apparaissent régulièrement des problèmes nouveaux, qui nécessitent un certain apprentissage, et peuvent donc être à l'origine d'erreurs plus ou moins caractérisées. La difficulté de contrôler la situation macroéconomique évolue, par exemple, au cours du temps ; des institutions adéquates à un certain stade de développement du système ne le sont plus à un autre plus avancé. En second lieu, la notion d'intérêt d'un groupe est toujours équivoque : on parlera d'intérêts à court terme ou à long terme, ou

25. K. Marx, *Le Capital*, Livre I (1867), Paris : Éditions sociales, tome 2, 1967, p. 68.

d'intérêts étroits ou larges. On peut penser, par exemple, que des taux d'intérêt élevés font le jeu de la finance, mais s'ils provoquent une dépression catastrophique, tous les groupes peuvent y perdre.

On peut néanmoins tenter une caractérisation schématique des politiques, en se limitant aux enjeux *propres* aux différentes fractions des classes dominantes. On fera donc abstraction de politiques renvoyant à des intérêts communs, telles que, par exemple, le contrôle de la croissance des salaires. Dans chaque cas, il existe des enjeux de pouvoir — ayant trait à la position dans les rapports de production et le contrôle de leur devenir — et de revenu. Les enjeux de revenu sont les plus évidents : des taux d'intérêt forts profitent, par exemple, à la finance et pèsent sur les firmes des industriels. On va insister ici sur les enjeux de pouvoir, qui sont sans doute les plus importants.

Le pouvoir de la finance s'incarne dans *le contrôle de la contrainte de capital*, de la disponibilité des fonds. Ce pouvoir s'exprime à deux niveaux, celui de l'allocation du capital entre les entreprises et branches, et celui, macroéconomique, des masses totales de crédit, de la création monétaire²⁶ :

1. Le maintien de ce pouvoir au premier point de vue, celui de l'allocation du capital, renvoie à la relation entre la finance et la firme, donc à la plus ou moins grande tutelle ou autonomie exercée sur les managers. Un premier élément est celui de la "fonction d'objectif", selon la terminologie consacrée. Dans le capitalisme, les responsables des firmes ont pour fonction de maximiser le taux de profit sur les capitaux qui leur ont été confiés. Ils ne doivent pas acquérir trop d'indépendance dans la collecte des fonds : l'autofinancement ou l'emprunt direct auprès d'une banque, dans une relation purement commerciale nouée indépendamment des détenteurs de capitaux, ne doit pas dépasser certaines limites.

26. Ce que nous nommons "proportions" et "dimension" (G. Duménil, D. Lévy, *La dynamique du capital*, *op. cit.* note 1, ch. 6).

2. Sont également en question de possibles limites législatives à la mobilité du capital, notamment des règles concernant la concentration : les capitaux ne peuvent pas s'accumuler dans certaines firmes au-delà de certaines limites. De ce point de vue, la finance revendique sa liberté de mouvement, ou, de façon plus sophistiquée, que soient définies des règles du jeu adéquates. Il existe également une dimension internationale à ces processus, car les barrières monétaires sont aussi des obstacles à la mobilité des capitaux.

3. Le pouvoir de créer de la monnaie, donc du capital lorsque cette monnaie finance l'avance d'une firme, est une question brûlante. La finance en réclame le contrôle. Elle veut en définir les directions (où la monnaie est-elle injectée) et la *mesure*. La création monétaire pose le problème de l'inflation, qui est synonyme de transfert de richesse par la dévalorisation des créances — une chose que la finance exècre. Une difficulté est, qu'au-delà des intérêts spécifiques de la finance, ces processus conditionnent à court terme la situation macroéconomique.

Le pouvoir éventuel et les intérêts propres des managers se définissent différemment, voire de manière antagonique. Leur appréhension est plus difficile, dans la mesure où, contrairement à la finance, les managers n'ont jamais détenu le pouvoir. Les processus dont il est question restent, en grande partie, virtuels. On les voit affleurer dans diverses conjonctures, toujours biaisés par la suprématie d'autres groupes. Le pouvoir des managers réside dans leur capacité d'organisation, qui peut être mise au service des intérêts d'autres groupes ou s'autonomiser selon des finalités qui renforcent leur position de dirigeants (l'expression de la tendance technocratique de ses groupes). Leurs intérêts, au stade actuel, résident dans ce renforcement de leur position. On peut les saisir à divers niveaux, celui de la firme et, à un niveau plus général, celui de la société tout entière :

1. Sous la conduite de la finance, les managers maximisent le taux de profit, mais leurs objectifs pourraient se définir en termes de croissance ou de performance technique. Ils

se manifesteraient, par exemple, dans la mise en place de politiques de recherche spécifiques, au-delà des enjeux strictement capitalistes. Il sera fait abstraction, dans cette étude, d'éventuelles contradictions de ce type.

2. La capacité d'organisation des managers s'exprime au-delà de l'entreprise dans des actions de caractère public ou parapublic, notamment la gestion de diverses institutions, comme les universités, le système de soin ou les municipalités. Une question sera au cœur de notre investigation, celle du contrôle de la situation macroéconomique. Il s'agit là d'une tâche de gestion qui concerne l'ensemble du système productif et des agents de la vie économique : financiers, industriels, managers, cadres, employés et ouvriers. Les récessions récurrentes fragilisent les institutions financières, ébranlent les entreprises industrielles et accroissent le chômage de tous les salariés. Une fois définis des objectifs en matière de stabilité macroéconomique — la réduction des fluctuations du niveau général d'activité — ou fixées des cibles moyennes en matière d'utilisation des capacités de production, de taux de chômage ou d'inflation, les managers des institutions financières centrales en assureraient la réalisation. Ils peuvent aussi, dans certaines circonstances, prendre l'initiative en la matière.

3. Enfin, sur un plan encore plus général, ces groupes sont également susceptibles de devenir les artisans d'un ordre social spécifique à tous les points de vue : politique, salaire, protection, croissance, progrès technique, etc. Rien n'implique que cet ordre soit "progressiste", dans un sens ou un autre du terme, mis à part les jeux d'alliance et de lutte avec les autres groupes sociaux.

C'est en fait dans des situations exceptionnelles, telles que les guerres ou les crises structurelles, ou lorsque des convergences d'intérêt se manifestaient, que ce pouvoir autonome des managers a tendu à s'exprimer. Jusqu'alors toujours de façon éphémère.

Le pouvoir et les intérêts des industriels se manifestent vis-à-vis de leur firme. Toutes les politiques les concernent directement, avec des contenus propres :

1. La réglementation de la concurrence doit leur laisser les mains libres sur les marchés, mais son intensité ne doit pas la rendre intolérable. Il s'agit moins de mobilité interbranche, comme dans le cas de la finance, que de consolidation d'une institution, la firme. Les intérêts des divers sous-groupes, grandes firmes managériales ou petites et moyennes entreprises peuvent différer fortement. Il existe également une dimension internationale à ces processus, mais plus commerciale, que financière, au moins jusqu'à ce que l'internationalisation soit devenue un caractère essentiel du système productif.

2. Sur le plan macroéconomique, la stabilité est un enjeu majeur, de même que le maintien d'un niveau moyen d'utilisation des capacités de production suffisant. L'inflation peut être tolérée, voire constituer un remède à l'endettement. La déflation est redoutable.

3. Bien que les autres groupes soient également confrontés à ces problèmes (les financiers indirectement et les managers en tant que gestionnaires), les industriels sont en première ligne dans la relation aux salariés, et notamment aux ouvriers. Le contrôle de la progression des rémunérations doit se combiner au maintien d'une cohésion suffisante au sein de l'entreprise. Là encore, les situations peuvent différer considérablement d'un sous-groupe à l'autre (en fonction de la taille et les performances notamment) et selon la configuration générale des alliances et tensions avec les autres groupes.

Les industriels sont ainsi confrontés aux deux pôles que constituent les managers et les financiers.

Chapitre 2

De la guerre de Sécession à la Première Guerre mondiale

A la fin du XIX^e siècle, l'économie américaine avait atteint la dernière phase d'une période marxienne, avec un taux de profit diminué. Une série de crises se produisirent dont celle de 1873-1879 et la grande crise des années 1890.

Dans l'analyse des politiques qui caractérisèrent les dernières décennies du XIX^e siècle et le début du XX^e, les enjeux principaux ne se situaient pas encore au niveau des oppositions que décrit le tableau à quatre cases du chapitre précédent, c'est-à-dire ni à celui d'un clivage entre capitalistes propriétaires et gestionnaires, ni à celui d'une rivalité entre finance et industrie. En début de période, la séparation entre capitalistes et gestionnaires était encore immature, et les conditions de son expression n'étaient pas encore créées. Elle fin de période, elle restait modérée. C'est la finance qui permit la constitution des grandes firmes et la révolution managériale. Pour le reste, les grandes banques exerçaient un pouvoir incontesté en matière de monnaie et de crédit.

On a insisté, en traitant des tendances historiques et des crises structurelles, sur l'impact de la révolution managériale et des transformations corrélatives de la finance sur le cours du changement technique et celui de la répartition à la fin du XIX^e siècle. Il faut également voir cette relation en sens inverse. Le système productif américain se trouvait confronté à une situation de crise correspondant aux dernières phases d'une trajectoire marxienne, caractérisée par la faiblesse du taux de profit au début des années 1880 et une dépression

proprement dite dans la décennie suivante. Ces difficultés furent des facteurs déterminants des transformations réalisées.

Deux éléments jouèrent des rôles déterminants :

1. La transformation de la technique et de l'organisation du système productif affecta de manière très inégale le système productif. Une partie des entreprises s'était engagée dans la transformation révolutionnaire qu'on a évoquée, l'autre était restée en arrière. Cette dichotomie marqua toute la période de son empreinte. Les dirigeants de chacun de ces secteurs s'affrontèrent dans la définition des politiques. Ils possédaient des alliés objectifs : les cadres et employés pour le secteur le plus avancé, et les petits commerçants, petits artisans et agriculteurs pour le second.
2. Les luttes ouvrières furent vigoureuses, et il faut les replacer dans le contexte de la montée du socialisme, aux États-Unis et dans le monde. La guerre intestine ci-dessus ne peut se comprendre qu'en relation à ces tensions.

On va traiter successivement des trois grands domaines de la politique économique, la concurrence, les relations capital-travail et la situation macroéconomique. Les traits dominants sont les suivants :

1. Le *Sherman Act* exprima un compromis entre les dirigeants des deux fractions du système productif, l'ancien et le nouveau. Les termes de ce compromis ne cessèrent d'évoluer en faveur de la nouvelle fraction.
2. Les relations capital-travail furent traitées à l'intérieur du *Sherman Act*. Elles furent dominées par l'hostilité de la fraction ancienne du système productif vis-à-vis de toute forme d'organisation des travailleurs ou de protection sociale.
3. La réglementation des institutions monétaires et la création monétaire étaient l'apanage de la grande finance.

Le Sherman Act

Le domaine principal dans lequel s'exprimèrent les luttes entre les secteurs anciens et nouveaux de l'appareil productif

fut celui de la concurrence, au centre duquel se trouve le fameux *Sherman Act* de 1890¹. Pour le saisir, il faut revenir quelque peu sur la crise de la concurrence qui marqua la fin du siècle.

Les dirigeants des entreprises avaient attribué l'érosion de leur rentabilité à un excès de concurrence². Certains tentèrent de se protéger par des ententes (concernant la fixation des prix, la répartition des parts de marché, la redistribution des profits,...), conduisant à la formation des grands trusts. Ce développement du *big business* rencontra une très vive opposition chez les dirigeants des autres entreprises, les couches moyennes anciennes et également les ouvriers, qui voyaient — et à qui on faisait voir — les *trusts* comme les responsables de la faiblesse de leur pouvoir d'achat. Le projet qui devait conduire au *Sherman Act* peut s'interpréter comme une contre-offensive du secteur capitaliste traditionnel. Le projet de loi fut introduit au Congrès en 1888, ce qui n'est certainement pas une coïncidence, car une baisse soudaine du taux de profit s'était produite dans la première moitié des années 1880.

La discussion du projet dura près de deux ans, tournant autour d'une notion de "concurrence entière et libre"³. Pourtant, peu de temps avant le vote, ces formulations furent remplacées par d'autres très proches de la législation ancienne qui existait au niveau des États (nommée *Common Law*), substituant à l'interdiction des ententes la notion plus souple d'une police de la concurrence, une simple réglementation des ententes. Dès le départ, la loi revêtit ainsi les caractères d'un *compromis*, témoignant de la montée du pouvoir

1. Voir notamment H.B. Thorelli, *The Federal Antitrust Policy. Organization of an American Tradition*, Baltimore : Johns Hopkins Press, 1955, J. Weinstein, *The Corporate Ideal in the Liberal State, 1900-1918*, Boston : Beacon Press, 1968 et R. Peritz, *Competition Policy in America, 1888-1992, History, Rethoric, Law*, Oxford : Oxford University Press, 1996.

