

2001***Recherches & Régulation Working Papers******CROISSANCE ET PRODUCTIVITE SONT-ILS DES CONCEPTS
FORDISTES ?***

Bernard Billaudot

RR Working n° 2001-2 Série M

www.theorie-regulation.org**Association Recherche & Régulation**

c/o LEPII-CNRS

Université Pierre Mendès France

1241, rue des Résidences

BP 47 - 38040 Grenoble Cedex 9

Réactions au papier de Jean Gadrey pour la lettre de la régulation : « régime de croissance, régime de productivité : peut-on penser les régulations post-fordistes avec des concepts fordistes ? », http://web.upmf-grenoble.fr/regulation/Lettre_regulation/lettrepdf/LR39.pdf

CROISSANCE ET PRODUCTIVITE SONT-ILS DES CONCEPTS FORDISTES ?

B.Billaudot

Le propos de Jean Gadrey est tout à fait intéressant et stimulant : il invite à une réflexion sur les catégories de l'approche de la régulation qui, de mon point de vue, fait cruellement défaut.

Ce propos pose trois problèmes distincts :

- L'Approche de la Régulation est-elle porteuse de conceptions bien établies de la croissance et de la productivité?
- Ces catégories sont-elles, d'une façon ou d'une autre, relatives au fordisme ?
- Suffisent-elles à rendre compte du développement socio-économique ?

Les réponses que j'apporte à ces trois questions diffèrent quelque peu de celles que propose J.G. ; mais elles conduisent, par une autre voie, à des conclusions très proches des siennes, tout en résolvant un problème que J.G. ne règle pas, de mon point de vue, à savoir : la définition de catégories qui « traversent les régimes économiques », catégories dont il dit à juste titre qu'il est impératif qu'il en existe pour pouvoir penser le passage d'un régime à un autre.

En bref, mes réponses sont les suivantes :

- On ne peut faire état de conceptions bien établies : à chaque membre de l'école son propre propos sur la question, si tant est qu'il soit explicite !
- S'agissant des concepts que je retiens, ce sont des catégories d'ordre économique à caractère général, les conventions qui président à leur mesure étant relatives au mode de développement en vigueur. Ce sont aujourd'hui les conventions de mesure fordienne qui sont en crise. Il y a débat sur celles qui doivent les remplacer.
- Ne rendant compte que du développement (d'ordre) économique en termes de pouvoir d'achat, elles s'avèrent tout à fait insuffisantes à apprécier l'évolution du niveau de vie ou du bien être social. Cela était déjà vrai à l'époque du fordisme, a fortiori dans le post-fordisme.

S'agissant d'en discuter le bien fondé, je fais état succinctement dans ce qui suit de mon argumentaire sur chacun de ces points.

1/ Il n'y a pas de conceptions établies de la croissance et de la productivité dans l'Approche de la Régulation.

Doit-on retenir, comme le laisse entendre dans son papier Jean Gadrey, que, dans la Théorie de la Régulation, la croissance est identifiée à une expansion continue des *quantités* produites et la productivité à la capacité à produire des quantités croissantes avec la même quantité de travail en raison d'une *substitution du capital technique au travail* (page 3) ? Ce n'est pas la prégnance de ce paradigme de la richesse-volume à l'époque du fordisme que je discute ici,

mais le fait que les régulationnistes auraient ce paradigme en tête lorsqu'ils parlent de croissance et de productivité.

Une chose est sûre. Dans la majorité des travaux régulationnistes où il est question de croissance et de productivité, il est fait référence aux notions des comptes nationaux (PIB en volume, volume de valeur ajoutée horaire ou par tête ou productivité globale des facteurs). Mais le débat conceptuel sous-jacent à ces instruments de mesure est le plus souvent évacué¹. La raison en est que ce débat renvoie à celui qui porte sur la théorie de la valeur, question sur laquelle l'école de la régulation n'est pas unifiée.

Si on qualifie de concept l'idée que l'on se fait de quelque chose à partir d'un raisonnement théorique, on ne peut donc faire état de concepts de croissance et de productivité propres à l'Approche de la Régulation. A chaque auteur sa propre conceptualisation ! Celle que retient J.G. n'est que l'une de celles qui ont cours². Elle pose d'ailleurs problème dans la mesure où

¹ A s'en tenir aux notions des comptes nationaux, ce débat est rabattu sur celui relatif aux « bonnes » conventions de mesure des grandeurs « à prix constants ». A ce titre, l'évolution du PIB en volume n'est un indice synthétique des quantités finalement produites que sous certaines conditions très restrictives (équilibre en volume des exportations et des importations, absence de prise en compte des changements longitudinaux de qualité). En toute généralité, il s'agit de l'évolution d'une pure grandeur monétaire : la somme des valeurs ajoutées que les unités de production auraient retirées du marché des biens et services si elles avaient acheté et vendu « aux prix d'une période de référence ». Le débat porte alors sur la « bonne » façon d'évaluer les prix fictifs des nouveaux produits (ceux qui n'étaient pas vendus à cette période). Il s'agit donc d'évaluer seulement une grandeur « aux prix du marché ». Ce n'est que si on postule que les prix de marché reflètent les satisfactions retirées des biens (au sens néoclassique du terme) que l'on est en droit de dire que ce principe consiste à « faire confiance au marché » pour évaluer la richesse, une société plus riche étant alors une société qui dispose de plus de biens. On y revient au point 2.

