

Variétés de capitalisme et UEM

Arnaud Diemer

IUFM D'auvergne

CERAS-OMI LAME, GRESE Paris I

« Toute société capitaliste fonctionne régulièrement grâce à des secteurs sociaux qui ne sont ni imprégnés ni animés de l'esprit de gain et de la recherche du plus grand gain. Lorsque le haut fonctionnaire, le soldat, le magistrat, le prêtre, l'artiste, le savant sont dominés par cet esprit, la société croule, et toute forme d'économie est menacée. Les biens les plus précieux et les plus nobles dans la vie des hommes, l'honneur, la joie, l'affection, le respect d'autrui, ne doivent venir sur aucun marché ; faute de quoi, un groupe social quelconque vacille sur ses bases » (F. Perroux, 1962, Le capitalisme, Que sais-je.).

L'importance des enjeux politiques et idéologiques que sous-entend toute discussion sur la notion de capitalisme, illustre bien la difficulté que l'on peut éprouver lorsque l'on souhaite isoler un concept et tenter de le redéfinir. Comment pourrait-on parler de capitalisme, sans faire référence au communisme, au marxisme, au libéralisme ; sans l'associer ou le dissocier de l'entrepreneur, du marché ? Alain Caillé (1993, p 30) notait à ce sujet que Marx et Engels portaient « *une sérieuse part de responsabilité dans l'affirmation de la distinction radicale*[entre marché et capitalisme] ». Nous pourrions ajouter que l'école néo-classique n'est pas exempte de reproches. L'échange et le capitalisme marchand étaient à ces yeux d'une telle évidence et d'une telle universalité, qu'elle n'a jamais éprouvé le besoin en interroger les concepts. Une manière de trancher sur la question, consisterait à se tourner vers la théorie marxiste. Le capitalisme est avant tout un mode de production, historique et daté. Il se caractériserait par une forme bien précise des rapports d'échange (relations marchandes entre agents économiques) et de production (rapports de propriété, rapport de classes). On pourrait également chercher à limiter notre étude en précisant les traits fondamentaux du « système » capitaliste : propriété privée des principaux moyens de production et d'échange ; notion de marchandises ; les individus sont libres de vendre, d'acheter, de passer des contrats ; une fraction importante de la population vend sa force de travail contre une rémunération (ce sont les salariés)... Ces deux approches présentent toutefois un inconvénient de taille: elles insistent sur le fait qu'il n'existerait qu'une seule façon d'organiser ces deux rapports fondamentaux ou que la diversité des économies pourrait être réduite à quelques points communs d'un système. On le voit bien, la question de la diversité du capitalisme, n'est pas traitée, pire, elle se rattacherait à un travail de modélisation (c'est-à-dire de représentation simplifiée de la réalité).

Notre papier s'attachera à préciser cette réalité en lui associant la notion moderne de *Variétés de capitalisme*. Dans un premier temps, nous soulignerons, que dans un contexte marqué par la montée en puissance du capital financier et du processus de mondialisation, de nombreux auteurs tels que Shonfield, (1967), Piore et Sabel (1987), Albert (1991), Crouch et Streeck (1996), Boyer (1996, 2003) ont suggéré que les réalisations du capitalisme, tout aussi spectaculaires qu'elles soient, étaient profondément ancrées dans l'histoire, la culture et les institutions des nations. Ainsi, à côté de la logique du capitalisme pur, derrière laquelle on découvre un ensemble de formes qui se seraient succédées de manière chronologique (capitalisme marchand, capitalisme industriel, capitalisme monopoliste d'Etat, capitalisme financier,...), apparaîtrait celle des variétés de capitalisme. Nous montrerons ensuite que si la notion de capitalisme comparé a fait l'objet de nombreuses études et monographies, elle a également enclenché de nombreux programmes de recherches. La théorie de la régulation (Aglietta, 1976 ; Boyer, 1986) et l'approche dite « *Varieties of Capitalism* (VOC) de Hall et Soskice (2001, 2003) s'accordent toutes deux pour souligner que le marché n'est pas seul mode de régulation existant. L'Etat, l'entreprise, les groupements d'entreprises, les organisations collectives seraient également des réponses aux problèmes de coordination rencontrés par les différentes économies. Enfin, nous établirons un lien entre ces variétés de capitalisme et la constitution de l'Union Economique et Monétaire (UEM). Si le marché et la monnaie ont longtemps été présentés par les responsables européens (Libre blanc, 1985) comme un préalable à l'identité européenne, il convient de souligner que dans le même temps, l'UEM a engendré un vaste mouvement de remise en cause de la diversité du capitalisme européen. Le processus de convergence économique, enclenché par le Traité de Maastricht et le Pacte de Stabilité et de Croissance, tendrait de plus en plus à légitimer le modèle anglo-saxon, et à pousser les modèles rhénan et étatique dans leurs derniers retranchements.

I. LES DIFFERENTES VARIETES DU CAPITALISME

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, les économies industrielles connurent une prospérité telle que l'on ne peut plus attribuer aujourd'hui ce phénomène, à une heureuse conjoncture. De nombreux travaux (Shonfield, Piore, Crouch, Albert, Boyer, Soskice...) suggèrent que les réalisations du capitalisme, tout aussi spectaculaires qu'elles soient, ont pris appui sur l'histoire, le caractère national des différentes économies et l'émergence d'institutions. Ainsi, à côté de la logique du capitalisme pur, derrière laquelle on découvre un ensemble de formes qui se seraient succédées de manière chronologique (capitalisme marchand, capitalisme industriel, capitalisme monopoliste d'Etat, capitalisme financier,...), apparaîtrait celle d'une variété du capitalisme.

A. Le capitalisme comparé de Shonfield (1967)...

Les premières études du capitalisme comparé peuvent être mises à l'actif d'Andrew Shonfield (1967). Les traits caractéristiques de la nouvelle ère du capitalisme qui a débuté au lendemain de la seconde guerre mondiale, furent d'abord la recherche du plein emploi, puis le rythme accéléré du progrès technique. L'accroissement de la productivité du travail (3.5 % en moyenne dans les principaux pays européens) fut tout à fait exceptionnel, il s'accompagna d'une augmentation de la demande de main d'œuvre et d'un afflux de travailleurs migrants qui se déversa en Europe Occidentale. Shonfield insiste particulièrement sur trois réalisations remarquables du capitalisme « moderne » : 1° sa capacité à renverser les pressions qui s'exerçaient en faveur d'un haut niveau de consommation au détriment de l'investissement. La poussée de l'épargne serait le fruit des mesures fiscales, et notamment des exonérations consenties par les différents gouvernements des pays occidentaux aux industriels qui investissaient ; 2° sa volonté d'associer un volet social à la croissance économique: le souci de lutter contre les effets de la maladie, de la pauvreté... a dominé l'histoire politique de la génération d'après-guerre. A l'exception peut-être des Etats-Unis, tous les gouvernements, de gauche comme de droite, ont rivalisé d'ingéniosité pour revendiquer une intervention toujours plus complexe et perfectionnée de l'Etat. Si les systèmes d'assurances sociales ne sont pas une nouveauté dans des pays européens comme l'Allemagne (réforme des pensions en 1957) ou la Suède, on insistera surtout sur la vitesse avec laquelle les progrès du revenu national se sont traduits par une augmentation du niveau de vie des personnes non actives ; 3° son aptitude à ne pas déboucher, comme par le passé, sur un infléchissement de la répartition de la valeur ajoutée en faveur des profits et au détriment des salaires.

Selon Shonfield, cette prospérité (mais également sa pérennité) ne peut être attribuée uniquement à un phénomène conjoncturel, elle serait liée dans une très large mesure à la volonté et au savoir-faire du pouvoir politique, ou plus précisément au maniement de l'appareil institutionnel qui oriente la vie de l'Occident. L'examen de ces institutions constituera le thème central des travaux de Shonfield. Ce dernier s'est en effet efforcé de dégager les aspects institutionnels qui caractérisent l'ordre économique apparu dans le capitalisme d'après-guerre. Il note ainsi l'existence de grosses différences dans les institutions économiques des divers pays. Ces différences sont souvent l'objet de querelles idéologiques (relations Etat – marché), toutefois, note Shonfield (1967, p 66), « *lorsque l'on considère la situation dans son ensemble, on constate une certaine uniformité dans la texture de ces sociétés* ». Il est ainsi possible d'énumérer quelques traits les plus saillants :

- les pouvoirs publics exercent une influence fortement croissante sur la gestion du système économique. Cette influence s'exerce selon des mécanismes différents d'un pays à l'autre. D'un côté, c'est le contrôle du système bancaire (Italie, Allemagne) qui est décisif, de l'autre c'est l'existence d'un large secteur d'entreprises publiques (pays d'Europe du Nord). Les dépenses publiques (qui puisent leur source dans les théories keynésiennes) ont considérablement augmenté. Elles orientent directement une part importante de l'activité économique de chaque nation.

- Les préoccupations sociales conduisent à l'utilisation de plus en plus large de l'argent public pour aider ceux qui ne travaillent pas (Allemagne, Danemark, France, Norvège, Suède...) ; soit par ce qu'ils sont jeunes et poursuivent des études, soit parce qu'ils sont âgés et à la retraite.

- Dans le secteur privé, la violence du marché a été atténuée. Bien que la concurrence continue à être active dans un certain nombre de domaines, elle tend de plus en plus à être réglementée et contrôlée (c'est l'histoire des lois anti-trusts et des procédures de réglementations/déréglementations aux Etats-Unis).

- Dans tous les pays capitalistes, on cherche à associer la croissance économique à l'élévation régulière et sensible du revenu réel par habitant. Ces attentes sont contenues dans les procédures de revendications annuelles salariales. Toutefois, comme le rappelle Shonfield (1967, p 68), « *pour tirer pleinement profit d'un*

potentiel industriel accru, il faut introduire des formes nouvelles d'organisation dans deux domaines. Celui, tout d'abord de la recherche & développement. Ensuite de la formation des travailleurs, et plus généralement de l'utilisation efficace des ressources rares en main d'œuvre qualifiée ». Ainsi, on prend de plus en plus conscience, que dans une économie de plein emploi, le progrès technique ne peut être maintenu sans une politique active des pouvoirs publics, visant à accélérer le transfert des travailleurs vers les nouvelles formes d'emplois.