2. Au terme de décennies de déflation.

3. Au nom d'un libéralisme traditionnel dit "Jacksonnien", d'après Andrew Jackson, le septième président des États-Unis.

politique des dirigeants des grandes entreprises industrielles et de la finance.

L'histoire de la loi et de la jurisprudence dans les décennies suivantes confirma ce caractère de compromis en évolution, alors que le pouvoir des grands ne cessait de s'affirmer. Les premiers cas portés par la suite devant les tribunaux révélèrent clairement cette orientation. Simultanément les conditions de la formation des sociétés par actions furent très fortement libéralisées. Au total, des restrictions furent mises aux formes faibles d'ententes (préservant l'indépendance des entreprises) concernant la fixation des prix, les partages de marchés et de bénéfices, à l'avantage des formes plus fortes. Le *trust* représentait un cas intermédiaire, et la fusion pure et simple dans une société unique définissait la forme achevée. De nombreux auteurs soutiennent qu'en interdisant les ententes qui préservaient l'autonomie des entreprises, la loi et la jurisprudence encouragèrent le mouvement de fusion qui culmina dans une période de quelques années, exactement à la transition des deux siècles, entre 1897-1904, et cette forme de concentration dite "étroite" (*tight consolidation*) devait révéler son efficacité économique en relation avec la mise en œuvre de la révolution managériale. Les avantages procurés par la taille et les réseaux d'ententes cédèrent ainsi la place à des gains d'efficacité technique et de gestion. On peut également penser que la crise des années 1890, qui précéda immédiatement la vague de fusion (la reprise se fit en 1897) joua un rôle essentiel d'"accoucheuse de l'histoire".

Deux institutions avaient été créées pour surveiller l'activité des grandes firmes au tournant du siècle, la *United States Industrial Commission* en 1898 et la *Bureau of Corporations* en 1903. Pour Weinstein :

Les deux institutions adoptèrent le point de vue de la reconnaissance et de la réglementation de la concentration des sociétés, plutôt que son interdiction ou démantèlement. Sous la présidence de James R. Garfield, le premier rapport du Bureau fit la distinction entre "deux catégories" de législation "antitrust" —

“celle qui vise à la prohibition du monopole et des restrictions du commerce, et qui est à proprement parler “antitrust”, et l’autre qui vise les rabais indus, la discrimination et la concurrence injuste [*unfair*] et qui n’entretient pas de rapport nécessaire avec la concentration”⁴.

Le premier point de vue fut vigoureusement mis à l’écart et décrit comme “une tentative futile d’entraver l’opération de lois strictement économiques par le passage de lois” (p. 76).

Une nouvelle terminologie fut forgée explicitement, pour la première fois, dans une affaire qui fit date, la dissolution du trust des Rockefeller, *Standard Oil*, en 1911, réprimant ses pratiques illicites. Les juges y opposèrent l’interprétation “littérale” du *Sherman Act* (qui aurait strictement limité la taille des entreprises) à la “règle de raison” (imposant des règles de conduite).

Les dirigeants des grandes entreprises auraient, cependant, souhaité une remise en cause encore plus radicale du *Sherman Act*. L’organisation patronale qui incarnait le plus directement les vues et les intérêts des grandes entreprises et de la finance était la *National Civic Federation* créée en 1900 (dirigée par les responsables des firmes, elle incluait également des représentants des travailleurs et du “public”). Ses dirigeants tentèrent périodiquement, et sans succès, de faire voter des amendements radicaux au *Sherman Act*, dont le plus connu fut la *Hepburn bill*⁵ de 1908.

En 1914, fut créée la *Federal Trade Commission* (FTC) et voté le *Clayton Act*. Ce nouveau dispositif est parfois présenté comme un renouveau de l’*antitrust*, mais en fait il consacra la prééminence de la grande firme, précisant le contenu qu’on pouvait donner à la “règle de raison”. La commission était, en particulier, supposée décrire les conduites répréhensibles :

Le *Federal Trade Commission Act* de 1914 est le plus souvent conçu comme une réforme wilsonienne

4. J. Weinstein, *The Corporate*, op. cit. note 1, p. 70.

5. “Bill” signifie projet de loi, par opposition à une loi votée qui se nomme “Act”.

marquée par un biais contre le “*big business*.” En fait, les principes sous-jacents à la FTC furent formulés par les dirigeants des sociétés et leurs avocats, d’un bout à l’autre de la *Progressive Era* [1900-1914] en réponse à une série d’actions législatives et judiciaires couvrant une période d’environ dix-sept ans⁶.

Cette question joua un rôle central dans la vie politique. Dès 1905, Roosevelt décrivait dans son message au Congrès tout effort d’enrayer la concentration, comme “inutile et mauvais”. Tout en se positionnant clairement du côté des cercles patronaux les plus avancés, il garda cependant une réserve en certaines occasions pour ne pas choquer l’opinion. Cette question fut au cœur des élections de 1912, opposant Taft, Roosevelt et Wilson (qui fut élu), de manière tout à fait explicite. Il était difficile de faire la différence entre les vues de Roosevelt et Wilson tous deux favorables au nouveau cours des choses.

Les travailleurs, et les secteurs avancés et traditionnels du système productif

Cette contradiction entre deux fractions des classes dirigeantes, affecta tous les aspects de la vie politique et sociale, et vint s’articuler aux relations capital-travail. Il est important de signaler à ce propos que les limites aux ententes et associations que le *Sherman Act* avait tenté de définir concernaient également les travailleurs, qui n’étaient pas supposés s’organiser dans des syndicats, du moins la loi fut-elle interprétée dans ce sens. Dans les premières années, ce domaine spécifique d’application de la loi joua un rôle majeur. Les dirigeants des entreprises du secteur traditionnel se battirent en fait sur deux fronts, ceux de la concurrence proprement dite et ceux de l’organisation des salariés, de la hausse des salaires et de toute forme de protection sociale. Comme l’écrit James Weinstein :

6. J. Weinstein, *ibid.*, p. 62.

Dans le monde industriel et financier, se manifesta une polarisation entre les plus grandes sociétés, les chemins de fer et les diverses banques qui les finançaient (en particulier la maison Morgan) d'un côté, et les manufacturiers et commerçants de petite et moyenne importance de l'autre. [...] Leur attitude [*des "hommes d'affaires les plus petits"*] envers les syndicats, les conditions de travail et les salaires était beaucoup plus rigide et sans compromis. Cela s'expliquait par le fait que leur situation financière et leurs marges de profits étaient généralement plus faibles [...]⁷.

Les droits des travailleurs étaient très réduits, et on ne saurait parler de protection sociale, mais ils tentaient de s'organiser, selon un mouvement qui s'insérait dans la dynamique du mouvement ouvrier sur le plan mondial. Le mouvement syndical ne prit son essor qu'à la fin des années 1890 et au début de la décennie suivante (avec le développement de l'*American Federation of Labor*). Les conflits entre les entreprises et leurs salariés furent nombreux et souvent violents dès la fin du XIX^e siècle⁸.

La période qui s'étend du début du siècle à la Première Guerre mondiale, connue sous le nom de *Progressive Era*, coïncida avec une accentuation des conflits capital-travail⁹, qu'il faut replacer dans le contexte de la montée des syndicats,

7. J. Weinstein, *ibid.*, p. 4.

8. On peut citer notamment : la *Rail Road Strike* en 1877, la *Chicago Strike* en 1886, la *Homestead Strike* en 1892 et la *Pullman Strike* en 1894, voir J. Weinstein, *ibid.*, p. 4.

9. Un point fort de ces confrontations fut représenté par la *Colorado Coal Strike* de 1913-1914, qui opposa les travailleurs et les milices patronales de la famille Rockefeller dans une guerre de tranchées, une bataille rangée. Cette lutte dégénéra dans un incident connu comme le "massacre de Ludlow", qui décida le président à envoyer les troupes fédérales. Le procès qui s'en suivit jeta l'opprobre sur la famille Rockefeller, encore une fois saisie dans le rôle du méchant.

du socialisme dans le monde et du Parti Socialiste aux États-Unis¹⁰.

La *National Association of Manufacturers* qui représentait les intérêts du secteur traditionnel maintint son attitude violemment hostile aux syndicats et à toute forme d'organisation des travailleurs, de même qu'à toute initiative en matière de protection sociale. Les dirigeants du secteur moderne développèrent une attitude inverse, dans tous ces domaines, ce qu'il faut mettre en relation avec la situation financière plus favorable de leur secteur et l'hostilité dont ils avaient été l'objet, à laquelle ils purent ainsi remédier, au moins dans les couches moyennes. Le progrès de la technique et de la gestion dont ils étaient porteurs leur donnait les moyens économiques de cette politique, la pénétration de leurs vues dans les milieux gouvernementaux leur en fournissant les moyens politiques.

Cette fraction montante du patronat chercha à donner une image très favorable d'elle-même, comme porteuse d'un nouveau "libéralisme", ce qui ajoute à la confusion du terme : un comportement éclairé, dit progressiste, par opposition à l'obscurantisme de l'ancienne fraction. Cette attitude de conciliation et sa nouvelle efficacité améliora considérablement l'image négative du *big business*. Ces transformations allaient consacrer la vision d'une société capitaliste progressiste, d'une modernité économique, politique et sociale américaine — le rêve américain — qui contrastait avec des sociétés européennes encore engluées dans des configurations de classe passéistes et bloquées¹¹.

Il ne servirait à rien de tenter de pondérer des doses de machiavélisme et de bons sentiments pour porter un jugement de valeur sur ces transformations, mais il faut rester

10. Roosevelt décrivait la montée du socialisme dans le pays comme beaucoup plus "menaçante" que le Populisme.

11. Penser, par exemple, aux effets à venir de la crise de 1929 sur l'Espagne de l'entre-deux-guerres, sa propriété foncière et son industrie traditionnelle. Mais les cas de l'Italie et de l'Allemagne illustrent également bien les risques associés aux dérives des luttes de classe vers des formes vigoureusement antagoniques.

conscient du fait que la stratégie globale de classe qui se développa dans ces années combina la carotte et le bâton. La Première Guerre mondiale, en particulier, du fait de l'attitude pacifiste d'une fraction de la classe ouvrière, fut l'occasion d'une répression, simultanément violente et habile : censurant les écrits, incarcérant les leaders (jusqu'à littéralement décapiter le Parti Socialiste) et utilisant le savoir-faire naissant des gestionnaires en matière de publicité pour répandre la bonne parole — une expression supplémentaire de l'interpénétration entre les milieux patronaux et gouvernementaux.

Ainsi, on saisit que l'affirmation des pouvoirs respectifs des deux fractions de la classe dirigeante mettaient en jeu des relations plus larges avec d'autres groupes sociaux, en l'occurrence, la petite bourgeoisie traditionnelle, les nouvelles classes moyennes et les travailleurs¹². Une certaine complexité était créée, à l'époque, par le fait que la relation entre la fraction des classes dirigeantes à la tête du secteur traditionnel et les travailleurs était ambivalente. D'une part, ces patrons manifestaient une hostilité aux travailleurs en tant qu'employeurs ; d'autre part, ils trouvaient dans l'opposition des salariés aux grandes firmes, supposées responsables des prix trop élevés, un levier sur lequel jouer contre les gros qui les menaçaient (les grands trusts étaient périodiquement montrés du doigt). Ces ambiguïtés facilitèrent la tâche des responsables des grandes firmes dans la transformation de leur image.

La suprématie incontestée de la finance en matière de création monétaire

Il est intéressant de comparer les politiques relatives à la police de la concurrence et au travail, aux transformations qui

12. D'où leur récupération par ce qui était appelé à l'époque "néopopulisme". Son représentant le plus important fut le Sénateur La Follette, qui reprochait vivement à Théodore Roosevelt de ne pas avoir écrasé les quelques trusts qui existaient en 1901.

se produisirent à cette époque en ce qui concerne la finance et la macroéconomie.

Il faut rappeler que le système établi après la guerre de Sécession, et qui se perpétua jusqu'à la création de la banque centrale (la Réserve fédérale, en 1913) est connu comme le *National Banking System*. C'était un système privé, dans lequel des ratios de bilan étaient imposés aux banques par la loi et la pratique, et où existait une forte hiérarchie entre les banques, les grandes banques de New York jouant le rôle de banque de réserve pour le reste du système. Les banques de New York réagissaient à des déséquilibres non pas macroéconomiques, comme de nos jours, mais principalement internes au système financier (par exemple, des mouvements de fonds entre les banques de réserves et les banques locales), c'est pourquoi on ne pouvait parler de politique monétaire au sens moderne du terme. Globalement, le système se caractérisait par l'hégémonie de la haute finance.

La politique la plus manifeste, au sens actif du terme, fut la conduite d'un vaste mouvement de déflation tendant au retour à la convertibilité, suspendue depuis la guerre de Sécession, qui survint en 1879. Sous des pressions politiques, le retrait des *greenbacks*, émis pour financer la guerre, ne se fit que dans des proportions négligeables. La baisse des prix coïncida avec une constance des agrégats monétaires alors que l'économie continuait à croître, quoique à un rythme réduit.