² Il s'agit de la conception « classique-marxiste » associée à la théorie de la valeur travail, ou du moins d'une version simplifiée ne tenant compte ni de la transformation des valeurs en prix de production ni de l'intensité et de la complexité du travail. Dans cette théorie, le prix d'un bien -quelque chose qui est produit et qui est demandé en raison de son usage- est expliqué par sa valeur, c'est à dire par la quantité de travail nécessaire en moyenne dans l'économie pour le produire. La croissance est alors conçue comme l'accroissement dans le temps du produit net physique disponible à l'échelle d'une économie, vecteur dont chaque composante est la différence entre la production d'un bien et la consommation productive de ce bien dans l'économie (la quantification de cet accroissement nécessite de prendre en compte la variation dans le temps de la valeur « aux valeurs d'une période de référence » de ce produit net physique). Quand à la productivité, elle est conçue comme une performance macroéconomique attribuée au travail en général (quand on parle de productivité, il va de soi que c'est de productivité du travail dont il est question puisque le travail est en fin de compte le seul facteur de production, les moyens de production n'étant que du travail cristallisé). Cette performance est évaluée en rapportant le produit net physique à la quantité de travail dépensée dans l'économie pour le réaliser (le nombre d'heures travaillées dans l'année ou le nombre de personnes occupées par un travail). Cette performance s'améliore lorsque la quantité de travail dépensée par unité de produit physique s'abaisse, en raison d'une réduction de tout ou partie des composantes du vecteur des valeurs unitaires des divers biens. On est à même d'apprécier la contribution de chaque branche à la réalisation de cette performance globale. Celle-ci est démultipliée par la division du travail et par le machinisme, ce qui conduit à une relation simple entre productivité et intensité capitaliste. Ainsi, la productivité est conçue sans se référer à un quelconque degré d'utilité des biens et sans qu'intervienne la répartition des revenus. Ce n'est plus le cas avec les deux autres conceptions établies, qui sont associées aux théories néoclassique et cambridgienne de la valeur.

Dans la théorie néoclassique, la croissance qui a un sens est celle de la consommation finale ; mesurée à prix fixés, elle donne la mesure de l'accroissement de bien-être tiré de cette consommation, dès lors que les prix relatifs sont l'expression des rapports des utilités marginales (qui sont les mêmes pour tous les consommateurs). Quand à la productivité, elle est associée à l'hypothèse d'une fonction physique de production à facteurs substituables. Elle est définie à la même échelle que cette fonction, soit d'abord à un niveau microéconomique, puis au niveau macroéconomique en retenant alors une fonction de production agrégée à deux facteurs, le travail et le capital. La productivité est ainsi conçue comme une catégorie physique et plurielle, un attribut de chaque facteur de production : il est question de la productivité de tel ou tel facteur, étant entendu qu'il s'agit de sa productivité marginale, sa « productivité moyenne » n'étant somme toute qu'un résultat qui doit être attribué à tous les facteurs. Le résidu qui est constaté en dynamique et qui est qualifié de « productivité globale des facteurs » est finalement attribué à un troisième facteur, les connaissances accumulées.

elle conduit à confondre « ce dont il est question » avec une façon particulière de l'obtenir (améliorer la productivité par une substitution du capital technique au travail).

Bien plus, il n'est pas certain que cette conception soit compatible avec la proposition de Michel Aglietta - très largement partagée au sein de l'Ecole de la Régulation - selon laquelle « l'économie s'autonomise sous l'égide de la monnaie » ; ou encore : « la monnaie précède l'économie de marché et la fonde et non l'inverse ».

Cela invite plutôt à concevoir la croissance et la productivité comme **des catégories d'ordre économique**, c'est à dire comme des catégories qui ne sont pas relatives à toute forme d'activité productive, sans être pour autant relatives à telle forme particulière de l'ordre économique (l'ordre institutionnel des pratiques conduites en monnaie). On doit donc les concevoir comme des catégories qui « traversent les régimes économiques » selon la propre expression de J.G. (p.2). Peu importe d'ailleurs les termes employés. Cela ne change rien de retenir plutôt ceux d'expansion et d'efficacité productive, puisque le problème est de savoir ce dont on parle. Il s'agit là d'un débat nominaliste, distinct du débat de fond. Pour ma part, je préfère conserver les termes de croissance et de productivité pour bien marquer qu'il ne s'agit pas de catégories universelles - ce qui serait le cas si elles s'appliquaient à toute forme d'activité productive, ou encore à toute forme de production de biens ayant une certaine valeur d'usage (au sens classique du terme), ou encore à toute forme de création de richesses³.