- Enfin, la recherche d'une cohérence intellectuelle caractérise la gestion économique du secteur public comme celle du secteur privé. Deux faits méritent d'être soulignés. On assiste d'une part, à une transformation des mécanismes de décisions, ceux-ci s'appuient désormais sur des hypothèses *optimistes* sur les perspectives d'évolution à long terme de la production et de la consommation (logique de planification économique), et non plus, sur les fluctuations économiques de court terme. Ensuite, diverses forces indépendantes se sont conjuguées pour accroître les moyens de régulation de l'économie. L'esprit de « *modernité* » du capitalisme résiderait dans la recherche d'une économie « *concertée* », où secteur public et secteur privé seraient appelés à la coexistence¹ et à la coopération. Cette recherche, rappelle Pierre Massé (1967, p 9) aurait engendré des « *efforts d'organisation, de prévision, de planification et de prospective qui, sous des formes et des noms divers, tendent à réduire l'incertitude, à engendrer l'anti-hasard* ».

Au-delà de ces similitudes, Shonfield (1967, p 72) présentera une typologie du « *capitalisme d'aujourd'hui* », fonction à la fois de la structure étatique et du degré de planification économique des divers pays. Dans le cadre de la relation Etat - entreprise, on oppose traditionnellement la France, dont la gestion de la vie économique dépend de la concentration du pouvoir entre les mains d'un petit nombre de personnes « *exceptionnellement douées, qui possèdent une capacité de prévision et un jugement qui échappent à la moyenne des entrepreneurs chanceux* » (logique de l'Etat fort); à la Grande-Bretagne, pour qui le marché, le petit entrepreneur indépendant et l'Etat non-interventionniste sont indissolublement liés à la liberté politique (logique de l'Etat faible). Dans l'optique de la planification économique, de nombreux pays occidentaux se seraient lancés dans un travail de coordination des décisions (France, Grande-Bretagne, Suède, Norvège, Pays-Bas, Belgique, Italie...), toutefois l'intensité avec laquelle ils se seraient engagés dans cette entreprise, serait très variable : à l'un des extrêmes, on trouverait la France² (et le rôle du Commissariat au Plan); à l'autre, l'Italie, qui serait, aux dires de Shonfield, le pays où la planification économique d'ensemble irait le moins loin.

Cette typologie n'est toutefois pas une fin en soi, elle permet surtout à Shonfield de démontrer que chaque pays s'inscrit dans l'histoire du capitalisme tout en restant fidèle à son passé et à son caractère national.

Les Pays-Bas sont connus pour leur expérience des politiques de revenus, motivées par la contrainte de l'équilibre extérieur (particulièrement forte dans un pays de petite dimension). La Suède est souvent rattachée à l'idée d'un dialogue permanent entre organisations patronales et ouvrières, les problèmes sont réglés par des négociations et le gouvernement n'intervient pas. L'expérience italienne est quant à elle liée à un puissant capitalisme d'Etat né d'un accident historique. La crise des années 30 et la politique menée par le mouvement Nazi auraient ainsi amené l'Etat à reprendre les entreprises industrielles et financières éprouvées par la récession. Des entreprises publiques, comme l'ENI (Pétrole, Gaz naturel), l'IRI³ (Istituto per la Reconstruzione Industriale) occupèrent ainsi le devant de la scène. Ces deux grandes sociétés représentaient au début des années 60 « *plus d'un cinquième de tous les investissements réalisés dans les industries de transformation, les transports et les moyens de communications* » (1965, p 190).

Les différences entre la France et la Grande Bretagne trouveraient également leurs fondements dans les racines et la trajectoire historique des deux nations. En France, la planification n'a pas eu besoin d'être particulièrement stimulée⁴, l'intervention dans la sphère et la direction de l'économie existait déjà depuis longtemps (colbertisme, Etat napoléonien...). De plus, l'intervention publique a fréquemment revêtu un caractère discriminatoire, en fait, la discrimination a été dès le début un trait essentiel de la planification française. Telle ou telle entreprise était

¹ Le régime de la libre concurrence et du capitalisme pur serait donc un mythe, qui, même aux Etats-Unis, « *ne correspondrait pas à la réalité d'une société transformée depuis longtemps en économie mixte et en Etat Social* » (Schlesinger, 1965, p 548, cité par Shonfield).

² Shonfield (1967, p 129) rappelle « *qu'un trait fondamental de la conception française de la planification reposait sur la distinction entre les industries clés, où la réalisation des objectifs était essentielle au succès de l'effort économique national, et les autres industries qui pouvaient demeurer en arrière, sans entraîner de conséquences graves* ».

³ Cette dernière qui vit le jour en 1933, englobait près de 140 sociétés et employait 284 000 personnes en 1965. Pour se donner une idée du rôle de l'entreprise publique dans l'industrie italienne d'après-guerre, on peut rappeler que l'IRI détenait les 4/5 du capital des trois principales banques commerciales du pays.

⁴ Dans leur ouvrage « *La planification économique en France* » (1968), Jean Fourastié et Jean-Paul Courteoux insisteront sur trois arguments fondamentaux en faveur de la planification : 1° l'état de désorganisation profonde dans laquelle se trouvait l'économie ; 2° la faiblesse de la droite libérale en 1946 ; 3° l'initiative intellectuelle de la création du Commissariat au Plan, et plus précisément la personnalisation du Plan (« *Le plan, c'était un homme. M. Jean Monnet* », [1968, p 10]) .

sélectionnée et incitée à servir les objectifs de la politique gouvernementale. Les principaux moyens de persuasion reposaient sur la fiscalité, les aides financières directes, mais également un ensemble de dispositions financières (prêts de la Caisse des Dépôts et Consignations, du Crédit National, interventions du Commissariat au Plan sur le marché des capitaux, émission d'obligations industrielles subordonnées à l'autorisation préalable du Trésor...) destinés à permettre aux investissements français de se conformer en orientation et en volume aux objectifs fixés par le Plan (Shonfield parle de « *Conjuration du Plan* »). En Grande-Bretagne, tout ce qui pouvait donner à l'Etat un rôle actif et trop entreprenant (lui permettant notamment de guider la nation selon son intérêt économique collectif à long terme) suscitait automatiquement la méfiance⁵. L'histoire des Conseils de développement (issue des années de réflexion en matière de planification) est assez symptomatique de l'idée traditionnelle que se faisaient les Britanniques des rapports devant exister entre le secteur privé et la puissance publique. Ces deux pouvoirs devaient être considérés comme absolument distincts l'un de l'autre (il n'y avait donc pas de place pour des relations contractuelles entre le gouvernement et les firmes privées). Enfin, lorsque le gouvernement britannique accepta l'idée d'une planification (période 1962-1963), Shonfield notera que cette dernière se focalisera uniquement sur les problèmes de court terme (recherche d'une méthode qui limiterait l'augmentation des coûts salariaux et des prix dans une période inflationniste), ce qui aboutit à ralentir les progrès d'une partie essentielle de la planification économique. Pour toutes ces raisons, la planification impliquait un apprentissage long et malaisément accepté.

Si la planification économique est l'expression la plus caractéristique du nouveau capitalisme (elle traduit notamment la détermination des différents gouvernements de conduire les événements économiques plutôt que d'être conduit par eux), si la conception française et anglaise de la planification économique illustrent deux approches majeures du développement du capitalisme dirigé, Shonfield (1967, p 247) rappelle que deux pays, l'Allemagne et les Etats-Unis semblent être en dehors du principal courant décrit précédemment : « *Ces pays apprécient peu la structure de plus en plus organisée du comportement économique, qui remplacent les mécanismes traditionnels dans lesquels les décisions sont prises en fonction des fluctuations aléatoires mais indépendantes du marché* ». Si l'analyse de l'appareil du capitalisme moderne a porté avant tout sur le rôle actif des autorités publiques, de concert ou non avec l'entreprise privée, c'est maintenant cette dernière – en tant qu'agent actif qui donne sa forme au système capitaliste d'après-guerre – qui va occuper le devant de la scène dans ces deux pays.

En Allemagne, après la guerre, la politique officielle s'efforcera délibérément de réduire le pouvoir de l'Etat dans la gestion de l'économie. Toutefois, contrairement à la doctrine américaine du libéralisme économique (qui s'appuyait sur des entreprises petites, dispersées et en concurrence), l'industrie allemande préféra promouvoir son système hiérarchique d'associations industrielles, héritage de l'Allemagne impériale renforcé par le régime nazi. Shonfield insiste particulièrement sur l'alchimie entre associations et hiérarchie, et en particulier sur l'organisme central que constitue le *Bundesverband der Deutschen Industrien*. Cette Fédération de l'industrie allemande, créée en 1949 et comprenant 39 fédérations, avait une organisation dont les mécanismes de coordination des décisions reposaient sur un système très hiérarchisé où les associations de rang inférieur ne pouvaient se faire entendre à l'échelon central qu'en passant par l'intermédiaire des *Spitzenverbände* (associations principales). Si les institutions et les habitudes allemandes ont favorisé la collaboration au sein des industries, Shonfield note, que dans ce système, les banques allemandes occupent un rôle tutélaire essentiel. Elles constitueraient même le facteur le plus puissant de centralisation des décisions économiques : « *En gros, on peut dire que les grandes institutions publiques et semi-publiques sont à l'économie française ce que sont les grandes banques à l'Allemagne* » (p 1967, p 255). Le retour sur les travaux d'Alfred Marshall, et notamment son ouvrage « *Industry and Trade* » (1919) – retraçant près de 50 années d'expérience de développement économique européen – nous donne un certain éclairage sur le système allemand. Les banques allemandes auraient selon Marshall, tendance à s'aventurer au-delà de leurs possibilités, en engageant de manière excessive leurs capitaux dans l'octroi de crédits à long terme. Ce résultat serait selon Marshall, principalement lié aux relations étroites que les banques allemandes auraient tissées avec les entreprises allemandes : « *chacune des grandes banques a des représentants dans d'autres banques et dans un grand nombre d'entreprises individuelles... Les représentants des banques exercent depuis deux générations au moins un contrôle serré sur les entreprises industrielles qu'elles soutiennent* » (Marshall, 1919 ; cité par Shonfield [1967, p 255]). La manifestation la plus claire de l'influence des banques sur l'industrie allemande est la présence des représentants des grandes banques dans les conseils de surveillance des entreprises (les fameux *Aufsichtsrat*). Mais les banques disposent de bien d'autres moyens de pression tels que la possibilité d'utiliser de nombreux pouvoirs en blanc des actionnaires ; le pouvoir d'exercer des interventions sur les marchés financiers ; l'alliance passée avec les autorités publiques