L'analyse de cette politique met en cause la séparation entre finance et industrie, et, au sein de l'industrie, entre petits et gros. La déflation fut imposée par la finance, qui dut cependant tenir compte des récriminations du système productif. Bien entendu, lors des crises, les petites entreprises, notamment agricoles, souffraient particulièrement du fait de leur endettement, mais c'est encore la finance qui prenait en main la mise en place de procédures de sauvegarde (du système financier et finalement du système productif), tempérant ainsi les conséquences de ses actes.

Qu'il s'agisse de la production ou du système financier, cette période se caractérisa par une forte instabilité. Les deux phénomènes majeurs furent la crise qui s'étendit de 1873 au retour à la convertibilité en 1879 et la crise des années 1890. Dans ces crises, le système bancaire s'organisa pour éviter son propre effondrement, ou en limiter l'ampleur, et on peut parler de "politique" à ce propos. La suspension des paiements aux guichets de banques était l'événement qu'il fallait éviter, de même qu'il fallait tenter de remédier aux déstabilisations du marché boursier. Lors des crises, les chambres de compensation mirent en place des procédures de crédit exceptionnelles afin de permettre la poursuite de l'activité. Lorsque la suspension était inévitable, elle s'opérait sous leur contrôle, afin de limiter la panique et maintenir certaines transactions.

Les politiques en matière monétaire et financière qui se manifestèrent à cette époque furent le fait des groupes les plus avancés de la finance, qui détenaient l'initiative. La peur de l'inflation et la méfiance vis-à-vis de l'intervention de l'État étaient suffisamment puissantes et répandues dans l'opinion pour qu'à cette époque, les fractions dominantes de la finance se comportent sur ce terrain comme en territoire conquis.

Il semble de ce point de vue que la position des petits producteurs ait encore une fois été ambivalente. Ils souffraient, d'une part, de la déflation du fait de leur endettement et tentèrent d'interrompre les retraits trop rapides des *greenbacks*, mais, d'autre part, la notion d'une intervention accrue des pouvoirs publics, telle que la création de la Réserve fédérale, était contraire à leurs conceptions libérales.

La crise de 1907 représenta une grande déstabilisation des institutions financières et une contraction de l'activité qu'il faut placer dans le prolongement des crises des années 1870 et 1890, bien que la production n'ait été affectée que dans une moindre mesure. Aux interventions spontanées du système bancaire était venues progressivement s'ajouter celles du Trésor. Ces mesures n'empêchèrent pas la suspension des

paiements par les banques. Alors que les capacités de réaction avaient progressé, le système monétaire s'était lui-même complexifié et les mécanismes monétaires avaient connu un véritable emballement, l'activité bancaire opérant un bond en avant. La difficulté de maîtriser ce système complexe s'était certainement accrue. La crise fut cependant vécue comme un échec, et la *National Monetary Commission* fut organisée au lendemain de la crise afin d'étudier la création d'une banque centrale, chargée de procurer une "monnaie élastique", le système précédent ayant prouvé son incapacité à faire face à des situations de crise.

L'opposition à une autorité monétaire centrale était forte aux États-Unis, et on ne peut expliquer ce changement d'attitude par la seule survenue d'une crise supplémentaire. Les nouveaux liens qui s'étaient tissés entre la nouvelle fraction de classe dominante (en particulier la finance) et le pouvoir politique jouèrent sans doute un rôle majeur dans cette décision. On a vu à quel point le pouvoir exécutif, en la personne des présidents, avait intériorisé la montée de la grande firme et ses liens étroits avec les organisations patronales en représentant les intérêts. Très liées au pouvoir, la grande firme et la grande finance en redoutaient moins les effets.

La création de la banque ne devait pas coïncider cependant avec la venue au monde d'une politique macroéconomique. Pour y parvenir, il fallut le choc de la crise de 1929 et de dix ans de dépression.

Chapitre 3

Des années 1920 aux années 1960 ; la crise de 1929

C'est d'abord le cours du changement technique et les tendances de la répartition qui donnèrent son unité à la période qui s'étend de la Première Guerre mondiale aux années 1960. On a qualifié son profil de très favorable : 4. la productivité du travail connut une croissance particulièrement rapide et celle du capital s'accrut, ce qui est exceptionnel ; 5. le taux de croissance du salaire réel fut particulièrement fort et le taux de profit augmenta, ce qui est également propre à cette période intermédiaire.

Pourtant, c'est à mi-course que survint la crise de 1929. La résolution de ce paradoxe par la mise en cause de la rapidité du changement technique est étroitement liée à la contradiction entre les deux secteurs du système productif, centrale dans l'analyse des politiques au chapitre précédent : la crise de 1929 et la décennie de dépression qui suivit jouèrent un rôle essentiel dans cette confrontation entre les deux fractions des classes dirigeantes correspondant au secteur traditionnel et au secteur nouveau du système productif, en éliminant une partie importante du premier.

On a également fait mention, dans l'explication de la crise, de "faiblesses institutionnelles" venant se combiner à cette hétérogénéité du système productif. Dans l'acception large que nous donnons au terme, ces faiblesses renvoient directement aux "politiques", et, au centre de ces politiques, se trouvent la finance et ses institutions. Ce rôle clef de la finance est bien perçu dans les analyses de cette période, qui

mettent fréquemment en scène un scénario de responsabilité de la finance vis-à-vis de la crise, d'où dérive son relatif *recul* après la dépression. Les interprétations diffèrent cependant dans l'appréciation des groupes (des classes) au profit desquelles ce repli s'opéra.

Il faut en effet revenir ici aux deux grandes interprétations de la dynamique du changement social caractéristique de ces décennies :

1. La première analyse, celle des industrialistes, met l'accent sur les lignes du tableau qu'on a proposé : l'industrie s'opposa à la finance. La crise de 1929 fut l'élément déterminant de cette montée au pouvoir de l'industrie. Cette vision se complète par le lien établi entre les dirigeants de l'industrie et ceux de l'administration aux visées quasi planificatrices. Très schématiquement, on peut la résumer de la manière suivante. La finance qui était aux commandes lorsque survint la crise se discrédita par son incapacité à contrôler la situation ; le *New Deal* fut l'expression d'une alliance entre les dirigeants de l'industrie et les *New Dealers*, des agents de l'administration ; les effets bénéfiques de ce front, réputé progressiste, se firent sentir, sur les plans national et international, jusqu'aux années 1960, aux points de vue macroéconomiques et sociaux¹. Certains auteurs y voient la manifestation d'un "libéralisme" propre aux dirigeants des grandes sociétés (les *Corporate Liberals*) et font plonger les racines de ce mouvement jusqu'à la *Progressive Era*. James Weinstein², par exemple, décèle dans la première décennie du vingtième siècle les premiers éléments du capitalisme des années 1960.
2. L'autre interprétation, celle des managérialistes, met l'accent sur les colonnes du tableau, soulignant les effets de la

1. Voir, par exemple, E. Helleiner, *States and the Reemergence of Global Finance. From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca : Cornell University Press, 1994.

2. J. Weinstein, *The Corporate Ideal in the Liberal State, 1900-1918*, Boston : Beacon Press, 1968.

révolution managériale. L'œuvre de Berle et Means³, publiée au début de la dépression, avait pour objet la perte de pouvoir des actionnaires au profit des hauts dirigeants salariés. Ils n'appelaient pas au retour en arrière, mais à un managérialisme éclairé, dont l'influence s'étendrait au-delà des limites de l'entreprise. La situation dans laquelle la crise de 1929 laissa la finance ne fit que renforcer ce courant, ajoutant à la vraisemblance d'un ordre managérial et étatique, d'une troisième voie entre capitalisme et socialisme. Le pas fut franchi par nombre de théoriciens qui crurent pouvoir annoncer la venue au monde d'un *au-delà* du capitalisme. Un protagoniste majeur de ces thèses fut Talcott Parsons qui célébra la disparition de la recherche du profit et la fin de l'exploitation⁴. Mais il faudrait citer ici Joseph Schumpeter⁵, John Kenneth Galbraith⁶ dans les années 1960, et bien d'autres. Cette évolution était d'autant plus plausible que le cours favorable de la technique et de la répartition semblait avoir résolu l'antagonisme capital-travail ouvrant la voie à une société de progrès. L'enjeu social principal était désormais le partage harmonieux des gains. Cette vision venait s'ajouter à la disparition supposée des fluctuations macroéconomiques pour composer le tableau prétendument idyllique d'une société managériale.

Il faut noter l'importante dimension keynésienne de ces deux analyses. Ceci est évident dans la référence au contrôle de la situation macroéconomique et dans le concept de ce qu'on pourrait nommer, non sans réserves, "un capitalisme social", où les antagonismes traditionnels sont fortement mitigés.

3. A. Berle, G. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Londres : Macmillan, 1932.

4. T. Parsons, *Essays in Sociological Theory*, p. 323-355, Glencoe : The Free Press, 1954, et "Equality and Inequality in Modern Society ; or social stratification revisited", *Sociological Inquiry*, 40 (1970), p. 13-72.

5. J. Schumpeter, *Socialism, Capitalism and Democracy*, New York : Harper and Brothers, 1942.

6. J.K. Galbraith, *The New Industrial State*, New York : New American Library, 1967.

L'interprétation qu'on va donner de ces développements n'est pas étrangère à ces deux conceptions du changement social, qui soulignent à leur manière des aspects tout à fait significatifs de ces évolutions.

Comme précédemment, le plan distingue les trois grands champs des politiques : concurrence, situation macroéconomique et, enfin, salaires et protection sociale. Les observations réalisées dans ces trois domaines sont discutées à la dernière section. Les traits dominants de cette période sont les suivants :

1. Abstraction faite du *New Deal*, qui répondit à la panique du moment, la période se caractérisa par la mise au point du cadre concurrentiel adéquat aux nouveaux rapports de production (grande firme managériale et grande finance), alors que la relation au secteur traditionnel devenait de moins en moins importante.
2. L'hégémonie de la finance sur le contrôle de la stabilité des institutions financières et les politiques macroéconomiques fut remise en question par la crise, au profit d'une coalition industriels-managers. L'après-guerre fut le témoin de la reconquête du pouvoir par la finance.
3. Compte tenu de la progression du socialisme et des luttes, et des possibilités ouvertes par l'évolution favorable de la technique, la progression du salaire s'accompagna de la mise en place de systèmes de protection sociale (le *welfare*).

Les enjeux concurrentiels dans la période 1920-1970

Au lendemain de la Première Guerre mondiale, la nouvelle législation avait consacré la prééminence de la grande firme managériale, bien que les règles de bonnes conduites définies dans la continuité du *Sherman Act* pesaient toujours sur les comportements. Cette période vit se développer des "associations de branche" (*Trade Associations*), des formes privées d'organisation des marchés et de modération de la

concurrence⁷. Une de leurs fonctions principales était de collecter et diffuser l'information concernant les marchés (prix et quantités, état des stocks,...)⁸. Ce mouvement émana d'abord des gestionnaires industriels et s'étendit progressivement aux économistes et responsables des politiques. Il avait pris ses racines dans la décennie précédant la Première Guerre mondiale. L'expérience de la guerre avait été décisive, du fait des succès obtenus par le *War Industry Board* de Wilson dans l'organisation de la production et de la distribution dans les différentes branches. On peut s'interroger sur la compatibilité de ces institutions avec le *Sherman Act*, mais elles furent progressivement reconnues comme distinctes des cartels et trusts. Et pourtant, leur propos explicite n'était-il pas un principe de "partage efficace du volume d'affaires disponible"⁹, ainsi que d'éviter la concurrence par les prix ?

La concurrence coopérative faisait l'objet d'un vaste soutien public, une approche qui reflétait non seulement un engagement idéologique vis-à-vis de la liberté de contracter mais aussi un désir pratique de trouver un moyen terme entre de justes profits pour les vendeurs et de justes prix pour les acheteurs, entre les deux extrêmes de la concurrence ruineuse et du monopole sans restriction. Imprégné de ses succès dans l'aide qu'il avait fourni aux alliés de l'Amérique dans leurs efforts pour se remettre après la Première Guerre mondiale, Herbert Hoover était convaincu que "les lois de la gestion scientifique" pouvaient fournir un cadre pour garantir des "institutions et processus économiques socialement responsables" et efficaces¹⁰.

La réglementation de la concurrence qui se mit en place au début du siècle eut un double effet. D'une part, elle per-

7. R. Peritz, *Competition Policy in America, 1888-1992, History, Rhetoric, Law*, Oxford : Oxford University Press, 1996.

8. Le nouveau cours des événements fut décrit comme une concurrence "coopérative". Dans ce domaine, il faut souligner le rôle joué par Herbert Hoover qui encouragea ce mouvement et, lorsqu'il se trouva attaqué au nom du *Sherman Act*, réagit violemment.