2/ La croissance et la productivité comme catégories d'ordre économique, dont les conventions de mesure changent d'un mode de développement économique à l'autre, les conventions de mesure propres au fordisme étant en crise

Des concepts associés à la production de marchandises

Considérer la croissance et la productivité comme des catégories d'ordre économique consiste à dire qu'elles sont propres au monde des produits qui ont été réalisés pour être vendus, autrement dit au monde des **marchandises** produites par des entreprises. On ne peut les étendre, sans autre forme de procès, aux productions non-marchandes (au sens des comptes nationaux)⁴. Ces marchandises sont vendues à certains prix, prix que les acheteurs ont consentis à payer et qui ont été acceptés par les vendeurs – peu importe pourquoi. Pour le dire autrement, la formation de ces prix est réglée par une convention marchande qui consiste

A partir de la théorie sraffaïenne des prix de production, la croissance n'est pas conçue différemment que dans l'approche classique, puisque les prix sont encore expliqués par les conditions de la production (y compris répartition). Par contre, la productivité est conçue autrement ; elle est pensée comme une catégorie mésoéconomique. Elle est attribuée à une industrie, entendue comme l'une des techniques pouvant être mise en œuvre dans une branche d'activité (ou domaine de production d'un certain type de bien ou service) ; les autres industries mises en œuvre dans les autres branches du système productif étant données, une industrie B est dite « plus productive » qu'une autre industrie A si la substitution de B à A dans la branche considérée conduit, à taux de profit inchangé, à un vecteur des prix-salaire inférieur (les composantes de $p/w(B)$ sont toutes inférieures à celles de $p/w(A)$), soit si cela conduit à une élévation du pouvoir d'achat salarial quelle que soit la répartition par produits de ce supplément de consommation. Précisons qu'une quantification de cette productivité relative implique de se donner une norme de consommation.

On fait état au point 2 d'autres conceptualisations qui se démarquent de ces trois conceptualisations « de base ».

³ Certes les termes de croissance et de productivité sont « plombés », parce que tout le monde les associe à « une certaine idée de la richesse économique et de l'origine technique de sa progression » (p. 3), c'est à dire à une représentation propre à un régime particulier (le fordisme). Je conviens volontiers qu'en proposant d'en conserver l'usage je fais partie de ceux qui manifestent « une bonne dose d'inconscience » ... même si je marque ma différence avec le paradigme dominant en parlant de « croissance en qualité » et de « productivité de produit » et en faisant valoir que ces dimensions deviennent primordiales dans le post-fordisme (voir point 2).

⁴ On laisse ici de côté cette question. On y revient au point 3.

à dissocier le prix convenu entre un acheteur et un vendeur des caractéristiques particulières de l'un (son coût de production) et de l'autre (son consentement à payer) en inscrivant ce prix dans un processus de concurrence (Billaudot, 2001, p. 152).

Pour une période donnée, les entreprises retirent du marché une certaine valeur (en monnaie), qui représente l'ensemble des revenus qu'elles distribuent. Il s'agit de la richesse économique produite, richesse qui n'a, en première analyse, rien à voir avec la « richesse » associée aux biens finalement disponibles (voir point 3, infra). Une croissance économique (positive) signifie qu'il y a eu une augmentation en pouvoir d'achat du revenu global créé. On le sait, la variation du revenu nominal n'en donne pas une bonne mesure si les prix ont changé. La « bonne » mesure se réfère à la valeur globale qui aurait été créée, avec les quantités effectivement produites et consommées de façon productive⁵, dans le cas où les prix n'auraient pas changés. C'est de cette façon que l'on doit concevoir un « volume » : ce n'est pas une quantité, même synthétique. **La croissance est donc conçue comme une augmentation de pouvoir d'achat de marchandises**. Ce n'est pas une augmentation de niveau de vie. Il s'agit bien d'en répartir les fruits : qui a bénéficié de cette augmentation globale ?

Dans ces conditions, la **productivité** est conçue comme **l'attribut d'une unité de production marchande**, ou encore d'une activité productive marchande⁶. Etant donnés les prix auxquels elle vend et achète sur le marché des biens et services, une activité est dite productive si elle permet de retirer du marché une valeur ajoutée positive : elle est à même de distribuer des revenus à ceux qui ont participé, d'une façon ou d'une autre, à la réalisation de l'activité, étant entendu que toute activité productive mobilise des ressources et du travail. Ainsi, une activité est, ou n'est pas, productive. C'est la seule chose que l'on puisse dire en niveau, à un moment donné.

C'est la raison pour laquelle cette catégorie opère pour l'essentiel en évolution dans le temps (pour une même unité) ou en écart dans l'espace (entre deux unités). Gain ou perte d'un côté, avantage ou désavantage de l'autre. Cela met en jeu la façon dont, dans la situation de référence, la valeur ajoutée est répartie.

Sous l'hypothèse d'une production salariale, qui est capitaliste par nature et pour laquelle ce revenu global se partage en salaires et rémunération(s) du capital (en argent)⁷, on est en présence de deux taux de rémunération. La productivité est alors définie, de façon relative, comme un **surplus (+ ou -) de revenus à répartir** : il s'agit de l'écart entre la valeur créée dans l'activité et la valeur consommée dans celle-ci, la première étant évaluée « à prix fixés » et la seconde étant le total des rémunérations du travail et du capital en argent mobilisés dans

⁵ Si on se contente du PIB, ce sont les seules consommations intermédiaires. On doit y inclure la consommation de capital fixe, si on considère le PIN.