⁵ Shonfield (1967, p 95) rappelle que même « *la gauche britannique, [parvenue au pouvoir de 1945 à 1951] répugnait à créer les moyens permettant au gouvernement central d'exercer son influence sur la planification économique à long terme... La conception traditionnelle du laisser faire avait disparu, mais l'ancienne méfiance instinctive à l'égard d'un pouvoir actif qui se mêle de discerner les besoins de la collectivité, avant que celle-ci ne les ait ressentis elle-même, était plus vigoureuse que jamais* »

(particulièrement sensible dans le cas des aides et prêts à taux d'intérêt réduit alloués par le gouvernement fédéral aux entreprises). Force est de constater que les banques ont un statut tout à fait particulier, eu qu'elles jouissent, comme le rappelle Shonfield (1967, p 271) d'une position « *para-étatique* »

La position des Etats-Unis, ne peut quant à elle se comprendre, sans faire référence au rôle ambigu des pouvoirs publics. Shonfield (1967, p 307) note que « *l'ensemble des américains tout comme leurs deux partis politiques, est convaincu de la prédominance naturelle de l'entreprise privée dans le domaine économique et du rôle subordonné de l'initiative publique en toute hypothèse, sauf crise nationale* ». Le système de l'entreprise privée serait donc le fondement de l'économie américaine, et l'hostilité à l'initiative publique, profondément ancrée dans les croyances. Mais cela ne veut pas dire que dans la pratique, l'entreprise privée ait la voie totalement libre. La *Securities and Exchange Commission* (Commission des valeurs mobilières et des Bourses de valeurs) a toujours été beaucoup plus stricte que l'Europe en fixant le nombre et le détail des rapports que les sociétés cotées devaient fournir. Certaines réglementations (restrictions agricoles, pétrolières...) intervenaient directement dans les décisions de l'entreprise... **Ainsi, historiquement, le capitalisme américain, notamment dans sa période de formation⁶, était bien plus disposé que son homologue britannique à accepter l'intervention des autorités publiques.** Par la suite, l'évolution du pouvoir économique public se déroulera selon un processus dialectique comportant plusieurs phases, chacune marquée par la prédominance d'une initiative sur l'autre. Le capitalisme d'après-guerre serait ainsi caractérisé par la formulation d'une thèse hostile à la concentration planifiée des ressources. Cette tendance au retour du libéralisme économique, Shonfield la situe plus précisément durant les années 50 avec les thèses rostowiennes sur la croissance et le développement (notamment ses deux ouvrages ; *Planning for Freedom* en 1959 ; et *The stages of Economic Growth* en 1960). L'entreprise privée, devient dès lors, la condition nécessaire à la survie du système démocratique américain.

Au final, les travaux de Shonfield nous ont permis d'apporter un éclairage et quelques observations sur la notion de capitalisme comparé. Trois caractéristiques du « *capitalisme d'aujourd'hui* » nous semblent particulièrement intéressantes :

1° Même si Shonfield admet que c'est la recherche de meilleures techniques de réglage de l'activité économique à court terme qui a conduit à une planification à long terme⁷ (exemple du modèle suédois), ceci ne l'empêche pas de souligner que cette dernière, en tant qu'expression du nouveau capitalisme, **a transformé graduellement les mécanismes de coordination et de décisions du secteur privé comme du secteur public.** On oppose ainsi le succès de la planification à la française (et sa croissance exceptionnelle durant les années 60) au bilan mitigé de la Grande Bretagne et des Etats-Unis, qui resteraient encore attachés à un type de rapport Etat-Entreprise qui ne serait plus adapté aux conditions du moment. Selon Shonfield, le bilan se serait révélé particulièrement négatif pour la Grande-Bretagne (contrairement aux Etats-Unis, qui auraient compensé cette situation par un « *dynamisme industriel exceptionnel* »).

2° L'ordre économique apparu dans le capitalisme d'après-guerre met en lumière **l'importance des structures institutionnelles** (poids des banques, des entreprises publiques, des syndicats...). Ces dernières auraient permis à l'Etat de peser sur les décisions du secteur privé, tels que les systèmes de planification, l'influence du secteur public dans le système financier... A ce titre, les trajectoires nationales semblent conforter l'idée qu'il existerait des différences importantes dans les institutions économiques des divers pays (exemple de la négociation patronat – syndicats en Suède, des relations croisées entre banques et entreprises en Allemagne...).

3° Enfin, la question du capitalisme comparé nous amène à nous interroger sur les moyens d'assurer, face à ces nouvelles structures de décision politico-économiques, **la préservation d'un régime de démocratie représentative** élaboré à une époque où l'individu dépendait beaucoup moins qu'aujourd'hui de l'initiative et de la concertation des entreprises et des administrations. Aux yeux de Shonfield (1967, p 146), cette vision démocratique apparaissait déjà clairement derrière la planification française : « *la bénédiction parlementaire accordée au Plan lui est donnée en tant que cadre des programmes d'investissement et en tant qu'instrument d'orientation du progrès économique et social au cours de la période considérée* ».

⁶ On rappellera que durant la seconde moitié du XIX^{ème} siècle, les chemins de fer, les canaux, les banques furent considérés comme relevant normalement de l'initiative publique)

⁷ En d'autres termes, la mise en place d'une planification économique a souvent été conditionnée à l'amélioration de la politique conjoncturelle.

B. ... à l'évocation de la notion de variété de capitalisme

A la suite des travaux de Shonfield, on assista dès la seconde moitié des années 70⁸ (et surtout durant les années 80 et 90), à l'émergence d'un capitalisme comparé (Crouch, Streeck, 1996) s'appuyant sur l'Ecole française de la Régulation (Aglietta, 1976 ; Boyer, 1986), et/ou la décomposition des modèles en modèle rhénan et modèle anglo-saxon (Albert, 1991). L'ensemble de ces travaux insiste tout particulièrement sur la notion de crise et de remise en cause du modèle de production de masse (logique du fordisme), la formation de nouveaux régimes de production, la place et la diversité des institutions collectives (nationales, régionales ou sectorielles), la prise en compte des trajectoires historiques et sociologiques.

1. Variété de capitalisme et organisation des entreprises : Piore, Sobel (1985)

Sur fond de flambée des prix du pétrole, et de remise en cause de la gestion étatique des politiques macroéconomiques, Piore et Sobel (1987) - comme la très large majorité des économistes - ont considéré que les économies industrielles avaient traversé une période de crise au cours des années 70. Toutefois, l'originalité de leurs travaux (et ceux des théoriciens de la régulation) réside dans la manière de comprendre cette crise, et de l'aborder en termes de panne des dispositifs d'autorégulation du système économique. Cette panne s'expliquerait « *par la tendance des économies industrielles à déborder les structures institutionnelles dans lesquelles elles ont trouvé refuge, et on ne pourrait y remédier qu'en créant une nouvelle structure capable de prendre en charge la stabilisation et la coordination de l'économie dans l'état de crise où elle se trouve* » (1987, p 11).

Piore et Sobel précisent que la détérioration des résultats économiques proviendrait de certaines caractéristiques inhérentes au modèle de développement industriel fondé sur la production en série : le recours à des machines à usage spécifique (conçues pour un produit) et à une main d'œuvre semi-qualifiée pour fabriquer des biens standardisés. Dans cette perspective, les rares percées réalisées en matière d'utilisation des facteurs de production seraient suivies par des périodes d'expansion qui s'achèvent en crises, révélatrices des limites des systèmes existants. Ces crises seraient caractérisées par l'incertitude qui plane sur l'avenir de l'activité économique : « *l'incertitude est une caractéristique naturelle de toutes les crises économiques et même un élément de leur définition* » (1987, p 31). Elles mettraient en jeu non seulement le sort de la structure régulatrice mais aussi celui des mécanismes qui gouvernent l'économie. Ces mécanismes qui gouvernent l'économie à travers l'histoire, nos deux auteurs les appellent « *trajectoires historiques* ». A un moment donné, la société industrielle se serait trouvée confrontée à une alternative : suivre une trajectoire de production en série ou en emprunter une autre, associée à la logique artisanale et appelée spécialisation souple. La spécialisation souple n'est pas un système institutionnel, mais une *trajectoire technologique* et, en tant que telle, « *une idéologie - un ensemble d'idées - concernant la façon d'accroître la production en dépit de la limitation des ressources* » (1987, p 14). Dès lors, on ne peut appliquer cette idéologie avec succès sans y associer un mélange de conceptions organisationnelles et de structures institutionnelles⁹.

Par la suite, Piore et Sobel identifieront deux sortes de crises tout en mettant l'accent sur le second type de crise, à savoir le choix des techniques. Ces brefs instants où l'évolution des techniques est remise en cause, sont appelés « *clivages industriels* ». A ces moments là, des conflits sociaux qui sont, semble-t-il, sans rapport entre eux, détermineraient le sens de l'évolution de la technologie pour plusieurs décennies. Les clivages industriels constitueraient donc le cadre des crises de régulation passées et futures.

- La première révolution industrielle (et donc le 1^{er} clivage industriel), survenue au XIX^{ème} siècle, se serait traduite par l'émergence de la technologie de la production en série, d'abord en Grande-Bretagne, puis aux Etats-Unis. Elaborée par les économistes classiques (Smith, 1776 et la fabrique d'épingles), elle rappelle qu'en matière de croissance économique, les changements intervenant sur le marché se rattachent tous aux modifications observées dans l'utilisation de la technologie et de la main d'œuvre. Au cœur de cette vision, on retrouve l'idée que les augmentations de la productivité dépendent de l'accroissement toujours plus poussé de la spécialisation de l'utilisation des ressources (la division du travail). La technologie de la production en série

⁸ Les années 70, caractérisées par une montée des tensions inflationnistes, seront également marquées par l'émergence d'un autre modèle de capitalisme comparé, le **néo-corporatisme** (Schmitter, Lehbruch, 1979). Ce dernier est associé à la capacité d'un Etat à négocier des accords durables avec le patronat et les syndicats concernant les salaires, les conditions de travail et la politique sociale ou économique. Soskice et Hall (2002, p 50) rappellent « [qu'] on s'accordait généralement à penser que la capacité d'une nation à développer des formes de néo-corporatisme dépendait du degré de centralisation ou de concentration du mouvement syndical, rejoignant en cela la logique de l'action chère à Olson (1965) selon laquelle les syndicats qui représentent une forte proportion de salariés sont mieux à même d'internaliser les effets économiques de leurs accords salariaux ». Les divers pays étaient ainsi classés en fonction de l'organisation de leur mouvement syndical (les économies ouvertes d'Europe du Nord étaient présentées comme des modèles). Nous ne ferons pas référence à cette approche.