9. R. Peritz, *ibid.* p. 77.

10. R. Peritz, *ibid.*, p. 77.

mit le développement des grandes entreprises et de la finance, et, d'autre part, elle définit de nouveaux cadres qui avaient pour objet d'en limiter l'intensité. Il ne semble pas qu'il faille voir uniquement dans ces cadres un compromis passé par la nouvelle classe dirigeante avec les fractions traditionnelles. Il s'agit plutôt d'un dispositif d'autoprotection, dans une situation de concurrence accrue, due à la révolution des transports et des communications et à l'efficacité de la gestion. En l'absence d'une politique macroéconomique adaptée, la concurrence — et plus particulièrement le nouveau cadre dans lequel elle se déroulait — faisait peut-être planer un risque sur la stabilité macroéconomique. Le traumatisme des crises de la fin du siècle précédent avait laissé des traces profondes dans les esprits.

Il est dès lors facile d'imaginer que l'explication de la crise de 1929, la plus évidente pour les esprits de l'époque, ait été l'*excès de concurrence*¹¹. Il s'agit là d'une des constantes historiques du débat entourant ces politiques : assez de concurrence mais pas trop, car elle est dangereuse — cette ambiguïté débouchant sur la notion d'une concurrence modérée et bien policée.

L'ensemble de politiques qui furent mises en place en 1933 par Roosevelt, pour faire face à la dépression, est connu sous le nom de "premier *New Deal*", par opposition à une seconde phase qui commença en 1935. Son dispositif central fut défini par le *National Industrial Recovery Act* (NIRA). Les diverses branches furent organisées en 12 groupes, sous l'égide du gouvernement, de façon à limiter la concurrence et régler les conflits entre capital et travail. Il s'agissait de partager les marchés, de fixer les prix et les salaires :

C'étaient [*les groupes*] des combinaisons des cartels allemands — pour autant qu'ils fixèrent des contrôles de prix obligatoires — et des corporations professionnelles de l'Italie fasciste — pour autant qu'ils regrou-

11. Malgré la multiplication des associations de branche, dont le nombre dépassait 10.000 en 1920 (R. Peritz, *ibid.*, p. 78).

paient les employeurs et les travailleurs. Une autorité gouvernementale fut établie en tant qu'organe de supervision et d'administration. Jusqu'en 1935, ces groupes s'occupèrent des prix, des salaires et des réglementations de la production dans presque toute l'industrie américaine. La fixation publique des prix et des salaires—et, qui plus est, pas même par le législateur, mais par une autorité exécutive—était quelque chose d'inouï dans la tradition américaine¹².

Ce qu'il y avait d'inouï dans cet ensemble de mesures n'était pas la méfiance vis-à-vis de la concurrence ou l'effort pour en limiter la vigueur, mais l'intervention directe de l'État, alors que les associations des années 1920 étaient des organisations privées. C'est dans le *War Industry Board* de la Première Guerre mondiale qu'il faut trouver l'ancêtre de la nouvelle structure et sa relation à l'État. Ce sont en fait les mêmes hommes qu'on voit réapparaître aux commandes. Les circonstances de la dépression autorisaient des procédures que seule la guerre justifiait.

Le dispositif du NIRA s'avéra rapidement impossible à gérer. Lorsqu'il fut décrété contraire à la constitution en 1935, il était sous ce feu de critiques virulentes, tant de la part du monde des affaires que de celui du travail. Cet abandon fut d'autant plus facile que l'économie s'était réorientée à la hausse. Roosevelt changea alors radicalement de cap et réactiva une politique *antitrust*. Ce revirement subit peut surprendre. On peut comprendre cependant que le dispositif du premier *New Deal* avait pour but de protéger les firmes les plus menacées par la concurrence. Cette nouvelle politique, de contrôle des plus forts, tendait peut-être au même but. Il était cependant aussi largement justifié par le désir de sanctionner des firmes qui collaboraient avec les nazis à la veille de la Seconde Guerre mondiale.

12. K.E. Born, "Government Action Against the Great Depression", in H. van der Wee (éd.), *The Great Depression Revisited, Essays on the Economics of the Thirties*, La Haye: Martinus Nijhoff, 1972, p. 50-51.

Les deux premières décennies qui suivirent la Seconde Guerre mondiale se caractérisèrent par la primauté de la puissance économique américaine, fondée sur celle de son système productif. La grande firme managériale dominait les marchés domestiques et internationaux de manière incontestée. La politique suivie en matière d'*antitrust* refléta cette situation. Le nouveau cadre de référence théorique fut celui de la concurrence monopolistique et de l'oligopole. Sur la base de la législation dont on a décrit la venue au monde, le problème était alors celui de la police de la concurrence au sein d'industries dominées par quelques grandes firmes et peu inquiétées par la concurrence mondiale. De nombreuses poursuites furent engagées au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. Les sanctions furent légères contre les firmes existantes, mais un frein fut mis aux nouvelles fusions, tendant à limiter l'emprise de producteurs individuels sur un marché.

Les années 1960 furent les témoins de l'engagement des entreprises dans un mouvement de différenciation de leurs activités, selon les perspectives de rentabilité, conduisant à la formation de ce qu'on a nommé, les "conglomérats", qui placent les gestionnaires de l'industrie au centre de la mobilité interbranche du capital. Cette rentabilité pouvait s'apprécier en termes réels, selon les investissements réalisés par les firmes dont on s'assurait le contrôle, leurs coûts et leurs prix, mais également compte tenu de leur évaluation par le marché boursier, qui, en terme réel, avait fortement chuté. La loi joua, sans doute, un certain rôle dans un tel processus. Certains auteurs soutiennent que les lois *antitrust* de l'après-guerre orientèrent les firmes vers les conglomérats. Il s'agit là d'une modalité de croissance des firmes qui ne met pas en cause le contrôle d'un marché particulier.

Dans l'interprétation de ces politiques, il faut distinguer le *New Deal*, des trois autres décennies, les années 1920, 1950 et 1960 :

1. En dépit de son interruption violente, l'expérience du premier *New Deal* illustre la confiance nouvelle placée dans

le pouvoir de l'organisation¹³. La Première Guerre mondiale avait fourni l'occasion d'une transformation similaire de l'administration centrale, qu'il s'agisse de l'effort de guerre aux États-Unis ou des relations avec les alliés. Le *New Deal* prolongea directement ces tentatives antérieures. Replacé ainsi dans sa continuité historique, il n'apparaît pas comme un événement unique en son genre. Cependant, il ne peut pas être interprété comme une victoire décisive des nouveaux managers sur les capitalistes, car les circonstances exceptionnelles de la crise avaient seules permis cette avancée qui servait les intérêts généraux des classes dominantes, même ceux de la finance. Il démontrait cependant l'aptitude des managers à assurer la sauvegarde du système dans un moment où la finance révélait son incapacité.

2. Dans les années 1920 et au cours des deux premières décennies de l'après-guerre, l'enjeu principal en matière de concurrence n'est plus l'élimination de la fraction la moins avancée du système productif, mais la recherche d'un cadre adéquat aux nouveaux rapports de production. Dans les années 1920, c'est la concurrence coopérative qui définit un tel cadre. Après la guerre, il s'exprime dans une application modérée de la législation, qui ne détruit pas les grandes firmes existantes, mais met un frein à la concentration sur les marchés. Cette politique fait le jeu des dirigeants des grandes firmes, managers, propriétaires et financiers, en leur fournissant des conditions adéquates de fonctionnement. Cette politique exprime l'intérêt général des classes dirigeantes dans leur nouvelle configuration.

13. Déjà au cours de la *Progressive Era*, les collectivités locales avaient fait appel à des gestionnaires formés à l'école de la nouvelle firme managériale afin d'assurer leur gestion, en particulier lorsque des événements exceptionnels (des catastrophes naturelles) avaient créé la nécessité d'interventions vigoureuses. Les structures municipales avaient alors été transformées à l'image de celles des firmes.

Grandeur et décadence de la finance ? La stabilité macroéconomique

La finance avait été largement impliquée dans les premières étapes de la révolution managériale, car la concentration s'était opérée sous sa houlette. On ne crée pas de grandes unités de production sans le concours de la finance. On a insisté au premier chapitre de cette étude sur la nécessité de combiner ces deux facettes de la révolution qui s'opéra au tournant du siècle. C'est précisément à cette époque que les quatre cases du tableau qu'on a proposé prirent progressivement toute leur valeur explicative.

Au départ, le contrôle exercé par les propriétaires, au moins les grands actionnaires, était étroit. Cependant, une des caractéristiques des transformations de l'économie américaine fut sans doute la relativement grande autonomie laissée aux gestionnaires dans l'organisation de l'entreprise. Chandler y voit la cause de la suprématie technique américaine¹⁴. Il est difficile de mesurer et dater ces transformations. On sait cependant que cette première séparation de la propriété et de la gestion fut associée dans l'esprit des contemporains à un déplacement du pouvoir des propriétaires vers les gestionnaires. Au total cette évolution revêtit deux aspects : l'autonomie accrue des gestionnaires et la constitution par la finance d'un *univers institutionnel spécifique*, réglé selon ses propres critères et intérêts (au moins tels qu'ils étaient perçus). Ces évolutions se reflétèrent dans le rôle exorbitant conféré au marché boursier et dans la structure correspondante du système financier. Elles eurent des conséquences importantes, non pas qu'on veuille s'inquiéter ici de la régression du pouvoir des actionnaires, mais parce que la finance, en s'autonomisant, entraînait avec elle le contrôle de

14. A.D. Chandler, *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge : Harvard University Press, 1977 ; *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge : Harvard University Press, 1990.

la création monétaire, qu'elle continua à gérer selon ses critères et intérêts propres. C'est à cet univers financier qu'on va désormais s'intéresser, en tant que champ d'exercice des politiques. On se souviendra qu'on a caractérisé comme hégémonique la situation de la finance en matière de création monétaire.

La crise de 1929 : un échec de la finance

Alors que la Réserve fédérale avait été créée en 1913 pour remédier aux dysfonctionnements du système monétaire dans les crises, les principes sur lesquels ses actions reposaient, étaient fondés sur les vues et pratiques traditionnelles de la finance. En matière de crédit, le principe fondamental était la *Real Bill Doctrine* : l'octroi de crédits au système productif ne pouvait avoir d'effets néfastes (inflationnistes ou instabilisants) aussi longtemps que ces crédits étaient donnés en contrepartie de transactions réelles (sur des biens) — une règle qui n'avait aucune chance d'assurer le contrôle de la macroéconomie et était, en fait, procyclique. On comprend mal, d'ailleurs, comment elle pouvait être compatible avec les grandes masses de crédits alimentant le marché boursier — une des expressions les plus spectaculaires de la relation entre la finance et la création monétaire. Les dirigeants de la Réserve fédérale modifièrent progressivement leurs conceptions pendant les années 1920, sous le coup de la pratique. Néanmoins, la notion d'une stabilisation de l'activité n'émergea pas véritablement¹⁵. La finance contrôlait la Réserve fédérale, donc la politique monétaire.

Dans la première phase de la crise, c'est la finance qui joua ainsi le rôle dominant. Comme chacun sait, le commencement de la crise coïncida avec un effondrement spectaculaire de la bourse, qui fit peser une menace considérable sur le système financier. En parfaite continuité avec ses conduites

15. E.R. Wicker, *Federal Reserve Monetary Policy, 1917-1933*, New York : Random House, 1966.

antérieures, la politique de la finance ne fut pas le *laisser-faire* comme on le dit trop souvent, mais, à l'inverse, une intervention vigoureuse et couronnée de succès, tendant à stabiliser les cours et éviter l'effondrement du système financier. Cette tâche de sauvegarde du système financier accomplie, aucun zèle ne fut manifesté pour endiguer la chute de la production. Jusqu'à la fin de 1931, la contraction de l'activité fut sérieuse, mais son rythme n'était pas supérieur à celui enregistré, par exemple, en 1921 ; une accélération de la chute se produisit cependant à la fin de 1931.

A cette date, un nouveau processus se mettait en place, une crise de l'offre de crédit. Le système bancaire ébranlé par l'accumulation apparemment incontrôlable des cessations de paiements ne satisfaisait plus les demandes de crédit. Les autorités monétaires ne furent pas capables d'endiguer ce nouveau développement, qui les concernait pourtant directement. Les dirigeants de la Réserve fédérale expliquèrent par la suite que leur institution avait fait son devoir en procurant des réserves aux banques qui le souhaitaient, et qu'il ne leur appartenait pas de les contraindre à accepter les demandes de prêts.

Dans cette première phase, la finance se montra fidèle, et même très fidèle, à ses principes, compte tenu du cadre institutionnel du moment. On peut juger l'un et l'autre inadéquats. Ils l'étaient sans doute compte tenu du caractère exceptionnel des événements auxquels il convenait de faire face. Néanmoins, c'en était fait de son hégémonie pour quelques décennies.