⁶ En ce sens, elle n'est pas fractale : on ne peut attribuer une productivité à chacune des activités élémentaires en lesquelles le travail est le plus souvent divisé au sein d'une activité particulière. On peut par contre définir la productivité d'un ensemble d'unités, la valeur ajoutée étant additive. Attribuer la productivité à une activité productive ne revient donc à l'attribuer ni au travail individuel ni même au collectif de travail qui réalise une activité ; en effet, même si toute activité productive est une activité de travail (collectif et divisé), elle implique aussi la mobilisation de ressources matérielles et cognitives (hors « ressources humaines », qui en ce sens n'en sont pas). On ne doit pas confondre la productivité globale de l'activité (tenant compte de ces ressources) avec la seule productivité du travail (collectif) dans cette activité. Précisons encore que, comme catégorie d'ordre économique, la productivité ne prend en compte que les ressources qui ont impliqué une dépense en argent.

⁷ Pour simplifier, on ignore les interventions publiques (cotisations sociales et impôts). Précisons que ce caractère capitaliste n'implique pas que l'impulsion de la production soit « capitaliste », c'est à dire qu'elle soit commandée par la recherche d'un enrichissement de ceux qui ont apportés tout ou partie des capitaux investis dans l'entreprise.

l'activité évaluées « à taux de rémunération fixés »⁸. Ce surplus se trouve réparti par des variations (ou des écarts) des prix et des taux de rémunération.

La définition est la même à l'échelle macroéconomique (ensemble des unités de production marchande)⁹. Mais, à ce niveau d'analyse, sa répartition ne met plus en jeu que les variations des taux de rémunérations, ainsi que l'évolution des termes de l'échange pour une économie ouverte. Le véritable enjeu de la « répartition des fruits de la croissance » concerne la répartition de ce surplus macroéconomique, que l'on obtient en décomptant de la croissance la variation de la valeur consommée correspondant aux variations du travail et du capital (en argent) qui l'ont accompagnée¹⁰.

La productivité horaire du travail et la productivité du travail par tête se déduisent sans problème de cette « productivité globale de répartition » que l'on vient de définir en termes de surplus (voir le schéma dans Billaudot, 2001, p.50).

Les composantes de la croissance et de la productivité

Sous l'hypothèse d'un équilibre en volume des comptes extérieurs, la croissance signifie qu'il y a eu une augmentation en volume de la demande finale intérieure. Cette croissance se compose d'une croissance « en quantité » et d'une croissance « en qualité ». En l'absence de tout renouvellement des produits, la seconde composante se réduit à un effet de structure; cet « effet qualité » résulte du fait que, pour tout ou partie des postes de la nomenclature de décomposition de la demande finale, la structure par produits (articles) a changé : pour un poste de la nomenclature, cet effet est positif lorsque la demande s'est déplacée vers des articles vendus plus cher. Il est qualifié d'« effet qualité », parce qu'il est alors convenu de considérer que les articles vendus plus cher sont de meilleure qualité d'usage. De façon générale, la composante « en qualité » inclut aussi l'impact du renouvellement des produits, qu'elle prenne la forme de produits nouveaux s'ajoutant aux produits permanents ou d'une transformation de produits existants. Dans un cas comme dans l'autre, la nouveauté signifie que l'on est en présence d'un produit qui n'est pas de même qualité d'usage qu'un ancien, cette qualité d'usage se référant à une liste convenue de caractéristiques d'usage – certains parlent plutôt à leur propos de caractéristiques fonctionnelles ou de caractéristiques de services - dont les niveaux sont appréciés dans l'activité où le produit sert de ressource¹¹.

⁸ On trouvera dans (Billaudot, 1996), la façon dont cette catégorie a été obtenue en raison d'un appropriation critique de celle de P. Massé et J. Bernard (1967).

⁹ Pour une analyse plus détaillée, se reporter à (Billaudot, 1996, 1997), ainsi qu'à (Billaudot et Guiguet, 2001).

¹⁰ La conception néoclassique qui préside à la définition de la productivité globale des facteurs ne permet pas une telle analyse (Billaudot, 1996).

¹¹ On retient donc de distinguer la qualité technique et la qualité d'usage d'un produit, que ce dernier soit un bien ou un service. La première est un écart à une norme définie à partir d'une liste convenue de caractéristiques techniques ; elle s'apprécie en se tournant du côté de la production du produit. La seconde est relative au produit en tant que ressource ; elle s'apprécie en se tournant du côté de l'usage et dépend donc de l'activité dans laquelle le produit considéré sert de ressource. On retient donc l'idée de base de Lancaster selon laquelle on ne peut attribuer directement des caractéristiques de services à un produit ; celles-ci sont relatives à l'activité dans laquelle ce produit est utilisé. On étend cette proposition à tous les produits, alors qu'elle ne concerne chez lui que les produits de consommation finale, c'est à dire les produits qui sont utilisés dans les activités de consommation (opposées aux activités de production). Pour autant, on s'écarte de la solution qu'il retient pour ces seules activités, à savoir : retenir une nomenclature générale des « caractéristiques de services » et affecter ensuite à chaque activité de consommation un vecteur des quantités de services rendus au titre d'une unité de cette activité. Certes Lancaster a raison de considérer que la satisfaction (ou le bien-être) d'un individu vient des activités de consommation auxquelles il consacre une partie de son temps, mais cela ne doit pas conduire à confondre les caractéristiques d'une ressource qui est mobilisée dans une activité de consommation avec le bien-être retiré de cette activité ; même lorsque cette activité s'identifie à la consommation de cette ressource (ex : consultation d'un médecin, appel à un avocat, etc.), cette confusion n'est pas de mise. La raison en est que certains des effets de l'activité, qui entrent en ligne de compte dans l'appréciation du bien-être, peuvent dépendre du mode de participation du consommateur à la dite activité et peuvent être étalés dans le temps (voir papier de