⁹ Ainsi ce n'est pas la technologie qui définit la spécialisation souple, mais la façon dont on la conçoit et la comprend.

aurait donc mis un terme aux techniques de fabrication liées à des systèmes artisanaux. Dès lors, les entreprises associant un savoir-faire artisanal à la souplesse de l'utilisation du capital se seraient progressivement effacées devant la grande entreprise organisée autour du modèle taylorien¹⁰. Ce succès, notent Piore et Sobel (1987, p 45), est toutefois contestable, car « *parmi les anomalies de l'économie de production en série, la plus irréductible est la persistance des petites entreprises et de la fabrication en quantités limitées* ». Réfutant la théorie du dualisme¹¹ industriel, nos deux auteurs reviennent sur la piste des *districts industriels*¹², présentés par Alfred Marshall dans son ouvrage *Industry and State* (1919). Cette expression tentait de retranscrire l'existence de petites entreprises, qui dans le Lancashire et Sheffield, avaient exploité de nouveaux procédés techniques sans pour autant s'agrandir ; ainsi que celle de grandes entreprises qui continuaient d'adopter une technologie sophistiquée sans chercher à standardiser leur production. Marshall suggérait ainsi que la production artisanale pouvait représenter un modèle d'évolution technologique à part entière.

Au-delà de l'existence de ces districts industriels - qui associaient le côté expérimental de la production avec l'utilisation de techniques souples - Piore et Sobel insistent surtout sur le cadre institutionnel qui permit une telle souplesse. Trois types d'institutions ont modifié l'organisation de la production de manière à favoriser l'innovation permanente : *le municipalisme* (connu également sous le nom de *fabriques collectives*, dont la soierie lyonnaise en est le plus célèbre exemple, il est présenté comme une sorte de confédérations de petits ateliers spécialisés chacun dans une phase de la production, dispersés sur le territoire et coordonnés par un centre urbain) ; *le capitalisme d'aide sociale ou paternalisme*¹³ (il s'agissait d'ateliers d'artisans regroupés sous un même toit, qui avaient adopté avec leur municipalité des programmes d'aide sociale tels la création de maison de retraite, de bains publics..., Mulhouse et son industrie d'impression des calicots en est une illustration) ; *le familialisme* (développé par Alfred Motte dans la fabrication des cotonnades de Roubaix ; consistait à se servir des liens de parenté pour promouvoir les entreprises, la loyauté envers une même famille préservait les sociétés des aléas du marché et garantissait la fiabilité des relations).

Pour Piore et Sobel, la vitalité des districts industriels ne peut être comprise sans faire référence à une autre conception du monde, celle des trajectoires historiques, des clivages industriels et technologiques. La notion de points de bifurcation insiste sur le fait que, lorsqu'on arrive à ces clivages technologiques, le politique, les spécificités nationales ou régionales des économies concernées, déterminent le chemin suivi par la technologie¹⁴. Si l'histoire des districts industriels met en lumière la vitalité des secteurs artisanaux dans le domaine de la technologie, Piore et Sobel (1987, p 56) noteront que durant les années qui suivirent la Seconde Guerre Mondiale, « *les gouvernements se [mettent] à encourager la conversion des entreprises à la production en série* ». Dans le cas français, l'Etat imposera un plan de fusions et de restructuration qui déboucha sur une refonte de l'organisation de la production de la soierie lyonnaise. L'hostilité économique (le symbole de la grande firme), politique et institutionnelle à l'égard de l'artisanat et de ses petites entreprises, serait donc à l'origine du succès de la production en série, au XIX^{ème} siècle et pendant une bonne partie du XX^{ème} siècle.

- Bonne partie du XX^{ème} siècle dirons-nous, car selon Piore et Sobel, les années 70 auraient été le théâtre du second clivage industriel. La relance de la croissance des pays développés se serait ainsi appuyée sur deux stratégies diamétralement opposées. D'un côté, la stratégie de la « *voiture mondiale* », dont les principes dominants de la technologie reposent sur la production en série, le culte de la grande firme moderne et la macroéconomie keynésienne. Dans la production en série, le problème central réside en effet dans la stabilisation

¹⁰ Par la suite, on insistera davantage sur la contribution du facteur capital. La production en série s'appuie sur une décomposition de toutes les tâches manuelles en opérations simples, dont chacune est confiée à une machine conçue pour cette fonction, et capable de l'exécuter avec plus de rapidité et de précision que n'importe quel individu.

¹¹ Cette théorie avait pour thème central l'idée que la production en série allait de pair avec une autre forme de production qui était son contraire. L'industrialisation devait donc s'accompagner d'une renaissance plus ou moins partielle du secteur artisanal et d'une réorientation des activités de ce secteur en fonction de des besoins de la production en série.

¹² Piore et Sobel (1987, p 49) ont rappelé trois caractéristiques interdépendantes des districts : « La première... était la relation entre le district et le marché. Les districts produisaient un large éventail de marchandises pour des marchés régionaux très différenciés tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des frontières. Mais, plus important encore, pour ouvrir de nouveaux marchés, il fallait constamment modifier les produits, en partie pour suivre la mode et en partie pour créer de nouveaux goûts. Ce lien au marché favorisait la mise en place des deux autres conditions du développement des districts industriels : utilisation souple d'une technologie de plus en plus productive et à large champs d'application, et création d'institutions régionales permettant d'équilibrer la coopération et la concurrence entre les entreprises, de façon à encourager l'innovation permanente. La technologie (souple) devait permettre, à l'intérieur d'une même famille de marchandises, le passage rapide et à moindres frais d'un produit à un autre, ainsi que l'élargissement constant de l'éventail des matériaux utilisés et des opérations accomplies, afin de faciliter la transition d'une famille de produits à une autre. Quant aux institutions, il fallait qu'elles soient conçues pour créer un environnement dans lequel la combinaison des savoir-faire et des biens d'équipement pût sans cesse être renouvelée, de façon à modifier très rapidement l'assortiment des marchandises produites ».

¹³ Il s'agissait, comme le rappellent Piore et Sobel (1987, p 55) « *de faire de la ville où les entreprises seraient implantées, une collectivité où les artisans seraient constamment invités à renouveler et à perfectionner leurs savoir-faire, leurs connaissances scientifiques et leur imagination créatrice* ».

¹⁴ Il existerait donc bien une histoire de la technologie (la fameuse trajectoire historique), toutefois « *la concurrence transforme[r]ait certains de ces chemins en impasses, et infléchir[ait] les autres vers un but commun* » (1987, p 61).

et l'extension du marché. Une fois cette question résolue, la firme est en mesure d'adopter une politique de division du travail (simplification des tâches et création de machines à usage spécifique) lui permettant de réduire les coûts de production et de préparer le terrain pour les futures étapes de la croissance. Or cette stabilisation du marché passerait par la reconstruction d'un ordre économique fondé sur une macro-régulation keynésienne, en d'autres termes, la mise en place d'un système de régulation capable d'équilibrer la croissance de l'offre et de la demande. Selon Piore et Sobel (1987, p 320), un tel système devrait être composé de trois mécanismes institutionnels : 1° une coordination entre les pays développés garantissant que la demande internationale progresse au même rythme que la capacité de production ; 2° un ensemble de dispositifs destinés à stabiliser l'environnement dans lequel sont prises les décisions d'affaire (c'est à dire réduire l'incertitude qui paralyse l'investissement dans les technologies spécifiques à un produit) ; 3° un système permettant de répartir l'accroissement de la capacité de production, parmi les pays capitalistes avancés d'un part, et d'autre part entre ceux-ci et les pays en voie de développement. Ces mécanismes institutionnels devraient être accompagnés de réformes au niveau des institutions internationales telles que le FMI (assouplissement des conditions de prêts prenant en compte la durée), l'OIT (Organisation Internationale du travail), la CNUCED (programmes de stabilisation des produits de base). De l'autre, la stratégie qui suppose un changement de cap (et non un changement de « *paradigme technologique* ») par rapport aux principes technologiques établis au XIX^{ème} siècle et un retour aux méthodes artisanales de la production souple que le premier clivage industriel avait éliminées : « *les années 70 – 80 apparaîtraient comme un moment décisif de l'histoire de la mécanisation : celui où la société industrielle est revenue à des méthodes artisanales de production marginalisées depuis le XIX^{ème} siècle* » (1987, p 317). Dans un système de spécialisation souple, l'entreprise doit à la fois créer son marché (identification des besoins des consommateurs, différenciation des produits¹⁵...) et gérer des problèmes de coordination de l'activité créatrice. Cette stratégie implique la création de nouveaux mécanismes de micro-macro régulation et de nouvelles institutions capables de faciliter la coopération intra et inter-entreprises sans compromettre « *la stimulation et à la coordination de l'innovation* ». Piore et Sobel insisteront sur quatre formes institutionnelles (les conglomerats régionaux, les fédérations de grandes entreprises, les firmes solaires et les regroupements d'ateliers)¹⁶ et de nombreux mécanismes de micro-régulation (couple spécialisation-flexibilité ; limitation de l'accès à la profession pour garantir le droit à l'aide sociale ; saine stimulation par la concurrence ; articulation de l'innovation et de la concurrence) ou de macro-régulation (mettre les salaires et les conditions de travail à l'abri des pressions de la concurrence ; tempérer les fluctuations de prix, mise en place d'un système d'aide sociale).

Finalement, lorsqu'on arrive aux années 1980, s'il subsiste une quelconque suprématie de la production en série sur la spécialisation souple, on notera que du point de vue de la relation entre concentration industrielle et réussite économique, le Japon se porte très bien malgré la place importante qu'y tient le secteur des petites entreprises, alors que l'Angleterre, qui pouvait se flatter de la concentration de son économie, est en pleine stagnation. L'exemple des Etats-Unis est quant à lui très symptomatique : les deux grandes tendances observées dans ce pays au début des années 80 (nivellement des structures hiérarchiques dans les grandes firmes de production en série, tout en donnant plus d'autorité au personnel d'encadrement subalterne ; formation de noyaux de petites entreprises, sorte d'ateliers flexibles qui rappellent les districts industriels du XIX^{ème} siècle) ont amené Piore et Sobel (1987, p 353) à la conclusion suivante : « *la forme de production – à savoir la fabrication en série ou la spécialisation souple¹⁷ – qui servira de fondation à l'économie de demain... reste une question ouverte* ». En d'autres termes, qu'il est facile d'imaginer les « nouvelles » institutions et les moyens politiques sous-jacents, qui viendront orchestrer une reprise de la croissance.