Lorsque Roosevelt arriva au pouvoir en 1933, il agit sur deux fronts principaux, celui des mécanismes monétaires et financiers et celui de la concurrence, et il est aisé de comprendre pourquoi. Le premier volet, auquel on va s'intéresser désormais, conduisit à la déclaration de la *vacance bancaire* et une forte intervention publique dans les mécanismes monétaires, l'ensemble pouvant être interprété comme les manifestations de la responsabilité et de l'échec de la finance.

Le volet financier du New Deal : managers et industriels en première ligne ?

Dans la création de la Réserve fédérale, le souci d'éviter la suspension des paiements aux guichets des banques avait joué un rôle crucial. Malgré la multiplication des faillites des banques, atteignant des proportions historiquement inégalées, les dirigeants de cette institution retardèrent au maximum la déclaration de la "vacance", qui constituait une forme radicale de cette suspension, un aveu d'impuissance. Elle fut d'abord décrétée dans différents États, puis au niveau fédéral, le 6 mars 1933, exactement lors de la passation de pouvoir entre Hoover et Roosevelt. Cette fermeture générale du système bancaire, accompagnée d'un ensemble de mesures, mit effectivement un terme à son effondrement. Un important aspect du *New Deal* consista alors à renforcer la confiance du public dans les institutions monétaires, jusqu'à pratiquement se substituer à elles dans la gestion des conséquences de la crise. Afin de rétablir la confiance du public, les dépôts des banques et des caisses d'épargne furent assurés par des agences fédérales. Mais l'implication de l'État dans les mécanismes financiers fut de portée encore plus considérable et directe :

Pour autant que le marché des crédits hypothécaires au logement fonctionna dans les années suivant immédiatement 1933, cela résulta de l'implication directe du gouvernement fédéral. [...] le gouvernement "réajusta" la dette existante, et se substitua aux institutions privées réticentes vis-à-vis de la fourniture directe de crédit. En 1934, la *Home Owners' Loans Corporation* réalisa 71% de tous les prêts hypothécaires¹⁶.

Jusqu'à cette époque, la notion de la relance de l'économie ("l'amorçage de la pompe", selon l'expression de l'époque)

16. B.S. Bernanke, "Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression", *The American Economic Review*, 73 (1983), p. 257-276, p. 273.

n'avait constitué qu'un élément mineur dans la lutte contre la dépression. Un programme de grands travaux avait été entrepris pour diminuer le chômage, mais le déficit budgétaire était perçu comme un écueil qu'il fallait éviter. Ce n'est qu'à partir de 1937, alors que se produisit une rechute (une récession dans la dépression), que Roosevelt se serait laissé convaincre par des thèses auxquelles on commençait à associer le nom de Keynes¹⁷.

Cette irruption massive de l'État dans les mécanismes financiers et macroéconomiques représentait un phénomène nouveau, se prolongeant dans la mise en place d'une structure législative et réglementaire qui constitua une caractéristique majeure de l'après-guerre. Le nouveau cadre fut défini par un ensemble de lois : les *Banking Acts* de 1933 et 1935, le *Security and Exchange Act* de 1934 et diverses révisions du *Federal Reserve Act*. Ce dispositif visait à une stabilité accrue du système financier, étendant la compétence de la Réserve fédérale. Il toucha principalement les banques, mais aussi les institutions non bancaires, et introduisit de forts clivages dans le système financier¹⁸.

17. H. Stein, *The Fiscal Revolution in America*, Chicago : The University of Chicago Press, 1969.

18. Selon T.F. Cargill, *Money, the Financial System, and Monetary Policy*, Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1991, on peut recenser 5 types principaux de mesures : 3. la réglementation Q fixa des plafonds de taux d'intérêts sur les dépôts pour limiter la concurrence entre les banques (on pensait également réduire les taux sur les prêts) ; 4. des limites furent placées à la détention d'actifs par les banques, notamment les titres "spéculatifs", et les crédits pour l'acquisition de titres furent soumis à des marges de couverture ; 5. la *Federal Deposit Insurance Company* et le *Comptroller of the Currency*, un agent fédéral nommé par le gouvernement, furent investis d'un pouvoir accru afin de garantir que les banques soient gérées prudemment, de contrôler les entrées dans l'industrie et de limiter la concurrence ; 6. les agents émettant des actions ou obligations sur les marchés furent tenus à rendre publique leur situation financière ; 7. le *Glass-Steagall Act* de 1933 interdit aux banques commerciales de souscrire et placer les actions et obligations des sociétés, c'est-à-dire d'agir comme intermédiaire dans leur émission, cette activité étant réservée aux banques d'affaires.

Du point de vue des politiques et des classes, un nouveau lien se tissait ainsi entre les états-majors managériaux des grandes entreprises non-financières, et sans doute leurs propriétaires pour autant que la relation restait assez directe, et l'administration, alors qu'une certaine défiance se créait vis-à-vis de la finance. C'est dans une telle conjoncture—au sens d'une vaste conjoncture historique—que furent créées les conditions de la métamorphose des relations entre l'État et le monde des affaires, portant à un nouveau degré de développement l'*intervention* étatique. Le monopole du contrôle de la création monétaire échappait à la finance, et le capitalisme se dotait des institutions nécessaires à sa survie dans les conditions de sa modernité.

La Seconde Guerre mondiale et l'immédiat après-guerre

L'emprise sur l'économie de ceux qu'on a appelé les *New Dealers* se prolongea dans l'organisation de l'effort de guerre, qui allait pousser le potentiel productif américain jusqu'à des niveaux inégalés en temps de paix (des taux d'utilisation des capacités de production de l'ordre de 120%!). En dehors de l'organisation directe de la production, de l'élimination des goulots d'étranglement, l'État se substitua aux investisseurs privés hésitant à s'engager dans des investissements dont le futur semblait mal assuré après les hostilités. En 1943, l'État assurait ainsi près des deux tiers de l'investissement total. Dans la continuité de la collaboration précédente, la gestion de ces investissements fut confiée aux managers *privés*, et après la guerre, ce capital fut cédé aux entreprises à un faible prix.

Non seulement cette politique sortit l'économie américaine de la dépression, mais elle la poussa en pleine surchauffe. Le niveau général des prix s'emballa, comme lors des guerres précédentes. Un nouvel aspect de cette intervention de l'État fut le contrôle des prix et des salaires établi en 1942. Dans les conditions, évidemment très particulières de la guerre, on pouvait estimer alors que l'État avait fait

la démonstration qu'il possédait des moyens de contrôler la macroéconomie.

Cette vision des événements culmina dans le vote par le Congrès en 1946 de l'*Employment Act*, faisant de la croissance et, en particulier, de la lutte contre le chômage des tâches gouvernementales. Le deuxième article de la loi fixait ainsi les devoirs des gouvernants : "Le Congrès déclare par la présente loi comme politique et responsabilité permanentes du gouvernement fédéral [...] de promouvoir le maximum d'emploi, de production et de pouvoir d'achat¹⁹". Comme on peut l'imaginer, le vote de cette loi fut l'occasion d'un vif débat et résulta d'un difficile compromis. Cette intervention étatique devait être "calculée de façon à protéger et promouvoir l'entreprise libre et concurrentielle (*free competitive enterprise*)". Pour prendre conscience de la violence de la polémique, qui dépasse très largement le cadre de cette loi, il faut relire les textes de l'époque. Le fameux pamphlet de Friedrich von Hayek, *the Road to Serfdom*²⁰, donne une idée de la polémique : l'alternative à laquelle l'Amérique était confrontée n'était autre que celle de la liberté et du totalitarisme ! Avec le recul du temps on peut juger ces formulations excessives, mais on a cependant du mal à imaginer l'emprise des thèses planificatrices — d'un managérialisme central — dans l'entourage du président, comme en témoigne William Domhoff :

Il y avait eu également une série de rapports du *National Resource Planning Board* du Président qui présentaient comme légitime l'utilisation de la planification et de la politique fiscale pour prendre soin de l'économie ; en fait le rapport du bureau de 1943, traitant de la politique après la guerre, intitulé *Security, Work, and Relief Policies*, fut considéré si radical par une majorité au Congrès, que le bureau fut aboli par

19. Council of Economic Advisers, *First Annual Report to the President*, Washington : Government Printing Office, 1946, p. 22

20. F.A. Hayek, *The Road to Serfdom* (1944), Chicago : The University of Chicago Press, 1980.

une action du Congrès, trois mois après l'apparition du rapport²¹.

Il ne faut pas cependant concevoir ce pouvoir des managers du secteur public, comme un phénomène autonome, mais le resituer dans le cadre de la coalition managers-industriels.

Les institutions monétaires internationales : un nouveau recul de la finance ?

On ne va pas retracer ici la difficile venue au monde des accords signés en 1944 à Bretton Woods, qui conduisirent à la création du Fonds Monétaire International. On connaît les rôles de John Maynard Keynes et de l'américain Eugène White. Il y avait plusieurs aspects au plan : la fixation des parités entre les monnaies, le crédit aux pays endettés du fait de l'évolution défavorable de leurs balances, le contrôle de la mobilité internationale des capitaux,... De ce dernier point de vue, le plan permettait la mise en place de restrictions à ces mouvements de fonds en cas de crise ; la collaboration des divers États, victimes et bénéficiaires des transferts, était même envisagée.

Les différences de point de vue s'expliquaient largement par les situations respectives des deux pays. L'Angleterre, endettée et convaincue du rôle néfaste de la finance américaine pendant la dépression, souhaitait une institution internationale puissante et susceptible de prêter largement — contraignant quasiment les pays créditeurs à consentir des crédits aux débiteurs. Les États-Unis répondaient à cet argument en prétextant que les pays débiteurs se mettraient dans l'incapacité de payer leurs dettes si les conditions de prêt étaient trop permissives. L'Angleterre, qui ne possédait que peu d'or voulait en réduire le rôle ; aux États-Unis, la situation était inverse. Par ailleurs, la référence à l'or apparaissait importante en tant qu'élément de négociation avec

21. G.W. Domhoff, *The Power Elite and the State. How Policy is Made in America*, New York : Aldine de Gruyter, 1990, p. 196.

les conservateurs en général et la finance en particulier, selon ses vues traditionnelles. L'opposition au plan en général venait, avant tout, de la grande finance :

La principale opposition au plan vint de la communauté bancaire, spécialement des grandes banques de New York. Il convient de souligner que cette opposition n'était pas anti-internationaliste. Elle reposait d'abord sur un désir de préserver l'importante influence sur la politique monétaire, dont les grandes banques avaient bénéficié traditionnellement, puis en second lieu sur la crainte qu'une politique des monnaies trop libérale pourraient conduire à l'inflation après la guerre. L'alternative des banquiers, procédant de l'*American Banking Association* et de la banque de réserve fédérale de New York, se fondait sur une collaboration anglo-américaine en vue de la stabilisation des monnaies, [...] connue comme l'approche des "monnaies clefs" (*key currency*)²².

Cette vision de la finance américaine fut rejetée, une défaite qui doit, encore une fois, être relativisée. La finance ne resta pas sur cet échec, et elle fut prompte à s'intégrer dans les structures du FMI et à sauver son institution préférée, la Banque des Règlements Internationaux. Au cours de la seconde moitié des années 1940 et des années 1950, la finance était déjà à l'œuvre pour tenter de rétablir les principes de l'orthodoxie qui lui étaient chers. Truman, qui avait succédé à Roosevelt à sa mort en 1945, était très proche du plan financier des "monnaies clefs".

Sur le plan international, la fin de la guerre coïncida avec d'importants transferts de fonds d'Europe vers les États-Unis, qui vinrent se conjuguer aux déficits dûs à la reprise de l'activité. Ces transferts de fonds furent, dans une certaine mesure, compensés par les aides du plan Marshall :

Les banquiers au Département du Trésor et au FMI voulaient utiliser cette aide pour forcer les pays bé-

22. G.W. Domhoff, *The Power Elite and the State. How Policy is Made in America*, New York : Aldine de Gruyter, 1990, p. 177.

néficiaires à entreprendre des programmes de stabilisation orthodoxes et retourner rapidement vers la convertibilité. Les banquiers rencontrèrent cependant une opposition forte, et généralement écrasante, de la part des officiels du département d'État et de l'ECA [*Economic Cooperation Administration, gérant les fonds du plan Marshall*]. Ces officiels estimaient que l'aide du plan Marshall devait d'abord être utilisée pour encourager la croissance économique, et que, ce n'était qu'au terme de la réalisation de gains substantiels de production, que des plans de stabilisation ou de libéralisation devraient être encouragés²³.

On voit donc à nouveau s'exprimer des conceptions divergentes entre différentes fractions des classes dirigeantes, qui se prolongèrent, en l'occurrence, dans des contradictions entre pays. Sur le plan factuel, le retour à la convertibilité fut progressif, malgré les efforts de l'Angleterre, et ne fut réalisé qu'à la fin des années 1950.