S'agissant de la productivité, celle-ci a pour origine les changements apportés aux activités de production (y compris activités de soutien). Aux deux dimensions de ces changements - ceux qui concernent les processus et ceux qui concernent les produits – correspondent deux composantes de la productivité, la productivité « de processus » et la productivité « de produit ». La seconde est associée à la composante « en qualité » de la croissance : sans croissance « en qualité », pas de productivité « de produit » ; mais il se peut qu'une croissance « en qualité » positive se réalise avec une perte de productivité « de produit » ; cela se constate lorsque la valeur consommée pour réaliser l'amélioration de qualité l'emporte sur la valeur créée par cette amélioration.

Des catégories colorées par le mode de développement en vigueur, en raison des conventions de mesure qui lui sont associées

Pour mesurer la croissance et la productivité ainsi définies, il faut se doter de conventions pour évaluer les valeurs à prix fixés et les valeurs à taux de rémunération fixés lorsque de nouveaux produits et de nouvelles « ressources » de production¹² apparaissent. Ces conventions ne sont pas inventées par les statisticiens ; ce sont des productions sociales ; elles sont **relatives au mode de développement en vigueur**. C'est la raison pour laquelle la croissance et la productivité se présentent toujours avec une **coloration particulière**. Doit-on dire, comme le retient J.G., que l'on change de concepts ? Certes celui-ci a raison de dire que ce n'est pas le changement dans la façon d'obtenir la croissance et la productivité qui est alors en question, mais, à travers leurs mesures, l'idée qu'on se fait de l'une et de l'autre. Toutefois, le changement des conventions de mesure ne découle que des changements dans la façon de les obtenir : ces conventions ont pour objet de mesurer à chaque fois la même chose, pas autre chose... ce qui serait le cas si on avait changé leurs définitions conceptuelles ! On le comprend en étudiant les conventions de mesure associées au fordisme.

Les conventions de mesure du fordisme et leur crise

Pour simplifier, on ignore le capital fixe brut, la croissance étant alors celle de la consommation finale marchande et la productivité celle des activités qui y concourent. La synchronisation de la production et de la consommation de masse qui caractérise le fordisme se traduit :

J.G. p. 7 et 8). Pour le dire autrement, les conventions qui président à l'élection des « bonnes » activités de consommation ne doivent pas être confondues avec les conventions relatives aux caractéristiques (d'usage) qui doivent être prise en compte pour apprécier la qualité d'usage de telle ressource mobilisée dans une activité particulière – sachant par ailleurs que l'on ne doit pas confondre ces conventions avec celles qui concernent les caractéristiques techniques du produit qui va faire office de ressource (ex : 1/est-ce mieux de se détendre en jouant au tennis qu'en faisant du VTT ? 2/ que faut-il attendre d'une bonne raquette de tennis ? 3/ quelle est le type ou modèle de raquette dont les caractéristiques techniques répondent à ces exigences à l'usage ?).

On est donc finalement en présence d'une part d'une **conversion** produit/ressource – une conversion réciproque entre les caractéristiques techniques du produit et les caractéristiques d'usage de la ressource – et d'autre part d'une mise en cohérence entre les caractéristiques d'usage de la ressource et les effets de l'activité pris en compte pour en apprécier l'intérêt (ex : une raquette très technique n'est pas adaptée pour un débutant, s'il entend trouver quelque détente à jouer).

S'agissant d'une ressource qui sert dans une activité de production, sa qualité d'usage met en jeu à la fois son impact sur les modalités du processus productif et son impact sur la qualité d'usage du produit qui en sort.

En tout état de cause, on doit conclure de cette analyse qu'attribuer une qualité d'usage à un produit revient à supposer que ce produit ne sert que dans un type d'activité.

¹² Comme le travail est un travail salarié, ces « ressources » comprennent maintenant les « ressources humaines ».

- par une forte croissance « en quantité » en raison de l'élargissement continu de la population des ménages qui ont accès pour la première fois à certains biens ou services et par une faible croissance « en qualité » liée à la montée en gamme des catégories de ménages qui sont en phase de renouvellement de ces produits et y affectent une partie de la progression de leur pouvoir d'achat, cette seconde composante étant au départ négligeable et prenant progressivement de l'ampleur.

- par une productivité qui est exclusivement une productivité « de processus », la (faible) croissance en qualité ne s'accompagnant d'aucune productivité « de produit » (en effet, dans la montée en gamme les prix de vente suivent les coûts). La productivité de processus est portée par la croissance quantitative du marché, qui justifie la diffusion et l'approfondissement du modèle productif taylorien-fordien (ou ohnien).