2. *Modèle rhénan versus modèle anglo-saxon : Albert (1991)*

L'ouvrage « *Capitalisme contre capitalisme* » de Michel Albert (1991), commence par un constat : pour la première fois de l'Histoire, le capitalisme aurait remporté un véritable succès sur les trois fronts suivants : 1° économie, l'arrivée au pouvoir de Margaret Thatcher en Angleterre et de Ronald Reagan aux Etats-Unis conduit

¹⁵ Comme les produits s'adressent à une clientèle particulière, il serait inopportun de tout miser sur une stratégie de réduction des coûts. Par ailleurs, la concurrence n'a pas les mêmes vertus que dans le cas de la production en série (où son émancipation génère la recherche de l'avantage concurrentiel).

¹⁶ 1° les conglomerats régionaux de petites entreprises indépendantes soudées par des relations complexes de concurrence et de coopération (il s'agit principalement des districts industriels spécialisés du Nord et du Centre de l'Italie, du quartier de la confection à New-York); 2° les fédérations de grandes firmes liées par des alliances plutôt floues, l'association est définie par un ensemble de critères économiques (entrecroisement des capitaux et des conseils d'administration) et sociaux (importance de la famille), c'est le système Motte en France ou les Zaibatsu au Japon ; 3° les firmes solaires autour desquelles gravite une constellation de petits fournisseurs (sorte de capitalisme social); 4° les usines regroupant des ateliers non centralisés (proche du paternalisme).

¹⁷ Piore et Sobel (1987, p 36) ont souligné que certaines entreprises américaines étaient de plus en plus attirées par la spécialisation souple malgré leur attachement héréditaire au modèle de production en série. Toutefois, cet attachement était si fort qu'il les empêchait de créer les institutions collectives requises à la mise en place du modèle de spécialisation souple.

à une remise en cause de l'interventionnisme étatique et de la pression fiscale. Les années 80 sont marquées par un brusque changement : la course mondiale à l'allégement fiscal; 2° idéologie, le vieil ennemi du capitalisme, le communisme vacille (Mur de Berlin, 1989) puis s'effondre littéralement avec la dislocation de URSS et l'émergence de nouvelles souverainetés nationales ; 3° démocratie, sur fond de guerre du Golf, on assiste au triomphe de la force, du droit, de la liberté... et plus précisément celui des Etats-Unis et des pays développés. Si la victoire du capitalisme paraît totale, Michel Albert insiste sur le fait, que le capitalisme n'est pas homogène, qu'il n'est pas porteur d'une réponse unique aux grandes questions de société. Les nombreux débats relatifs à l'immigration; la pauvreté; la sécurité sociale; la hiérarchie des salaires; la fiscalité; la réglementation/déréglementation, la place des banques et des marchés financiers; le pouvoir dans l'entreprise; l'éducation et la formation; l'assurance; tendent tous à montrer que le capitalisme est multiple, complexe, « *ce n'est pas une idéologie mais bien une pratique* » (1991, p 21).

S'appuyant sur l'antagonisme entre deux conceptions de l'assurance - *l'assurance alpine* (la plus ancienne, elle descend de toute une filiation d'organismes communautaires d'assurance et de prévoyance basée sur le principe de solidarité et de la neutralisation des risques) et *l'assurance anglo-saxonne* (d'origine maritime, elle s'appuie « *sur le prêt à la grosse aventure* », sur une gestion spéculative et performante du risque) -, Michel Albert insiste sur la notion de *variété du capitalisme* tout en renvoyant à deux modèles économique et social en compétition : le *modèle rhénan* et le modèle *anglo-saxon*. Le capitalisme rhénan serait fondé sur la préoccupation du long terme, la prééminence de l'entreprise conçue comme une communauté associant le capital au travail... Il ne se réduirait pas au cas allemand, mais s'appliquerait principalement aux pays situés au nord de l'Europe, à la Suisse, et partiellement au Japon. Le capitalisme anglo-saxon s'appuierait sur l'actionnaire et la notion de profit financier « *the Added Value* », les deux principaux traits de la réussite individuelle. Il introduit également deux variantes, le modèle anglais se dissocierait du modèle néo-américain (qui retiendra l'attention de notre auteur) par sa gestion publique de la protection sociale. Si les deux modèles (modèle rhénan et modèle néo-américain) sont indiscutablement capitalistes (ils renvoient tous deux à l'économie de marché¹⁸, à la propriété privée, à la liberté d'entreprise), le modèle rhénan correspondrait à une autre vision de l'organisation (des structures) économique, financière et sociale.

Une comparaison des deux modèles permet d'apporter quelques éclairages sur les principaux clivages. Les différences apparaissent notamment sur les formes (marchande, financière, industrielle) et les caractéristiques du capitalisme (intérêts consensuels, conflictuels,...) tout en mettant en valeur le poids des institutions et des modes de régulation. Ces derniers permettent de comprendre, en fin de compte, la supériorité économique et sociale du modèle rhénan. Supériorité qui n'arrive cependant pas à s'affirmer sur la scène internationale et qui est largement remise en cause ces dernières années.

- **Concernant les formes et les caractéristiques du capitalisme**, Michel Albert (1991, p 119) note, à propos du capitalisme marchand, que le modèle rhénan et le modèle néo-américain se distinguent notamment « *par la place qu'ils attribuent aux biens marchands d'une part et aux biens mixtes d'autre part* ». Dans le modèle néo-américain, les biens marchands tiennent une place sensiblement plus grande que dans le modèle rhénan. Ainsi les salaires, le logement, l'enseignement, la santé dépendent des conditions « *instantanées* » du marché. En revanche, les biens mixtes, qui relèvent pour partie du marché et pour partie des initiatives publiques, sont plus importants dans le modèle rhénan (le logement relève de la gestion publique, les loyers sont très souvent subventionnés, les salaires sont fixés par conventions collectives...). Le statut de l'entreprise illustre bien l'opposition des deux modèles, d'un côté, elle s'apparente à une marchandise, *commodity* (mode anglo-saxonne); de l'autre, elle fait référence à la communauté, *community* (mode rhénane). **Dans le cas du capitalisme financier**, on rappellera – à l'instar des propos de Shonfield (1967) – que dans le modèle rhénan, le capitalisme est essentiellement au mains des banques. En Allemagne, les entreprises trouvent leur source de financement auprès des banquiers et non de la Bourse. Ce fait est avant tout historique, comme nous l'avons vu précédemment. La Deutsche Bank, la Dresdner Bank et la Commerzbank contrôlent une part importante de l'économie allemande. Par ailleurs, aucune réglementation ne limite leurs activités, elles ont donc une vocation dite « universelle ». Elles octroient des crédits classiques, récoltent des dépôts, interviennent sur le marché des actions et des obligations, gèrent la trésorerie des entreprises, conseillent leurs différents clients dans le cas des fusions-acquisitions. Elles entretiennent enfin des réseaux d'informations économiques, financières, industrielles et commerciales qu'elles mettent à la disposition des entreprises. Cette coopération (sous forme de participations croisées) entre banques et entreprises dépassent les strictes relations financières, et crée des liens solides entre le capitalisme financier et le **capitalisme industriel**. Michel Albert (1991, p 127) parle de « *communauté industrialo-financière* » et souligne que les banques sont des actionnaires de référence des entreprises. En 1990, la Deutsche Bank détenait ainsi le quart, c'est-à-dire la minorité de blocage, du géant Daimler-Benz. A l'inverse, les grands groupes industriels siègent aux conseils de surveillance des banques dont ils sont souvent les

¹⁸ Le principe du libéralisme et de l'économie de marché est inscrit dans la charte fondamentale de l'Allemagne.

principaux actionnaires, même si leurs participations unitaires dépassent rarement 5%. C'est le cas de Daimler-Benz à la Deutsche Bank. Cette situation génère selon notre auteur trois conséquences : 1° d'abord, les banques sont soucieuses du développement à long terme des entreprises avec lesquelles elles se trouvent liées depuis longtemps et pour longtemps...; 2° ensuite, la stabilité des principaux actionnaires (banques) est un facteur de sécurité et d'apaisement pour les gestionnaires (le risque d'OPA est donc mesuré); 3° enfin, le modèle rhénan est financièrement bouclé (fermé) et difficilement pénétrable de l'extérieur (logique de réseau d'intérêts).

Les institutions et les modes de régulations prennent la forme d'un consensus géré au sein de l'entreprise. C'est tout d'abord le modèle de la cogestion - imposé aux entreprises allemandes de plus de 2000 salariés par une loi datant de 1976 - qui associe à la décision toutes les parties prenantes : actionnaires, patrons, encadrement et syndicats. On y trouve deux instances clés : le directoire, responsable de la gestion, et le conseil de surveillance, élu par l'assemblée des actionnaires et chargé de superviser l'action du directoire. Ces deux organes sont tenus de collaborer en permanence pour assurer la direction harmonieuse de l'entreprise. A cette division des pouvoirs au sommet, s'ajoute la cogestion avec les salariés (Michel Albert rappelle que le mot allemand «*Mitbestimmung*» se traduit par *coresponsabilité*). En Allemagne, elle est le fruit d'une longue tradition qui remonte à 1848. Elle s'exerce à travers le conseil d'établissement, analogue aux comités d'entreprise français mais disposant de pouvoirs nettement plus étendus. Cet organe est consulté sur toutes les questions sociales (formation, licenciements, horaires, mode de paiement des salaires, organisation du travail). Un accord doit obligatoirement intervenir sur ces questions entre le patronat et les conseils d'établissement. Les salariés allemands disposent cependant d'un autre moyen d'expression et d'action : le conseil de surveillance dans lequel siègent leurs représentants élus. Le modèle de la cogestion se révèle particulièrement favorable aux salariés. Le modèle rhénan est souvent associé à des rémunérations plus élevées et plus homogènes, des écarts de salaires plus faibles...tout ceci sans remettre en cause la rentabilité de l'entreprise¹⁹. La structure des carrières et le système de promotion privilégient systématiquement la qualification et l'ancienneté. Dans ces conditions, la progression²⁰ dans la hiérarchie repose sur la fidélité du salarié et sa capacité à accroître son niveau de formation. Une formation, qui fait figure en Allemagne et dans les principaux pays rhénans, de priorité nationale. Le système de formation - fondé sur une étroite coopération entre les entreprises et les salariés - s'appuie sur trois principes essentiels : 1° la formation est dispensée au plus grand nombre et privilégie le canal de l'apprentissage (20% des actifs, en Allemagne, déclaraient n'avoir aucun diplôme contre 41.7% en France); 2° elle cherche à être plus égalitaire en s'appuyant sur les différents intermédiaires ; 3° elle est enfin cofinancée par les entreprises et les subventions fédérales.