Dans ces processus, les aspects politiques jouèrent un rôle fondamental : il s'agissait de reconstruire les économies des belligérants et de permettre le développement d'un "monde libre" face aux avancées du Communisme. Ce n'est pas la finance qui le permit, mais la coalition managers-industriels.

Les ambiguïtés de la politique monétaire après la Seconde Guerre mondiale

Les mêmes tensions s'exprimèrent sur le plan intérieur. La mise en place des politiques après la guerre ne fut pas aisée²⁴. Depuis le *New Deal*, la Réserve fédérale avait coopéré étroitement avec le Trésor pour acheter tous les titres publics qui ne trouvaient pas d'acquéreurs, étant émis à des taux d'intérêt faibles. Cette politique, justifiée par la nécessité de financer la dépression et la guerre, interdisait toute

23. E. Helleiner, *States and the Reemergence*, op. cit. note 1, p. 63.

24. Voir H.G. Vatter, *The U.S. Economy in the 1950's. An Economic History*, Chicago : The University of Chicago Press, 1963

politique monétaire véritable. Cet arrangement fut dénoncé pendant l'inflation qui coïncida avec le début de la guerre de Corée en 1950, et un nouvel accord fut passé entre le Trésor et la Réserve fédérale en mars 1951. L'attitude de l'administration Eisenhower était plus qu'équivoque : priorité fut donnée dans la définition de la politique monétaire à la lutte contre l'inflation et à la diminution de la dette publique par des excédents budgétaires²⁵.

Il faut donc modérer considérablement des jugements simplificateurs qui consacrent trop hâtivement la victoire des *New Dealers* après la Seconde Guerre mondiale. Un souci de stabilisation de l'activité émergea dans l'après-guerre, mais une politique active de soutien durable, d'inspiration keynésienne, ne fut mise en œuvre qu'au début des années 1960, lorsque les conseillers de Kennedy jugèrent que la sortie de la récession de 1958 restait insuffisante du fait de la politique de l'administration précédente. Ils stimulèrent vigoureusement l'économie. Ces mouvements sont bien reflétés dans les fluctuations de la production et les hauts taux d'utilisation des capacités de production des années 1960. Cet épisode fut brillant mais relativement bref. Il avait été rendu possible par un compromis de classe, la coalition managers-industriels, assez fragile, et avait été porté par le cours très favorable de la technique et de la répartition initié au début du siècle.

Un nouveau pas en avant de la finance : les euromarchés

Les premières étapes de la constitution des euromarchés se situent à la fin des années 1950, au cours de la crise des paiements internationaux de 1957. Au début des années 1960, ils se localisèrent principalement à Londres et reçurent à la fois la bénédiction des autorités anglaises et américaines. L'intérêt de la place financière de Londres dans cette nouvelle

25. Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President, The Annual Report of the Council of Economic Advisers*, Washington : Government Printing Office, 1963 ; H. Stein, *The Fiscal Revolution*, *op. cit.* note 17.

activité était assez facile à comprendre. L'attitude américaine fut plus surprenante. Elle procéda de la coïncidence de deux types de préoccupations :

1. La finance, précisément les banquiers new-yorkais, découvrirent qu'ils avaient intérêt à déplacer leurs activités à Londres :

Ils découvrirent rapidement que les euromarchés leur permettaient [...] d'échapper aux réglementations financières du *New Deal* telles que les réserves obligatoires et les plafonds de taux d'intérêt. Pendant les contractions de crédits de 1966 et 1969-70, par exemple, les opérations financières nationales firent l'"aller-retour" à travers l'euromarché pour éviter les plafonds sur les taux d'intérêt²⁶.

2. L'accumulation de dollars à l'étranger faisait peser une menace de conversion, et mettait en cause le statut du dollar comme monnaie internationale, à laquelle l'euromarché pouvait remédier :

Que le marché [*l'euromarché*] encourageait la détention de dollars était amplement compris par les dirigeants des politiques américains. [...] Les responsables des politiques à Washington contribuèrent à un système financier international plus libéral, comme un moyen de préserver leur autonomie en matière de politiques, face à une contrainte externe croissante²⁷.

Par ailleurs, ce dispositif permettait aux entreprises dont l'activité s'était développée sur le plan mondial de disposer d'une grande liberté en matière de mouvement international de capital. Alors que le système productif s'internationalisait, se constituait naturellement une finance internationale. Elle échappait largement aux règles traditionnelles nationales. Eric Helleiner y voit la cause fondamentale d'une nouvelle alliance entre ce qu'il appelle les "industriels" et les

26. E. Helleiner, *States and the Reemergence*, op. cit. note 1, p. 88.

27. E. Helleiner, *ibid.*, p. 90-91.

“banquiers”, détruisant la vieille alliance entre les “industriels” et les “*New Dealers*”, selon une problématique qui se relie directement aux analyses qu’on a menées :

Cette alliance entre les industriels et les banquiers représenta un changement important, car dans les premières années qui suivirent la guerre, les deux groupes s’étaient divisés sur la question du libéralisme en matière financière. Sans aucun doute, cette évolution donnait le signal de la désagrégation de la coalition [*entre industriels et New Dealers*] qui avait supporté l’ordre financier restrictif de Bretton Woods, ainsi que celle du nouvel ordre porteur d’une approche plus libérale²⁸.

Même s’il ne s’agit là que d’un aspect des choses, ces évolutions annonçaient le nouveau cours des événements qui allait se mettre en place lorsque survint la nouvelle crise structurelle de la fin du *xx^e* siècle.

Le salaire et la protection sociale

On va supposer ici connus les principaux traits de ce qu’on nommé “capitalisme social”, faisant sa place aux syndicats, et porteur d’une progression du pouvoir d’achat des salariés et des systèmes de protection sociale. Ce dispositif, qui prolonge les premières mesures de la *Progressive Era*, fut mis en place à la suite de la crise de 1929 et de la Seconde Guerre mondiale, et prolongé jusqu’aux années 1960 dans l’euphorie de la “grande société”.

Ces transformations sont importantes. Elles témoignent des possibilités ouvertes par l’évolution favorable de la technique au cours de ces décennies et du climat politique de la guerre froide et de la compétition avec le socialisme en construction. Elles jouèrent un rôle crucial dans l’alliance scellée avec les nouvelles classes intermédiaires et le contrôle du mouvement ouvrier. Comme de coutume, elles se combinèrent à la répression et la domination idéologique.

28. E. Helleiner, *ibid.*, p. 100.

**Au-delà du dilemme industrialisme-managérialisme :
permanence du capitalisme**

L'analyse de la période 1920-1960 est particulièrement difficile. Elle a donné lieu à de multiples interprétations ; les évolutions historiques qui l'ont marquée combinent des éléments structurels et conjoncturels. On se propose donc d'en reprendre ici les principaux éléments.

Du point de vue des politiques concurrentielles, la période 1920-1970 témoigne d'un ensemble de revirements : la concurrence "coopérative" des années 1920, les groupes du premier *New Deal*, le renforcement de l'*antitrust* du second *New Deal* qui se prolongea apparemment après la Seconde Guerre mondiale, mais aboutit en fait à un régime de croisière relativement tolérant. En termes de classe, on a porté le jugement suivant sur ces politiques.

Cette période fut celle de la généralisation de la nouvelle organisation caractéristique du capitalisme moderne, firme managériale et grande finance, donc de la montée au pouvoir de leurs dirigeants. Les politiques concurrentielles consacrèrent fondamentalement ce mouvement. Les variantes qu'on put observer si on compare les années 1920 et les deux décennies d'après-guerre révèlent certaines hésitations dans la mise au point d'un cadre adéquat. Les politiques du premier *New Deal* furent marquées par la situation de panique macroéconomique et ne firent qu'interrompre ces processus.

Bien que les managérialistes mettent peu d'accent sur cet aspect de l'évolution économique, on doit également se demander quelle fut la portée du clivage propriétaires/managers du point de vue de la concurrence. L'autonomie accrue des managers se prolongea-t-elle dans une implication plus directe dans les processus de mobilité du capital ? Il faut cependant garder présente à l'esprit la très forte intrication de la propriété et de la gestion dans son échelon supérieur. Dans les fonctions de financement du système productif, d'agent de la mobilité du capital, le canal boursier régressa au profit

de l'autofinancement et du crédit. Mais là encore il s'agit plus d'une inflexion que d'une régression du rôle de la finance.

Globalement, alors que les politiques concurrentielles avaient joué un rôle clef dans la montée au pouvoir des nouvelles firmes, et donc de leurs dirigeants, leur impact semble moins important dès lors que la prépondérance des nouveaux rapports de production fut établie.

Les choses se présentent différemment en ce qui concerne les processus macroéconomiques. Le pouvoir incontesté de la finance vis-à-vis du contrôle de la création monétaire et de la macroéconomie fut bien mis en échec par la dépression. Le problème ne fut pas celui de la centralisation ou du caractère public de l'institution, mais bien celui du contenu des politiques. Alors que la finance s'était accommodée de la création de la Réserve fédérale en 1913, qui fonctionna selon ses principes, la crise de 1929 fut à l'origine d'une très forte intervention de l'État.

Dans ces transformations les deux clivages—finance/industrie et capitalistes/managers—sont tous deux pertinents :

1. Partant d'un monde dans lequel la suprématie de la finance, vis-à-vis de la création monétaire, était incontestée, le recul relatif de la finance par rapport à l'industrie correspondit à la venue au monde d'une véritable politique monétaire, prenant en compte tous les aspects de l'activité, en particulier la production dans le secteur non-financier et le chômage, et non la seule stabilité des institutions monétaires.

2. La crise fut un puissant facteur d'un changement de pouvoir en faveur des managers, d'abord dans l'entreprise, par élimination du secteur ancien, puis au centre, par le pouvoir acquis par l'État sur l'activité macroéconomique, incarné dans une autre catégorie de managers, ceux du secteur public. La finance dut désormais se battre dans ce nouveau contexte institutionnel, pour assurer son pouvoir dans la définition des politiques.

Il ne faut donc pas trancher entre les interprétations managériales et industrialistes de ces événements, mis à part le fait

qu'on ne saurait suivre, sur ce thème comme sur d'autres les voies du managérialisme outrancier, ni s'en tenir à la vision industrialiste.

Il faut aussi garder présent à l'esprit que cette mise à l'écart et sous contrôle de la finance—du strict point de vue de la macroéconomie—fut très réelle. Elle se manifesta par un certain nombre de défaites, au sens que les politiques mises en avant par les milieux financiers furent écartées. On a cependant montré qu'elle n'a toujours été que partielle. On a finalement parlé d'une remontée du pouvoir de la finance, notamment sur le plan international.

Derrière ces questions se profile celle de l'interprétation du keynésianisme. On peut l'appréhender comme un compromis de classe (au sein des classes dirigeantes, et entre ces classes et les autres). Dans cette analyse il faut faire intervenir la polarisation interne du groupe des cadres, des grands managers à ceux qui organisent, au plus près, la production et la gestion des entreprises. Les premiers étaient proches de la finance, les seconds des employés et travailleurs. Le compromis keynésien assurait un équilibre fragile :

1. Il s'attaquait à un problème majeur du capitalisme, celui de la stabilité macroéconomique, servant les intérêts généraux du système—pour autant qu'il ne serait pas fait un usage abusif du soutien de l'activité—et plus particulièrement, les intérêts de l'industrie (d'où la vision industrialiste).
2. Il permettait aux nouveaux managers des firmes et des institutions étatiques de se présenter comme les porteurs d'un ordre social, tant sur les plans du bien-être que de la macroéconomie (d'où l'identification des managérialistes au keynésianisme).
3. Il ne heurtait pas trop radicalement la finance, au moins dans le domaine de l'allocation du capital interbranche, puisque le point de vue keynésien macroéconomique ne se mêle pas de ces processus.
4. Il entretenait le rêve d'une société de progrès, plus prospère et plus équitable, cher aux nouvelles classes moyennes, le ciment de l'alliance conclue par les groupes dirigeants.

Il faut souligner ici que c'est dans la finance que s'incarne le plus directement le caractère capitaliste de nos sociétés et le maintien des rapports de production. Il s'agit là d'un problème de *pouvoir*, dont on ne peut comprendre les péripéties que par rapport aux conditions économiques sous-jacentes. On peut ainsi établir un parallèle, en ce qui concerne les relations entre la finance et les deux groupes de managers : ceux de l'industrie et ceux du secteur public (faisant abstraction des managers de la finance elle-même). Ce contrôle de la finance, c'est-à-dire, en l'occurrence, celui du capital, n'est pas acquis *a priori*, et prend des formes concrètes distinctes à chaque période :

1. Dans un premier temps, les managers de l'industrie jouirent sans doute d'une assez large autonomie. Le cours potentiel du changement technique constituait une condition permissive importante de cette liberté. Néanmoins, la préservation du contrôle du capital requit la définition d'un cadre institutionnel adéquat, la constitution de ce qu'on a nommé une "interface" entre la propriété et la gestion, dans laquelle le pouvoir et la rémunération sont tous deux en jeu.
2. Le même type de tension se manifesta en ce qui concerne la gestion de la monnaie. Le pouvoir de la finance maintenu après la création de la Réserve fédérale fut mis en question par le choc de la crise de 1929, mais encore une fois la finance maintint au moins en partie son emprise, en attendant mieux.