Les conventions de mesure retenues s'accordent aux problèmes posés dans un tel contexte. Pour chaque poste de consommation, l'indice de prix (qui sert à déflater l'évolution en valeur pour obtenir l'évolution en volume) repose sur le suivi d'un ensemble d'articles permanents et par l'ajout de nouveaux produits en remplacement de ceux qui disparaissent, le prix fictif de base de chaque nouveau produit introduit étant déterminé par la méthode hédoniste (encore qualifiée de méthode économétrique). Cette dernière est applicable parce que la relative stabilité du rapport commercial –la mise en rapport des entreprises et des ménages (Billaudot, 2001)- se traduit pour chaque type de produit (poste de consommation) par une liste convenue de caractéristiques de services à prendre en compte et par des modes convenus d'évaluation des niveaux de ces caractéristiques pour tel ou tel produit, en raison du fait que les caractéristiques de services sont systématiquement rapportées à des caractéristiques techniques (ex : le degré d'alcool pour la bière). La stabilité en question permet de situer tout nouveau produit dans l'espace ainsi défini, espace dans lequel sont déjà situés les anciens produits pour lesquels on connaît le prix de marché de base. A cela s'ajoute le fait que l'on n'a pas à se soucier, sauf exception, d'un effet clientèle, dans la mesure où la convention courante est celle du prix d'offre affiché qui s'applique à tout client.

Le changement structurel endogène à cette dynamique de développement en altère progressivement les caractéristiques, jusqu'à un point de rupture : ces conventions entrent en crise, en ce sens qu'elles ne répondent plus à une solution acceptable des nouveaux problèmes de mesure que l'on rencontre. En effet, le renouvellement des produits devient prépondérant ; il s'accompagne d'un changement dans la tonalité de la concurrence : d'une simple concurrence par les prix, on passe à une concurrence en termes de rapport qualité/prix dans le cadre d'une diversification des produits, l'enjeu pour une firme étant de proposer des produits intégrant des innovations se traduisant par de nouvelles caractéristiques de services (pour les biens, il s'agit à la fois d'innovations affectant sa matérialité et d'innovations dites servicielles). Ces changements vont de pair avec une transformation des normes de consommation en termes d'activités de consommation et de produits (ressources) mobilisées dans ces activités, transformation qui s'accompagne d'une extension de la consommation de services marchands à accès différencié.

Conséquences sur la croissance : la composante « en quantité » devient secondaire, tandis que la composante « en qualité » provient essentiellement du renouvellement des produits. Sa mesure à l'aide des conventions antérieures devient problématique : il n'y a presque plus de produits permanents¹³ et la liste des caractéristiques de services à prendre en compte n'est pas stabilisée (le processus de concurrence en apporte de nouvelles), de même d'ailleurs que leurs étalonnages. De plus, il s'avère plus difficile de rabattre ces caractéristiques d'usage sur des

¹³ On n'est plus dans le cas où de nouveaux produits (articles) sont mis sur le marché à côté d'anciens en laissant à la clientèle le choix entre le nouveau et l'ancien, mais à la pure et simple substitution qui ne laisse plus ce choix. Cela interdit de comparer le prix d'un nouveau produit à un ancien, en supposant que, si la demande se porte sur le nouveau au détriment de l'ancien, cela provient du fait que l'écart de prix unitaire entre les deux est (plus que) justifié par l'écart de qualité d'usage (pour la majorité de la clientèle).

caractéristiques techniques surtout pour les services dont le poids dans la consommation (marchande) est en nette augmentation et l'on est souvent en présence d'un « effet clientèle » tenant à une différenciation secondaire d'un même type de produit en sorte de l'adapter à tel ou tel segment de la clientèle, en opérant à cette occasion une discrimination du prix, effet qui était négligeable à l'époque du fordisme. Les exemples que donne, à ce propos, J.G. sont tout à fait éclairants (voir p. 7 et suiv.).

Je ne qualifie pas toutefois de « difficultés conceptuelles » ces problèmes de mesure. D'un ancien à un nouveau produit qui le remplace, on sait ce que l'on doit évaluer, à savoir : non pas en tant que tel l'écart de qualité d'usage qui échappe à toute mesure cardinale, mais **l'écart de prix justifié par l'écart de qualité d'usage**¹⁴. Le problème que rencontre le statisticien est que la société ne lui donne pas de repères convenus pour apprécier le second (sous la forme d'un vecteur de variations des niveaux d'un certain nombre de caractéristiques) et appliquer la méthode qui permet d'en déduire le premier. Je suis donc tout à fait d'accord avec J.G. lorsqu'il dit que le problème n'est pas que l'on aurait du mal à évaluer quelque chose qui existerait, mais que c'est ce quelque chose qui n'est pas déterminé. Autrement dit, ce n'est pas la mesure qui serait de moins en moins fiable, mais ce qu'il convient de mesurer qui serait de plus en plus indéterminé.