Ce souci du compromis, de la négociation et de la concertation serait inimaginable sans la présence active de syndicats puissants, représentatifs et responsables (en 1990, le taux de syndicalisation de la population active allemande, l'un des plus élevés du monde, avoisinait les 42% contre à peine 10% en France). Cette puissance considérable, est au service de la collectivité. Ainsi comme le rappelle Michel Albert (1991, p 143), les syndicats allemands sont économiquement plus responsables que ne sont leurs homologues à l'étranger : « *Le souci constant de ne pas compromettre les grands équilibres - et de ne pas favoriser l'inflation, si redoutée en Allemagne - est notamment mis en lumière par deux caractéristiques du dialogue social : le processus de négociation est régulier (il porte sur une période de 3 ou 4 ans) ; pendant la durée de l'accord, les syndicats s'engagent à ne pas contester les dispositions de manière conflictuelle* ». A côté de ces syndicats puissants et jouant le jeu de la cogestion, il faut signaler le rôle moteur du système associatif allemand. Ce dernier rassemble et mobilise les forces vives de la société civile et joue un rôle clé (en tant que véritable relais institutionnel et lieu d'expression des citoyens) dans le fonctionnement du modèle Rhénan.

Enfin, il faut insister sur le fait que, dans le modèle rhénan, la logique marchande n'entre pas en conflit avec les choix sociaux des pays Rhénans. Si la méfiance de l'Allemagne à l'égard de l'Etat est aussi fortement enracinée qu'aux Etats-Unis, elle a su adopter une version spécifique de l'économie libérale, plus connue sous le nom de Sozialmarktwirtschaft (traduit par économie sociale de marché). Ce credo, note Michel Albert (1991, p 138), se caractérise par deux principes de base : « *Le dynamisme de l'économie doit reposer sur le marché auquel doit être assurée la plus grande liberté de fonctionnement, ce qui vise au premier chef les prix et les salaires. Le fonctionnement du marché ne peut à lui tout seul régir l'ensemble de la vie sociale. Il doit être équilibré, balancé par une exigence sociale posée a priori et dont l'Etat est le garant. L'Etat allemand se définira comme un Etat social* ». En fait la Sozialmarktwirtschaft constitue un ensemble composite, gravitant autour des 5 éléments suivants : le courant du Welfare State (Beveridge) qui fait du Sozial-Staat, le gardien de la protection sociale et de la libre négociation des partenaires sociaux; le courant social-démocrate (République de

¹⁹ Michel Albert (1991, p 134) souligne que, malgré des rémunérations élevées, « *la part des salaires dans le PIB allemand reste malgré tout plus faible que dans les autres pays de la CEE (67% en 1988 contre 71% en France, 72% en Italie, 73% en Grande-Bretagne)* ».

²⁰ Cette conception de la « mobilité sociale » s'oppose radicalement aux valeurs mises en avant par le modèle anglo-saxon, et qui font du changement d'emploi et surtout d'entreprise, un critère de dynamisme individuel.

Weimar) qui est le fondateur de la participation des salariés à la vie de l'entreprise et de l'établissement ; la loi de 1949 qui fait de la gestion monétaire un pilier autonome de la stabilité ; l'autonomie de la Banque Centrale (Bundesbank) qui est en relation avec l'ensemble du système bancaire et qui conduit ce dernier à jouer un rôle majeur dans le financement des entreprises ; l'interventionnisme de l'Etat qui est condamné dans la mesure où il entraîne des distorsions de concurrence (la libre concurrence est rigoureusement préservée par l'Office fédéral des cartels – le Bundeskartellamt)

On le voit, ce type d'organisation renforce le sentiment d'appartenance à une véritable communauté²¹ d'intérêts (on retrouve ce concept au Japon avec le sentiment collectif d'appartenance à l'entreprise). Les institutions sociales y sont puissantes, protectrices, stabilisatrices (la communauté dans laquelle s'insère chaque individu, se confond avec l'entreprise, la ville, l'association, le syndicat...); et ont un véritable ancrage historique (la sécurité sociale a été inventée par Bismarck en 1881). Tout ceci fait dire à Michel Albert, que le modèle rhénan serait nettement supérieur au modèle anglo-saxon. Cette supériorité serait à la fois économique et sociale.

La force du modèle rhénan repose avant tout sur une capacité industrielle à toute épreuve, une agressivité commerciale sans borne, et un socle monétaire rassurant. Michel Albert (1991, p 160) souligne que « *La part relative de l'industrie dans l'économie est plus importante en Allemagne, au Japon ou en Suède que dans les autres pays de l'OCDE. Elle représente environ 30% du PIB et de la main d'œuvre salariée dans un cas, moins de 25% dans l'autre. Aux Etats-Unis, cette part est même inférieure à 20%* ». Ce dynamisme industriel du modèle rhénan repose sur trois facteurs fondamentaux : 1° une attention toute particulière portée à la production. Allemands, Japonais, Suisses ou Suédois cherchent en permanence à améliorer la qualité de leurs produits, à réduire les coûts en augmentant la productivité. Ces efforts impliquent des investissements soutenus en machines et en équipements. Cette politique de production et de management est associée à des méthodes de gestion très modernes (les cercles de qualité, le Juste à temps, le Kanban... sont des méthodes japonaises et font référence au Toyotisme) qui font appel à la participation et à l'intelligence de chacun (les salariés sont donc écoutés et entendus) ; 2° ces méthodes rompent définitivement avec le taylorisme, où chaque ouvrier s'inscrit dans un système routinier et répétitif, elles supposent également qu'un effort particulier soit consacré à la formation (en l'occurrence l'apprentissage et la formation continue) ; 3° des efforts en matière de recherche-développement sont régulièrement réalisés par les entreprises (l'investissement en recherche & développement représente 3% du PIB en Allemagne, au Japon et en Suède ; il est notamment consacré à la recherche civile et tournée vers les technologies industrielles). Cette puissance de production fut remarquablement servie par une force de frappe commerciale très efficace, et une base monétaire solide. Le Yen et le Mark représentaient au début des années 90, près de 30% des avoirs en devises des banques centrales. A ce statut international de la monnaie, s'ajoutait un statut psychologique, le Yen comme le Mark étaient considérées comme des monnaies fortes. Le modèle rhénan (Allemagne, Japon, Suisse) a d'ailleurs fait de sa puissance monétaire une véritable force de frappe. Une monnaie forte permettait d'acheter à bas prix à l'étranger. Ces d'investissements à l'étranger (IDE) ont permis aux pays rhénans de contrôler plus étroitement les marchés d'exportation (exemple de la stratégie japonaise dans l'industrie automobile américaine). A l'opposé des OPA et prises de contrôle agressives, cette implantation à l'étranger s'est donc faite progressivement et méthodiquement, en construisant des filiales appliquant les méthodes manageriales et culturelles du pays. Une monnaie forte permettait également aux pays rhénans de cumuler à terme deux avantages : 1° elle obligeait les entreprises à faire des efforts de productivité, seul moyen pour elles de compenser le renchérissement relatif de leurs produits (durant les années 1986-1987, pour faire face à la hausse du yen par rapport au dollar, le constructeur automobile Nissan a amélioré sa productivité de 10% par an, ceci lui a également permis de diminuer le prix de ses voitures) ; 2° elle incitait les entreprises à se spécialiser dans les produits de haut de gamme, dont la compétitivité reposait davantage sur la qualité, l'innovation,... que le prix.

A ces résultats économiques, viennent s'ajouter des performances sociales²² qu'il est possible de regrouper sous trois critères : 1° le degré de sécurité offert par chaque modèle à ses citoyens (prise en compte des risques majeurs : maladie, chômage...); 2° la réduction des inégalités sociales et la lutte contre l'exclusion ; 3° la mobilité sociale.

²¹ Ceci reprend la distinction sociologique du *stakeholder model* par opposition au *stockholder model*. Ce dernier ne connaît que l'actionnaire, le porteur d'actions (*stock*) alors que le premier traite chacun comme un véritable partenaire, porteur de responsabilités qui l'engagent (*stake*).

²² Là encore, rappelle Michel Albert (1991, p 170), « *le modèle rhénan l'emporte très nettement sur le modèle néo-américain* ». Ce dernier est caractérisé par l'absence d'un système généralisé de protection sociale. Les allocations chômage sont pratiquement inconnues (du moins à l'échelon national). Quant aux allocations familiales, elles n'existent pas. Les seuls programmes sociaux d'envergure sont ceux qui furent mis en place par les administrations Kennedy et Johnson dans les années 60. Ils sont essentiellement destinés aux personnes âgées (MEDICARE) et aux personnes vivant au-dessous du seuil de pauvreté (MEDICAID).