Du point de vue des forces en présence et de la dynamique historique qui sous-tend les politiques, il faut comprendre l'effet déterminant des couches moyennes et du mouvement ouvrier. Les évolutions initiées à la période précédente se prolongèrent au cours de la période 1920-1960. La crise de 1929 et la montée du socialisme avaient créé dans le monde capitaliste une exigence de progrès face aux classes dominées, sur laquelle vinrent s'appuyer l'industrie et la nouvelle classe managériale. Cette dernière trouva sa validation historique dans une idéologie de progrès se matérialisant dans les caractères de la période intermédiaire. Elle ne survécut guère à la nouvelle grande crise.

Chapitre 4

De la crise des années 1970 à nos jours

Sans qu'il soit possible d'en donner une date précise, le cours du changement technique se trouva profondément modifié au milieu des années 1960. Les caractères très favorables de la première moitié du siècle cédèrent la place à une nouvelle trajectoire marxienne caractérisée notamment par une tendance à la baisse du taux de profit, marquant l'achèvement de la transition vers le capitalisme managérial. Ce changement d'orientation fut masqué jusqu'à la fin de la décennie par les forts taux d'utilisation des capacités de production résultant des politiques de stimulation de l'activité. Ce retournement fut suivi, avec un certain retard, par un ralentissement de la croissance du salaire réel et de la productivité du travail.

Bien que leur contenu et leurs conséquences aient été très différents, les deux précédentes crises structurelles, celle de la fin du XIX^e siècle et la crise de 1929, avaient joué un rôle crucial dans la dynamique des rapports sociaux, les luttes de classe et la relation aux appareils étatiques, donc les politiques mises en œuvre. Ce qu'on en sait déjà permet de soutenir que la survenue d'une nouvelle crise structurelle dans les années 1970 eut des conséquences similaires ; il est cependant difficile d'en saisir la portée historique à long terme.

Au cours de cette période, les rapports de force—les luttes et alliances—entre les classes se modifièrent à nouveau, ainsi que les relations des diverses fractions des classes

dirigeantes à l'État. Les aspects principaux de ces transformations furent les suivants :

1. La dynamique du mouvement ouvrier et la construction du socialisme entrèrent dans une phase de recul, qui laissa les mains libres aux classes dirigeantes, autorisant de violentes attaques contre les salariés et faisant peu de cas de l'ancienne alliance avec les cadres et employés de la période précédente (au profit d'une alliance avec les petits rentiers).
2. Un nouveau clivage se formait entre les firmes engagées dans le processus de la mondialisation et les autres. Il existe ainsi une certaine similitude entre cette configuration et celle du XIX^e siècle, mais l'opposition pertinente est cette fois :

Grandes entreprises multinationales	/	Entreprises managériales traditionnelles
--	---	---

3. Au sein des classes dirigeantes, une nouvelle alliance se forgeait entre la finance et les responsables des multinationales. Les traits managériaux sous-jacents aux politiques de la période intermédiaire disparaissaient, de même que le compromis keynésien. La cohésion entre la finance et la fraction supérieure des gestionnaires des multinationales, au sein de ce qu'on a nommé l'"interface" propriété-gestion, se voyait renforcée (notamment grâce à l'envol des rémunérations). Les éléments représentés par les quatre cases du tableau qu'on a présenté fusionnaient au sein du secteur multinational, évoquant leur symbiose au cours de notre première étape (dans le nouveau secteur alors émergent).

Cette vision n'est pas étrangère au courant qu'on a qualifié d'"industrialiste". Voici comment Michael Helleiner, qui raisonne toujours par référence à un clivage finance/industrie, rend compte de ces nouveaux développements :

Ce mouvement [*la montée du néolibéralisme dans les années 1970*] peut être expliqué par les troubles économiques de la période, le leadership des intellectuels néolibéraux et l'émergence d'une coalition d'intérêts financiers privés, d'industriels multinationaux

et d'officiels des institutions financières qui supportaient les idées néolibérales. Ce mouvement vers le néolibéralisme annonçait un changement similaire qui devait survenir dans les pays développés [*autres que les États-Unis*] dans le monde dans les années 1970 et 1980, pour essentiellement les mêmes trois raisons¹.

Cette analyse, qui met l'accent sur une "coalition d'intérêt financiers privés" et d'"industriels multinationaux", nous semble tout à fait pertinente. Qu'elle soit partagée par des personnalités des institutions financières (des banques centrales, en particulier) ne fait qu'exprimer la montée au pouvoir de cette coalition. Que des intellectuels, universitaires notamment, aient évolué selon des lignes similaires est une évidence, qui ne fait que refléter les liens qui les unissent aux milieux d'affaires.

Neil Fligstein² qui est un représentant du "managérialisme" chandlérien, décrit cette mutation à l'intérieur de la hiérarchie des gestionnaires. Selon cette analyse, le pouvoir serait passé, au cours des dernières décennies, des managers qui furent à l'origine de la révolution managériale, attachés à une branche spécifique, vers les financiers à la recherche de profits, quelle que soit leur origine. Ce n'est donc pas tant d'une perte de pouvoir des managers en général dont il est ici question, que d'un glissement de pouvoir d'un sous-groupe vers un autre. Nous sommes cependant proches de l'idée d'un pouvoir retrouvé de la finance.

Le plan est, encore une fois, organisé selon les trois types de politiques : la concurrence, la situation macroéconomique et, enfin, le salaire et la protection sociale. Une dernière section discute les implications de ces analyses quant au devenir du capitalisme.

1. E. Helleiner, *States and the Reemergence of Global Finance. From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca : Cornell University Press, 1994, p. 122.

2. N. Fligstein, *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge : Harvard University Press, 1990.

Les traits essentiels de cette période sont les suivants :

1. Dans le contexte de l'internationalisation, les limites à la croissance des firmes et aux fusions furent repoussées.
2. La finance reprit en main la création monétaire, sur le plan national et sur le plan international, par l'action combinée des banques centrales, dont elle s'était assuré le contrôle, et par le jeu des déplacements de capitaux (qu'on prête aux "marchés"). Elle occupa une position hégémonique dans la nouvelle symbiose des diverses fractions des classes dirigeantes.
3. Grâce au chômage structurel et au recul du socialisme et du mouvement ouvrier, les classes dirigeantes ainsi réunifiées brisèrent la dynamique historique du salaire et de la protection sociale, caractéristique de la période précédente.

La concurrence dans le contexte de la mondialisation

La crise des années 1970 déboucha sur une modification radicale des politiques concernant la concurrence. Le ralentissement de la croissance de la productivité du travail, bien perçue dans l'absolu et surtout relativement au Japon, créa une psychose de l'efficacité. C'est dans ce contexte que se développèrent les thèses de l'école de Chicago. Il faut y voir un mouvement très général, lié à la déréglementation, une vision spécifique de l'économie :

[...] Les analystes des politiques de l'école de Chicago, conduite par les professeurs de droit Richard Posner et Robert Bork, produisaient une littérature volumineuse, créant leur propre journal, et attirant de nombreux comparses vers leur thèse que le monopole et l'inefficience sont presque toujours le résultat de la réglementation gouvernementale. En 1971, l'économiste de l'école de Chicago, George Stigler, écrivit son fameux article présentant la réglementation gouvernementale comme une marchandise achetée par des agents recherchant une protection contre la concurrence. [...] A cette époque, la Cour Suprême [...] abandonna sa préoccupation antitrust concernant le pouvoir économique [...] Carter, conseillé

par l'économiste Alfred Kahn, commença un vaste mouvement de politiques de déréglementation, sur la base d'un nouvel engagement envers une concurrence libérée de la protection du gouvernement³.

La nouvelle internationalisation du capital posait le problème de la concurrence sur un plan désormais mondial. Il fallait autoriser les grandes firmes américaines à acquérir la dimension requise. Le secteur resté au-dehors de ces transformations devait s'adapter et ne pas espérer de protection gouvernementale. Ce changement de cap reflète la réalité de l'internationalisation, mais il est également l'expression de l'hégémonie de la finance. Au cours des années 1980, la finance reprit plus directement l'initiative dans ce domaine de la mobilité du capital, donnant naissance à un vaste mouvement de restructuration du système productif, au moins des réseaux de propriété. Cette transformation s'opérait sous l'égide des banques d'affaires dans un contexte de grande permissivité de la part du système judiciaire.

L'échec du keynésianisme ; la finance à nouveau aux commandes

Les changements caractéristiques de la crise des années 1970 remirent en question les politiques keynésiennes, tant sur le plan international que sur le plan national.

On date fréquemment les premiers signes de l'ébranlement du système monétaire international aux difficultés de la Livre en 1967, lorsque de très importants crédits du FMI et de quelques pays ne suffirent pas à éviter la dévaluation. Le coup décisif fut cependant la crise du dollar d'août 1971, lorsque d'énormes transferts de fonds des États-Unis vers l'Europe de l'Ouest conduisirent les États-Unis à suspendre la convertibilité du dollar et contraignirent les européens et les japonais à laisser provisoirement flotter leurs monnaies.

3. R. Peritz, *Competition Policy in America, 1888-1992, History, Rethoric, Law*, Oxford : Oxford University Press, 1996, p. 7.

Au cours des années 1971-1973, les pays d'Europe de l'Ouest renforcèrent leurs contrôles monétaires afin d'éviter une réévaluation forcée de leurs monnaies. L'échec de ces mesures les força finalement à laisser flotter leurs monnaies.

Les États-Unis se trouvaient évidemment au centre de cette crise. Le système de Bretton Woods avait consacré la primauté du dollar, dans une situation de domination de l'économie mondiale. Jusqu'au début des années 1970, l'inflation américaine était restée inférieure aux niveaux atteints par ses partenaires, et les réajustements étaient traditionnellement opérés par ces derniers. L'apparition de déficits du commerce extérieur américain signalait cette nouvelle conjoncture et remettait en question les fondements du système. Il ne faut pas oublier que l'entrée de l'économie mondiale dans la nouvelle crise structurelle fut vécue aux États-Unis comme un processus concurrentiel mondial, l'économie américaine étant menacée par le progrès de ses partenaires.

Le rapport de ces phénomènes à la remontée du pouvoir de la finance est facile à saisir dès lors qu'on les situe dans la ligne des luttes précédentes. La continuité avec les négociations qui avaient précédé Bretton Woods fut frappante : la même discussion semblait reprendre. Les positions avaient cependant évolué : les États-Unis, voyant leur domination leur échapper, s'opposaient désormais aux contrôles des changes, accepté à Bretton Woods, et se faisaient les avocats du sacro-saint marché. Leur position fut exposée dans le rapport économique du président du début de 1973 (qu'on prétend avoir été dicté par Milton Friedman) : la libre mobilité internationale des capitaux devait être traitée sur un pied d'égalité avec le libre échange, et les contrôles supprimés. C'était donner le pouvoir aux "marchés". Le volet international du dispositif keynésien, en particulier la possibilité de s'opposer aux mouvements de capitaux, disparaissait. On rejoint ici, par ailleurs, la discussion des causes du ralliement des États-Unis à une libre finance mondiale et aux marchés, comme le seul moyen de sauver la prééminence du dollar.

Seule la Réserve fédérale manifesta une certaine opposition, car elle percevait la possibilité d'un affaiblissement de sa position, mais cette attitude resta isolée et éphémère.

Sur le plan national, la crise des années 1970 se traduisit dans un premier temps par le recours habituel aux stimulations keynésiennes. Au cours de la première moitié des années 1960, le taux d'utilisation du capital avait amorcé une ascension régulière jusqu'en 1965, vers des sommets, que la faible récession de 1966 ne firent qu'émousser. Pourtant, les tendances de la technique et de la répartition s'étaient déjà renversées. La productivité du capital et le taux profit avaient amorcé leur diminution. Les politiques de soutien de l'activité prolongèrent la prospérité, au fil d'un "sursis keynésien"⁴ de quelques années. Ces politiques ne pouvaient que retarder la manifestation effective des nouvelles tendances, et non y remédier. Commenant avec la récession de 1970 (la première stagflation), les années 1970 et le début des années 1980 furent des années de forte instabilité. L'inflation qui s'installait sonna le glas des politiques keynésiennes. Les monétaristes en Angleterre et aux États-Unis prônèrent une émission monétaire régulière, selon des cibles rarement révisables, et la fin des politiques de réaction rapides aux déséquilibres.

La dernière grande tentative de soutien de l'activité aux États-Unis fut le fait de Jimmy Carter après la récession de 1974-1975, espérant associer l'Allemagne et le Japon à son effort. C'est l'époque où les européens commençaient à négocier l'instauration de leur propre système monétaire. L'afflux de dollars vers l'euromarché aurait convaincu Carter de la nécessité d'un changement de politique. Ces événements aboutirent à la nomination de Paul Volker à la tête de la Réserve fédérale, qui conduisit au grand changement de la politique monétaire de 1979.