J'en conclus donc que le problème n'est pas de « trouver des successeurs aux concepts de croissance et de productivité » (J.G. p.9) pour une économie de la qualité et du service, mais

¹⁴ Cette proposition relève d'une certaine théorie de la valeur. La théorie de la monnaie, qui en est le socle, est plus ou moins acquise (Billaudot 1996) : la monnaie résout la contradiction entre la valeur relative et la valeur équivalent ; son institution permet de penser, au singulier dans le respect du droit, la valeur d'un produit destiné à être vendu. C'est une valeur en monnaie. Reste à développer cette théorie sous l'hypothèse de la « convention marchande » (voir supra), qui introduit le concept de valeur de marché. La difficulté est de savoir ce que l'on peut dire à propos de cette valeur en termes généraux sans présupposer une forme particulière du rapport commercial. Cette théorie « générale » relève au moins des prémices suivantes. On considère la valeur de marché d'un type de produit/ressource, reposant sur une conversion stabilisée : on se place dans le cas simple où le marché n'est pas segmenté (le produit n'est utilisé que dans un type d'activité) sans supposer pour autant que tous les articles proposés à la vente ont la même qualité d'usage pour tous les clients (donc aussi la même qualité technique) ; autrement dit, on ne retient pas l'hypothèse d'un produit homogène pour exprimer la même proposition dans les termes de la théorie standard. Cette valeur de marché est pensée distinctement à la fois des valeurs de production des produits mis sur le marché et des valeurs d'usage des ressources demandées, la valeur de production d'un offreur pour un produit particulier étant le montant minimum qu'il entend retirer du marché par unité vendue lorsqu'il en vend une certaine quantité, les autres prix et les salaires étant donnés, tandis que la valeur d'usage d'un client pour un produit particulier est le consentement maximum à payer par unité achetée lorsqu'il en achète une certaine quantité, les autres prix et les revenus étant donnés. La valeur de marché est alors conçue comme l'espace de recouvrement entre les deux distributions, celle des valeurs de production d'un côté et celle des valeurs d'usage de l'autre. Cet espace, qui est défini pour chaque quantité potentiellement échangée, peut être inexistant quel que soit cette dernière (alors il n'y a pas de marché possible). On s'écarte donc à la fois de la vision classique-marxiste-cambridgienne qui rabat la valeur de marché sur une valeur moyenne de production (construite avec une norme uniforme de rentabilité définie hors marché) et de la vision néoclassique dans laquelle la valeur de marché est rabattue sur la valeur d'usage marginale (identique pour tous les demandeurs).

Dans ces conditions, « l'écart de prix (de marché) justifié par l'écart de qualité d'usage » lors du passage d'un article particulier (ancien) à un autre (nouveau) se comprend comme un déplacement dans l'espace de la valeur de marché. Ce déplacement provient du déplacement de la distribution des valeurs d'usage de la clientèle pour le nouveau produit au regard de celle qui prévalait pour l'ancien. Elle ne doit rien à la valeur de production du nouveau produit. Cette dernière n'influence que le prix effectivement proposé, qui peut être plus (ou moins) élevé que le prix « théorique » correspondant à l'écart ci-dessus. Exemple : un ancien article vendu 120 fr l'unité est remplacé par un nouvel article (de meilleure qualité d'usage) vendu 122fr l'unité ; dans l'espace de la valeur de marché, considéré ici à l'instant où le remplacement a lieu, « l'écart de prix justifié par l'écart de qualité d'usage » est de 7 fr ; cela signifie que le prix « théorique » du nouvel article est de 127 fr l'unité ; il y a donc eu, dans cet exemple, une baisse « pure » de prix de 5 fr, soit un peu moins de 5% ; on peut supposer que cette baisse a été rendue possible par le fait que l'écart de valeur de production (à norme de rentabilité inchangée) de l'ancien au nouveau a été négligeable.

de comprendre comment sont à même de se stabiliser de nouvelles conventions au titre de la régulation du segment marchand du rapport commercial, ce dont traite J.G. à la fin de sa note (cf. 2.3. : Où se situent les nouveaux enjeux de la régulation post-fordiste ? p. 13). Je le rejoins alors tout à fait quand il parle de « marché de la qualité », qui implique la « mise en place d'institutions d'évaluation, de contrôle et de certification, ... ».

Je ne développe pas. L'important me semble être d'avoir montré que tout ceci relève encore, et seulement, de l'économie marchand. Les problèmes tenant aux limites de l'extension du règne de la marchandise dans certaines activités productives et au caractère réducteur de la richesse économique comme indicateur pertinent du « développement » sont d'un autre ordre.

3/ De la croissance économique en termes de pouvoir d'achat au développement socio-économique en termes de niveau de vie

Dans le prolongement de la réflexion de Dominique Meda (1999), la proposition selon laquelle la richesse économique (telle que définie ci-dessus) est une vision particulière de la richesse d'une société et que cette vision est tout à fait réductrice me paraît partagée au sein de l'école de la régulation. Le pouvoir d'acheter des marchandises est une chose, le niveau de vie assuré par l'ensemble des ressources dont dispose la population en est une autre.

Encore doit-on remarquer que cette seconde délimitation de la richesse a un statut « intermédiaire ». En effet, elle n'intègre pas des éléments relationnels de la vie en société, éléments que D. Meda pointe du doigt en faisant valoir qu'ils participent au bien-être social. Mais ne chargeons pas la barque ! Je m'en tiens à l'élargissement que J.G. tente de cerner, en restant dans l'économie, avec les notions « d'expansion économique », « d'efficacité économique » et de « développement socio-économique » (p. 10).