Le modèle rhénan propose *un large système de prise en compte des principaux risques* (maladie, accidents du travail, chômage). Dans des pays comme la Suède, l'Allemagne, la Suisse ou le Japon (l'assurance maladie au Japon est l'une des plus généreuses du monde, la gratuité des soins y est totale), seule une petite fraction de la population ne bénéficie pas de la protection sociale. Michel Albert (1991, p 173) souligne que « *tous les pays du modèle rhénan ont su combiner justice sociale, prise en charge collective des dépenses et efficacité de la gestion* »²³. Cette aptitude particulière se fonde sur un ensemble de valeurs, de priorités qui se rattachent à l'idée de responsabilité collective. A cela s'ajoute une discipline que les pouvoirs publics n'ont pas trop de mal à faire respecter. En Allemagne, le gouvernement exige des partenaires sociaux (syndicats, patronat, médecins, assurés...) qu'ils se mettent d'accord pour limiter la progression des dépenses de santé. En Suède, il est hors de question que les chômeurs pris en charge par l'assurance chômage refusent les emplois qu'elle leur propose. Si *les inégalités sociales* sont largement confinées à une minorité de la population, ceci est principalement dû à l'existence d'une véritable classe moyenne (cette dernière représentait encore près de 75% de la population allemande en Allemagne, 80% de la population suédoise ou suisse; contre moins de 50% de la population américaine). Cette limitation relative des inégalités permet de mieux organiser la lutte contre l'exclusion et la pauvreté. De véritables institutions sociales ont pour vocation de mettre en place les politiques adéquates. En Suède, le plein emploi est un objectif national que les pouvoirs publics s'engagent à atteindre. C'est l'Arbetsmarknadsstyrelsen (Direction nationale de l'Emploi) qui en a la charge et qui dispose pour cela d'un budget important. En outre, la politique salariale est dite de « solidarité » : elle a pour double objectif d'assurer une certaine égalité sociale et de limiter les écarts de salaires entre les différents secteurs d'activité. En Allemagne, c'est la loi fédérale qui stipule que la collectivité doit assurer à ceux qui n'en ont pas les moyens, le logement, la nourriture, les soins et les besoins de consommation essentielle (existence d'un quasi revenu minimum). Ce caractère moins inégalitaire du modèle rhénan se trouve renforcé par un système fiscal qui assure une meilleure redistribution. Michel Albert (1991, p 180) note que « *La tranche maximale d'imposition est beaucoup plus élevée en France (57%), en Suède (72%), en Allemagne ou au Japon (55%) qu'en Grande-Bretagne (40%) ou aux Etats-Unis (33%)* ». La mobilité sociale est le talon d'Achille du modèle Rhénan. Ce dernier est en effet plus rigide que le modèle néo-américain. Aux Etats-Unis, la mobilité sociale se trouve favorisée par la possibilité d'enrichissement rapide, à l'image du « *Self Made Man* ». En outre, les différentes politiques d'immigration mises en place en Allemagne ou au Japon, se sont généralement soldées par des échecs. En Allemagne comme au Japon – où la croissance démographique est également défailante – les politiques d'immigration se sont plutôt soldées par des échecs. En Allemagne, les étrangers représentent 7.6% de la population (soit 4.6 millions de personnes), mais ne sont pas assimilés. Quant à la minorité turque (1.5 millions de personnes), elle suscite toujours autant de xénophobie. Au Japon, la condition des immigrés venus des pays d'Asie voisins (Corée du Sud, Philippines, Chine) est inférieure (ils ne bénéficient d'aucune couverture sociale, ne sont même pas répertoriés). Michel Albert » (p 1991, p 183) souligne que « *Les pays du modèle Rhénan sont moins fluides socialement. Les situations acquises le sont durablement et les évolutions sont lentes* »²⁴.

3. Spécialisation internationale et diversité des institutions : (Crouch, Streeck, 1996)

Les différents travaux regroupés dans l'ouvrage collectif de Crouch et Streeck (1996) marquent une nouvelle étape dans la compréhension du capitalisme diversifié. Une démarche prospective du capitalisme européen est proposée à partir d'une opposition entre deux institutions essentielles du capitalisme : à savoir les marchés s'appuyant sur le principe de la concurrence et les hiérarchies organisationnelles fondées sur les droits de propriété.

Crouch et Streeck (1996, p 15) soulignent dès l'introduction de leur ouvrage que « *l'accélération du changement technologique, la reprise de la compétition par les prix et la mondialisation des marchés financiers se sont combinés pour créer une économie mondiale dans laquelle la vitesse de réaction semble un avantage décisif pour remplacer un produit ou réduire les coûts dans les plus brefs délais* ». Toutefois, contrairement à l'idée répandue par la théorie orthodoxe, la technologie et les marchés seraient loin d'être les seuls facteurs déterminants le mode de régulation d'un régime capitaliste. En effet, les sociétés disposeraient de schémas variés pour définir la manière de conduire leurs capitalismes respectifs. A côté du marché, il existerait une certaine diversité des institutions sociales susceptibles d'engendrer une certaine dynamique économique : l'Etat ; l'entreprise hiérarchique ; les associations officielles telles que les chambres de commerce ; les communautés et les réseaux informels tels que les groupements d'entreprises ; les entreprises institutionnelles qui créent une

²³ Sur ce point, on peut noter que le poids des dépenses de santé relatif au PIB conduit à un certain paradoxe. Des trois pays suivants - Grande Bretagne (7% du PIB), Allemagne (9% du PIB) et Etats-Unis (11% du PIB) - celui qui la moins bonne situation sanitaire, est aussi celui qui dépense le plus.

²⁴ Emmanuel Todd (1990) a souligné cette résistance particulière de la société allemande à toute idée d'intégration : « *l'ensemble de la mécanique juridique et sociale aboutit à la constitution sur le sol allemand, d'un ordre étranger, analogue moderne d'Ancien Régime* » (*L'Invention de l'Europe*, Seuil).

certaine forme de communauté interne. Dans ces conditions, certaines économies nationales témoigneraient d'un caractère plus institutionnel que d'autres, lorsqu'elles tendent à intervenir dans un grand nombre d'activités, à remplacer ou à compléter les forces du marché par d'autres mécanismes de gouvernance.

Afin d'étayer leur thèse, Crouch et Streeck (1996, p 13) rappellent qu'au cours des années 70-80, s'est affirmée l'idée que « *la réussite des économies institutionnalisées révélait un avantage compétitif par rapport aux économies régies par le libéralisme des marchés* ». Un certain nombre de travaux ont analysé l'avantage comparatif de ce capitalisme institutionnalisé en soulignant l'importance des liens formels et informels entre les entreprises italiennes, allemandes ou japonaises²⁵. Piore et Sobel (1986) ont analysé le modèle de la spécialisation souple en introduisant trois types d'institutions susceptibles de piloter l'organisation de la production et l'utilisation de la technologie (municipalisme, capitalisme d'aide sociale ou paternalisme, familialisme). Albert (1991) a souligné l'aptitude de l'économie allemande à utiliser une main d'œuvre qualifiée et à produire des biens de qualité, ceci lui aurait permis de se soustraire à la pression des marchés (concurrence par les prix). Dore (1996) a associé la réussite économique du modèle japonais à son adhésion à des valeurs éthiques. Les entreprises japonaises auraient su créer en leur sein de véritables cultures et communautés²⁶. La notion d'entreprise communauté est perçue « *comme une entité qui transcende la vie professionnelle des individus qui y participent ; cette entité s'incarne à tout moment et concrètement dans un ensemble donné de personnes qui constituent une communauté que cimentent les liens d'intérêt mutuel pour le destin du groupe, des obligations de coopération et de confiance, et le partage des risques similaires* » (1996, p 28). Elle s'oppose à l'entreprise marchandise (qui prévaut aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne) ainsi qu'au modèle général de l'entreprise hiérarchique (type Fayol). La culture d'entreprise règle la conduite au travail et requiert la fidélité. En d'autres termes, les firmes japonaises auraient tendance à instaurer des marchés du travail internes et à encourager le personnel à rester.

Ce succès des économies institutionnelles a toutefois été remis en cause durant les années 90. Les phases de forte croissance aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne contrastent avec le ralentissement économique de l'Allemagne, l'aggravation du chômage dans les principaux d'Europe, et la stagflation au Japon. La globalisation aurait imposé aux politiques économiques des pays de fortes pressions en faveur de la déréglementation et de la privatisation - confirmant ainsi la perte de la maîtrise de l'économie. Crouch et Streeck (1996, p 16) notent que de nombreux Etats « *justifient leur désengagement du domaine économique – via les déréglementations et les privatisations – en prétextant que les contraintes économiques internationales feraient échouer toute autre stratégie* ». La déréglementation intérieure est présentée par les gouvernements comme la seule réponse politique rationnelle sur le plan économique qu'ils puissent opposer à l'internationalisation, en particulier de la concurrence mondiale. Dans ce contexte, l'Allemagne, berceau des hauts salaires et de l'apprentissage, ne parviendrait plus à échapper à la concurrence par les prix en se spécialisant sur les marchés de qualité. Pire, sa gouvernance économique – à travers les associations officielles souvent corporatistes - serait devenue vulnérable (Streeck, 1996). Le tripartisme suédois qui avait encouragé la mobilité de la population active et facilité la compétitivité de l'économie²⁷ (King, Rothstein, 1993), serait remis en question. La France, associée à une réglementation étatique – le capitalisme français a en effet été modernisé grâce à l'adoption d'un fordisme adopté par l'Etat et hautement institutionnalisé (Boyer, 1996, p 127) - serait le régime le plus menacé.

La mise à l'épreuve de ces modèles (et notamment du modèle rhénan) pourrait soutenir l'illusion d'une progressive normalisation des capitalismes vers le modèle anglo-saxon, cependant Crouch et Streeck (1996, p 24) préfèrent avancer l'hypothèse que la diversité future du capitalisme ne se situera plus principalement dans des divergences entre pays (le niveau national devenant obsolète), « *les régimes de gouvernance économique se différencieront entre régions subnationales, secteurs internationaux et entreprises (ou alliances d'entreprises) fonctionnant à l'échelle mondiale* ». Dans ces conditions, les réseaux d'entreprises pourraient bien constituer la source future de diversité institutionnelle. Combinés aux forces du marché, elles seraient susceptibles d'évincer du dialogue social et de la concertation, les autres institutions sociales (syndicats, organisations patronales, associations, Etat...), les négociations collectives, la réglementation gouvernementale démocratique étatique, voire la politique sociale. Ce qui pourrait se traduire par un « *délabrement économique et social dans les niveaux inférieurs de la société* » (1996, p 24).

²⁵ La garantie de l'emploi à vie au Japon, purement implicite et jamais spécifiée contractuellement, est considérée comme informelle.

²⁶ Selon Dore (1996, p 37), la mise en place de ce système revient tout simplement à ajuster des pratiques institutionnelles les unes aux autres. Dans le cas du Japon, « *trois traits saillants seraient emboîtés : 1° des relations de travail à vie ; 2° des relations avec les fournisseurs durables et fondées sur des obligations réciproques ; 3° des capitaux propres engagés sans précipitation et à long terme* ».

²⁷ Comme les syndicats s'étaient impliqués dans la conduite d'une politique active, les travailleurs se sont fiés à la politique de plein-emploi et ont accepté les changements de postes souhaités par les entreprises.

III. A LA RECHERCHE D'UNE THEORIE DES VARIETES DE CAPITALISME

Si la notion de capitalisme comparé ou de diversité du capitalisme a fait l'objet de nombreuses études et monographies, elle a également enclenché une véritable dynamique théorique. La théorie de la régulation (Aglietta, 1976 ; Boyer, 1986) et l'approche dite « *Varieties of Capitalism* (VOC) de Hall et Soskice (2001, 2003) s'accordent toutes deux pour souligner que le marché n'est pas seul mode de coordination existant. Elles s'inscrivent dans la tradition de l'économie politique institutionnelle comparée tout en affirmant leur propre identité. Si la théorie de la régulation part de l'analyse des « *cohérences systémiques et macroéconomiques des économies politiques étudiées* » (Le Galès, Palier, 2003, p 28), l'approche VOC reste centrée sur l'entreprise et considère celle-ci comme « *l'acteur fondamental de l'économie capitaliste* » (Hall, Soskice, 2003, p 53).