4. G. Duménil, D. Lévy, *La dynamique du capital. Un siècle d'économie américaine*, Paris : Presses Universitaires de France, 1996, ch. 20.

Comme dans la crise de 1929, une menace exceptionnelle — l’effondrement de l’économie ou l’emballement de l’inflation — avait provoqué une modification subite des pouvoirs respectifs des fractions des classes dirigeantes. Dans les deux cas, ce changement s’appuyait sur la nature des tâches à accomplir : 4. le *New Deal* fit appel aux capacités planificatrices des groupes managériaux ; 5. la grande inflation des années 1970 portait au pouvoir la finance dont la stabilité des prix est un cheval de bataille.

Deux obstacles majeurs s’opposaient au renforcement de la politique monétaire, les faiblesses des institutions américaines et l’existence de l’euro-marché, source d’évasion :

1. Les nouvelles dispositions concernant les institutions américaines furent rendues publiques en octobre 1979, mais le *Deregulation and Monetary Control Act* est daté de 1980. Il est connu pour avoir œuvré à la restauration des conditions de concurrence entre différents types d’institutions monétaires. Il accrut également l’emprise de la Réserve fédérale en rendant obligatoire l’adhésion au système, qui demeurerait facultative, de toutes les institutions de dépôt (y compris non bancaires), alors que le nombre des adhésions était en diminution. Il renforça donc les prérogatives de la Réserve fédérale⁵. Cette dernière avait toujours réclamé de telles mesures, mais elles rencontraient l’opposition du Congrès et de l’administration, attachés à l’idée d’un système bancaire *dual*, dont une composante resterait autonome. L’encadrement du système monétaire se voyait donc renforcé, mais c’était là le prix à payer pour retrouver la stabilité des prix, un objectif prioritaire pour la finance. Mais cet interventionnisme de la finance est toujours justifié à ses propres yeux par une situation de crise — l’effet des erreurs passées —, car le marché est toujours la référence idéale⁶.

5. T.F. Cargill, *Money, the Financial System, and Monetary Policy*, Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1991, p. 12.

6. Cette ambiguïté se reflète dans celle de la notion de “neutralité” de la monnaie, selon le credo monétariste. En fait, la monnaie serait neutre

2. Cette ambivalence de la finance par rapport aux réglementations et politiques centralisées fut particulièrement évidente vis-à-vis de l'euromarché, qui ouvrait une possibilité d'évasion. En 1979, les États-Unis demandèrent aux banques centrales des autres pays d'étudier, sous l'égide de la Banque des Règlements Internationaux, des mesures permettant le contrôle des activités des eurobanques. Ces tentatives rencontrèrent une vive opposition de la finance. L'*Eurocurrency Market Control Act* fut abrogé, et les banques *offshore* furent acceptées, même aux États-Unis.

Il ne faut pas se méprendre sur la signification de ces événements. En fait, la finance, relayée par la Réserve fédérale désormais sous son emprise, reprenait le contrôle de la création monétaire et imposait un cours des événements similaires à celui observé avant la Seconde Guerre mondiale. Toute dérive inflationniste ou déséquilibre des comptes (budget ou paiements) était désormais sanctionné par des mouvements de fonds (compte tenu d'une échelle de critères d'appréciation très inégale selon les pays). La banque centrale pouvait opérer son rôle stabilisateur — et le faisait même avec une grande efficacité — sous réserve de coopérer avec "les marchés". La combinaison d'une politique monétaire stricte et de ce pouvoir des "marchés" est l'expression de la nouvelle hégémonie de la finance.

Ces évolutions révèlent donc un retour en force de la finance ou, peut-être, une réunification des intérêts des groupes dominants, les managers de l'interface propriété-gestion et la finance). L'État demeurerait partie prenante dans ce jeu des alliances et des oppositions, car c'est évidemment lui qui définit et met en œuvre les politiques. La relation privilégiée à la coalition managers-industriels avait cédé la place à une relation similaire entre ces groupes dominants, ainsi réunis sous l'égide de la finance, et les agents de l'État.

si les lois de l'économie n'étaient pas perturbées par des interventions intempestives de l'État. Les monétaristes attribuent ainsi la crise de 1929 à une erreur de politique monétaire !

Ces politiques possèdent un second volet, celui de la déréglementation (*deregulation*). Elle toucha de nombreux aspects de l'économie américaine, à commencer par les transports aériens sous Jimmy Carter en 1977 et 1978, mais le mouvement ne devait prendre toute son ampleur qu'avec Ronald Reagan⁷. On ne va en évoquer ci-dessous que quelques aspects concernant la finance.

Pour saisir la portée de la déréglementation financière, il faut se replacer dans les conditions économiques de l'époque. Au début de 1980, l'inflation mesurée par l'indice des prix à la consommation atteignit près de 20% l'an de même que les taux d'intérêt. Il était difficile pour les institutions de dépôt d'attirer des fonds compte tenu de la réglementation Q, et la contrainte d'emprunter à court terme et de prêter à long terme à des taux donnés, devenait de plus en plus insupportable. De nombreuses innovations visaient à échapper à ces contraintes. La réglementation Q avait été conçue dans la foulée de la crise de 1929, en vue d'éviter une concurrence excessive entre les banques ; cette analyse ne faisait plus recette. D'une manière générale, l'interventionnisme étatique n'était plus à l'ordre du jour.

La loi de 1980 organisa la disparition progressive de la réglementation Q ; de nouveaux comptes furent autorisés ; les institutions d'épargne virent leur champ d'action considérablement élargi. La loi de 1982 prolongea ces réformes en ce qui concerne la collecte des fonds, leurs emplois (les types de crédits consentis) et le traitement de la crise des Caisses d'Épargne. En 1988, une nouvelle loi abrogea le *Glass-Steagall Act*, etc. Au total, en dépit du renforcement du pouvoir de la Réserve fédérale, un assouplissement considérable du système financier fut opéré.

7. En même temps, sa signification se voyait modifiée : "La révolution de Reagan ne fut pas tant un tournant vers l'économie de la déréglementation ; Carter avait déjà entraîné le pays dans cette direction. Ce fut plutôt un glissement d'une vision consumériste de la déréglementation vers une vision d'entreprise [*corporatist*]", R. Peritz, *Competition Policy*, op. cit. note 3, p. 267.

L'examen de ces mesures se passe de commentaires. Elles sont directement représentatives d'une libération des institutions financières vis-à-vis du carcan dans lequel le *New Deal* les avait enserrées. Il faut noter cependant que le dispositif de contrôle de la création monétaire par la Réserve fédérale sortait *renforcé* de ces transformations, et non affaibli, alors que la finance en prenait le contrôle.

Le salaire et la couverture sociale

Un des effets les plus spectaculaires de la crise fut la reprise du contrôle de la progression du salaire. Dans certaines mesures, le salaire réel direct ne progressa plus aux États-Unis depuis 1970 ! Compte tenu des prestations sociales, sa hausse se poursuivit, mais à un rythme considérablement réduit⁸. Il faut y voir une réponse à la crise de la part des classes dirigeantes, et, très directement, le désir de remédier à la faiblesse du taux de profit.

Une grande partie des acquis progressivement conquis depuis le début du siècle se trouva ainsi remise en question. L'obtention de ce résultat fut grandement facilitée par l'existence d'un chômage structurel jusqu'à une période récente, mais il faudrait replacer ce phénomène dans un cadre plus général tenant compte des spécificités du marché du travail américain, notamment le recours au travail à temps partiel, la précarité de l'emploi et la faiblesse du salaire minimum.

Le point d'appui que les classes dirigeantes pouvaient trouver dans les nouvelles classes moyennes et l'idéologie du progrès, du dépassement des antagonismes, s'effondraient. A l'inverse, le lien était établi avec les petits possédants qui bénéficiaient des taux d'intérêt élevés. Cela fut d'autant plus facile aux États-Unis que la faiblesse de la couverture sociale

8. Dans nos mesures, le taux de croissance du coût salarial horaire s'établit comme suit pour les trois décennies : 1950-1960, 2,6% ; 1960-1970, 2,2% ; 1970-1980, 1,1% ; 1980-1992, 0,7%.

ou le coût des études contraignent ces groupes à l'épargne individuelle.

La comparaison de cette réponse à la crise des années 1970 à celle de la fin du siècle précédent est intéressante. La première s'opéra dans le contexte de la montée des luttes de classe, associées aux avancées du socialisme ; la seconde dans une situation inverse. A la fin du XIX^e siècle, le développement de la grande entreprise s'était affirmé dans un jeu de compromis subtil avec les salariés face aux anciennes fractions du monde des affaires ; rien de semblable dans la crise actuelle.

Retour aux sources du capitalisme ou nouvelle étape ?

Au terme de cette analyse, on se demandera quelle en est la signification générale, au-delà de la définition des politiques, du point de vue du devenir des sociétés capitalistes. On peut en donner trois lectures :

1. La première interprétation est, dans un certain sens, la plus timide, et dans la ligne de ce qu'on a nommé "industrialisme". Elle privilégie une vision de la crise de 1929, comme ayant créé une grande conjoncture historique exceptionnelle et éphémère. Le cours normal des sociétés capitalistes se caractérise par la domination de la finance qui incarne au mieux la quintessence des rapports de production : la propriété privée des moyens de production. Le capitalisme s'est cependant modifié, et un des traits majeurs de ces transformations fut une révolution managériale. Mais les gestionnaires demeurèrent sous le contrôle de la finance. Comme un coup de tonnerre dans un ciel serein, la crise de 1929 porta un coup à cette hégémonie, au profit d'une coalition entre industriels et managers, qui se matérialisa dans toutes les politiques. Ce recul de la finance ne signifia jamais sa défaite véritable. A l'occasion de la crise structurelle des années 1970, et compte tenu d'une remontée progressive dès après la Seconde Guerre mondiale, la finance reconquit son hégémonie et unifia les diverses fractions des classes dirigeantes sous sa direction.

2. La seconde interprétation est plus ambitieuse, et dans la ligne du “managérialisme”. C’est l’histoire d’une révolution avortée. Les managérialistes des années soixante, tel Galbraith, émerveillés par les performances de nos économies, prédirent la disparition des traits fondamentaux du capitalisme — notamment la maximisation du taux de profit — ouvrant la voie à une société de progrès. Les événements postérieurs à la crise des années 1970 reléguèrent ces visions au rang de curiosités de l’histoire de la pensée économique et sociale. Quel que soit le jugement porté sur cette société technocratique, paradisiaque ou infernale, cette analyse fit écho à un processus réel, la montée au pouvoir des gestionnaires et leur émancipation vis-à-vis de la propriété capitaliste, sur la base de la séparation établie au début du siècle, et la crise de 1929 fut un élément majeur de cette métamorphose. Quel que soit son intérêt, cette vision managérialiste omet toujours la dimension sociale de la conduite du système incarnée par la finance dans le capitalisme : la clef de la contrainte de capital et le contrôle de l’allocation entre les différentes activités, des processus qui dépassent le cadre étroit de l’entreprise, et conditionnent le pouvoir de la finance.

3. L’interprétation sous-jacente à cette étude intègre les deux aspects de la révolution survenue à la transition du XIX^e siècle et du XX^e, considérés comme inséparables : la constitution de la grande finance et la révolution de la gestion dans l’entreprise. Elle combine ainsi certains aspects des deux analyses précédentes : (1) la crise de 1929 joua un rôle important dans la venue au monde des nouveaux rapports de production, comme dans la seconde interprétation ; (2) de nombreux effets de cette crise ne furent qu’éphémères, comme dans la première.

Cette dernière interprétation suggère une lecture spécifique des événements contemporains. La question principale est de déterminer si les financiers et les gestionnaires seront capables de produire, encore une fois, une révolution débouchant sur une nouvelle efficacité technique (un nouveau cours de la

recherche et du développement) ? Plus que d'une répétition d'un scénario datant d'un siècle, il pourrait s'agir d'une nouvelle métamorphose des rapports de production. L'innovation se trouverait dans la dimension sociale du processus dépassant l'entreprise individuelle. La finance—ou, peut-être les managers de la finance—y joueraient un rôle prépondérant. On peut enfin faire remarquer que cette issue favorable n'impliquerait pas nécessairement un retour à la croissance du salaire et la reconstruction des protections sociales. Ces tendances n'ont été produites, dans la première moitié du ^{XX}^e siècle, qu'en relation à une configuration spécifique des luttes de classes, dont les conditions ne semblent pas présentement réunies.

Table des matières

Introduction	3
1. Tendances, crises, classes et stades	7
2. De la guerre de Sécession à la Première Guerre mondiale 29	
3. Des années 1920 aux années 1960 ; la crise de 1929	41
4. De la crise des années 1970 à nos jours	67