Ce déplacement nous fait sortir du seul ordre économique marchand. C'est donc à une autre délimitation de « l'économie » à laquelle il est fait référence. Celle-ci doit être précisée, selon une démarche **en compréhension**. L'élargissement en question ne se réduit pas à la prise en compte de l'économie non-marchande, c'est à dire aux produits qui sont vendus à des prix dont le règlement ne relève pas de la convention marchande (services publics, économie sociale,...). C'est, en principe, de « l'économie en général » dont il s'agit, à savoir : ce que l'on repère sous ce vocable dans toute espèce de société sans considérer l'institutionnel qui en règle le cours.

A ce titre, une revue de littérature fait apparaître trois définitions de base, l'économie comme niveau, comme domaine d'activités ou comme registre de socialisation. Soit :

- Le niveau des rapports des hommes aux biens (utiles), niveau qui est alors opposé au niveau des rapports des hommes entre eux.
- Le domaine des activités productives, celles dont l'effet est de réaliser quelque chose qui sert de ressource dans une autre activité, domaine qui est alors opposé au domaine des activités de consommation, dont l'effet s'épuise dans l'activité.
- Le registre de socialisation de nature économique entendu comme la mise en rapport des hommes entre eux à propos de la production, de la circulation et de la consommation des objets qu'ils tirent de la nature et dont ils ont besoin pour vivre, registre qui est alors opposé aux autres registres naturels de socialisation (politique et domestique).

Le propos ici n'est pas de discuter de la « bonne » définition ; il est seulement de voir ce que chacune d'elle apporte à la délimitation d'un concept intermédiaire de richesse. La première invite à se focaliser sur l'apport des biens au niveau de vie social, en laissant de côté le relationnel ; mais elle ne nous dit rien sur ce que sont ces « biens ».

La seconde définition invite à s'en tenir aux biens produits, sans se limiter toutefois aux seuls produits vendus ; la richesse serait ainsi attachée aux produits qui sont utilisés dans les activités de consommation et non à ce qu'apportent ces activités ; autant dire que cette définition ne nous fait pas vraiment passer d'une richesse en pouvoir d'achat à une richesse en niveau de vie, seulement à une richesse en produits disponibles pour la consommation. Au regard de la seule production de marchandises, l'extension réalisée concerne pour l'essentiel les produits des administrations –ce qui est déjà fait dans les comptes nationaux.

La troisième définition, primordiale pour traiter de la dimension institutionnelle de la vie en société, paraît ici sans objet ; elle conduit toutefois à qualifier d'activités économiques aussi bien les activités de production que les activités de circulation (commerce) et celles de consommation et à laisser entendre qu'il existe au titre des autres registres de socialisation d'autres activités que ces activités de nature économique –ce qui n'était pas perceptible avec la seconde définition.

Pour progresser, on est donc conduit à remonter au concept d'activité, celui-là même qui est au point de départ de l'analyse de Max Weber dans *Economie et société*. On distingue alors deux types d'activités, celles qui sont destinées à établir ou activer une relation –les activités relationnelles – et celles ordinaires qui n'ont pas cette finalité ; les activités de nature économique, que Weber qualifie d'activités « à orientation essentiellement économique », font partie de ces activités ordinaires : ce sont celles qui vont « au devant d'un désir d'utilité »¹⁵.

La richesse socio-économique, que l'on tente de cerner, est associée à ces activités de nature économique, y compris les activités qui les soutiennent. Les activités de production, qui en constituent une part, ont la triple caractéristique de livrer des ressources aux activités de consommation, de prendre du temps –un temps de travail qui n'est plus disponible pour d'autres activités – et d'opérer des prélèvements sur les ressources publiques.

Par développement socio-économique¹⁶, on entend les conséquences de l'évolution de cette richesse et de sa répartition. Cela revient bien, comme le propose J.G., à « ajouter » à l'indicateur classique « en flux » relatif à la seule consommation marchande liée à la croissance un certain nombre d'indicateurs nouveaux, dont certains retracent des changements d'état. Les divergences portent sur : 1/le fait que la croissance économique est, pour moi, ce qu'il appelle l'expansion économique ; 2/ la distinction que je fais entre consommation et produit intérieur brut d'une part, consommation marchande et consommation économique d'autre part. Ces divergences sont secondaires, même s'il conviendrait de bien prendre la mesure en termes de niveau de vie du renouvellement des activités de consommation associé à l'extension des services marchands aux ménages –question que J.G. laisse relativement dans l'ombre.

Le plus important concerne les points d'accord : 1/le fait de faire apparaître que « la vraie richesse » est le temps disponible pour des activités culturelles et relationnelles ; 2/ l'affichage d'indicateurs d'inégalités sociales d'accès à la richesse socio-économique. Avec pour objectif, une évaluation démocratique des modes de développement socio-économiques.

¹⁵ De son côté, D. Meda distingue quatre types d'activités : les activités de production, les activités amicales, familiales, amoureuses, les activités culturelles et les activités politiques. Les types deux et quatre relèvent des activités relationnelles, tandis que les types un et trois relèvent des activités ordinaires. On doit noter l'absence de activités de consommation, sauf à considérer qu'elles sont toutes comprise dans les activités familiales et les activités culturelles.

¹⁶ Je me réfère ici au sens strict du terme, et non à son sens large relatif à l'articulation entre croissance (ls) et régulation (Billaudot, 2001,p.44 et 50).