A. La variété de capitalisme vu par la théorie de la régulation

Historiquement, les recherches sur la régulation partent d'une conception holiste du lien social, sans toutefois oublier d'explicitier les arbitrages à travers lesquels se déterminent les comportements individuels et collectifs. Boyer (1986, p 43) a introduit le concept de mode de production pour décrire les relations entre rapports sociaux et organisation économique : "*Sous ce vocable, on désigne toute forme spécifique des rapports de production et d'échanges, c'est à dire des relations sociales régissant la production et la reproduction des conditions matérielles requises pour la vie des hommes en société*"²⁸.

La référence à la théorie marxiste des modes de production - principalement le mode de production capitaliste - est ici manifeste. Ce dernier se caractérise par une forme bien précise des rapports d'échange et de production. Dans un premier temps, un rapport marchand organise les relations d'échanges entre agents économiques (« *l'obligation de paiement en monnaie institue dans le même temps contrainte monétaire et sujet marchand* » Boyer, 1986, p 44). Dans un second temps, le rapport capital-travail codifie une soumission des salariés à une logique d'entreprise (« *la séparation des producteurs directs de leurs moyens de production et l'obligation dans laquelle ils se trouvent alors de vendre leur force de travail définissent la spécificité des rapports de production capitalistes, ou encore du rapport salarial en général* » Boyer, 1986, p 44). Toutefois, les théoriciens de la régulation (Boyer, 1996) insistent bien sur le fait qu'il n'existe pas qu'une seule façon d'organiser ces deux rapports fondamentaux, mais une certaine variété.

La lecture régulationniste a ensuite poussé l'analyse afin de résoudre le paradoxe suivant : comment un processus aussi contradictoire peut-il réussir dans une longue période ? La généralisation de l'échange marchand rend en effet les crises possibles. Boyer (1986, p 46) précisera la notion de régime d'accumulation, suggérant que de telles contradictions peuvent être surmontées : "*On désignera sous ce terme l'ensemble des régularités assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capital, c'est à dire permettant de résorber ou d'étaler dans le temps les distorsions et déséquilibres qui naissent en permanence du processus lui-même*". En ce sens, les crises économiques majeures sont des crises de mutation entre une régulation ancienne qui ne permet plus la croissance économique et une nouvelle régulation qui permettra de résoudre les causes profondes de la crise (la fin du XX^{ème} siècle serait notamment caractérisé par la crise du mode de régulation macro²⁹ économique, appelé Fordisme). L'origine même de ces régularités apparaîtrait au travers des formes institutionnelles, définies comme la codification d'un ou plusieurs rapports sociaux fondamentaux. Les formes institutionnelles socialiseraient les comportements hétérogènes des agents économiques (Boyer, Saillard, 1995) et permettraient le passage de la microéconomie à la macroéconomie. Boyer (1986) retiendra cinq formes institutionnelles³⁰ (monnaie, rapport salarial, concurrence, modalités d'adhésion au régime international, Etat)³¹ intervenant dans la détermination du régime d'accumulation

- La forme monétaire est définie comme « *la modalité que revêt pour un pays et une époque donnés, le rapport social fondamental qui institue les sujets marchands. La monnaie n'est pas une marchandise particulière mais une forme de mise en rapport des centres d'accumulation, des salariés et d'autres sujets marchands* » (Boyer, 1986, p 48). Aglietta (1997) précisera par la suite que la monnaie a un rôle crucial dans l'économie. Elle peut être une source d'antagonismes ou un moyen de pacification dans l'ordre politique. La monnaie permet

²⁸ L'auteur restreint son analyse au mode de production capitaliste, se caractérisant par une forme bien précise des rapports d'échanges (le rapport d'échanges revêt la forme marchande) et des rapports de production (définis par la séparation des producteurs directs de leurs moyens de production et l'obligation de vendre leur force de travail).

²⁹ L'organisation du travail engendre de forts gains de productivité et permet de produire massivement des biens intermédiaires. La jonction entre production et consommation de masse aurait produit au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale, un cercle vertueux.

³⁰ Aglietta (1997) parle de médiations

³¹ Si Boyer (1986) insiste plus particulièrement sur les trois formes institutionnelles que sont le rapport salarial, la concurrence et l'insertion internationale ; Aglietta (1976, 1997) se limite à deux types de médiations, la monnaie et le rapport salarial.

d'établir le lien social (lien individu société). Le rapport entre deux individus est marchand car il est « *médiatisé* » par la monnaie. Dès lors, la cohérence des relations marchandes doit passer par le règlement des dettes (et non la détermination des prix). Ensuite, accumuler de l'argent, c'est accumuler de la monnaie, et la monnaie c'est le pouvoir. L'accumulation de la monnaie revient donc à rechercher le pouvoir. Guttman (1995, p 86) précise que la théorie de la régulation accorde une grande importance à l'analyse des « *normes monétaires* » (formes de la monnaie, organisation du système de paiements, conditions d'émission) dans un régime d'accumulation donné et que le fonctionnement de toute norme monétaire est sujet à des configurations institutionnelles spécifiques (gestion par la banque centrale de la création de monnaie, mécanismes de prêteur en dernier ressort...). Toutes ces dispositions constitueraient ce que les régulationnistes appellent le « *régime monétaire* ».

- Le rapport salarial est l'expression d'une inertie du statut des individus dans une société capitaliste (Aglietta, 1976). Il fait référence à la production plutôt qu'aux échanges. Les configurations historiques du rapport salarial peuvent être appréhendées à partir des cinq composantes suivantes (Boyer, 1986, p 49): « *types de moyens de production; forme de la division sociale et technique du travail; modalité de mobilisation et d'attachement des salariés à l'entreprise; déterminants du revenu salarial direct ou indirect; mode de vie des salariés plus moins liés à l'acquisition de marchandises ou à l'utilisation de services collectifs hors marché* ».

- La concurrence « *décrit les modalités de mise en rapport des foyers d'accumulation* » (Boyer, 1986, p 48). S'appuyant sur la problématique suivante : comment s'organisent les relations entre un ensemble de centres d'accumulation fractionnés et dont les décisions sont à priori indépendantes les unes des autres ? Boyer (1986, p 50) indique que la « *notion de forme de concurrence permet de répondre à cette question en distinguant divers cas polaires. Mécanismes concurrentiels dès lors que c'est la confrontation ex post sur le marché qui définit la validation ou non des travaux privés. Monopolisme, si prévalent certaines règles de socialisation ex ante de la production par une demande sociale d'un montant et d'une composition sensiblement équivalents* ». Il importe donc savoir en quoi les changements de la concurrence contribuent au passage d'un régime d'accumulation à un autre. Cette approche institutionnelle ne peut donc se satisfaire des approches traditionnelles de la concurrence, à savoir l'analyse des structures de marchés caractérisées par un nombre d'offres et de demandeurs (Stackelberg, 1934). Hollard (1995, p 166) renvoie la notion de marché à trois dimensions significatives : « *les rapports de concurrence et de coopération entre entreprises, l'objet de la concurrence et la dimension géographique de la concurrence* ».

- Les modalités d'adhésion au régime international se définissent comme « *la conjonction des règles qui organisent les relations entre l'Etat-nation et le reste du monde, aussi bien en matières d'échanges de marchandises que de localisation des productions, via l'investissement direct, ou de financement de flux et soldes extérieurs* » (Boyer, 1986, p 51). Chaque nation serait ainsi caractérisée par des ressources productives et des régulations propres. Les relations internationales se développeraient sur l'initiative d'agents privés en réponse à des différenciations structurelles entre pays. Elles reproduiraient donc ces différences tout en intégrant les espaces nationaux. Le régime international aurait quant à lui pour principale tâche de créer une sorte d'alchimie (logique de croissance) en développant les complémentarités entre Etats et en nivelant les spécificités nationales « destructrices ». Dans ces conditions, la notion de régulation internationale traduirait « *les principes du régime international en normes et en institutions qui orientent les décisions des agents privés et fixent les règles des interventions étatiques* » (Vidal, 1995, p 172). Elle prendrait les quatre formes suivantes : les réseaux commerciaux et financiers, les firmes multinationales, le Système Monétaire International (Aglietta, 1995), les accords commerciaux.

- L'Etat, pour reprendre les propos d'André et Delorme (1983), est défini comme « *la totalisation d'un ensemble de compromis institutionnalisés* » (Boyer, 1986, p 53). Ces compromis, une fois noués, engendreraient la création de règles et de régularités dans l'évolution des dépenses et des recettes publiques, indépendamment de toute logique marchande (Théret³², 1995). Dans ces conditions, l'Etat ne saurait être « extériorisé » du régime économique. Il se trouve inséré et partie prenante dans l'établissement, la montée en puissance et la crise de tout régime d'accumulation. Du point de vue pratique, il convient de rappeler que l'Etat doit être pris comme « *l'ensemble des institutions détentrices de prérogatives de puissance publique : état central, collectivités locales, organismes de sécurité sociale* » (Delorme, 1995, p 182). La théorie de la régulation envisage donc d'étudier le mode de relation entre l'Etat et l'économie (MREE selon Delorme). Mode et non formes, car comme

³² Théret (1995, p 190) note que postuler une relation mécanique et a-historique entre croissance et haut niveau des dépenses publiques reviendrait « *à retomber dans le fonctionnalisme de l'économie orthodoxe qui postule que les interventions de l'Etat sont logiquement dérivables de l'économie ou de son modèle. Dès que l'on s'intéresse à l'analyse des relations entre l'économie et l'Etat réellement existant, on est conduit, en effet à concevoir ces relations non pas comme fonctionnelles mais le comme le produit d'une adaptation mutuelle avec invention de formes institutionnelles régulatrices appropriées* ».

le rappellent André, Delorme (1989), la notion de mode signale la présence de régularités fortes formant système, désignant un contexte historiquement (l'état inséré) et spatialement (les états insérés allemand, français...) définis. Lordon (1995, p 203) insistera quant à lui sur « *la forme du régime de politique économique* » qui serait constitué des éléments suivants ; les formes de l'intervention regroupant les différents instruments (budget, monnaie...) ; le cadre institutionnel de l'intervention précisant la nature des organismes ou des agences en charge de la conception ou de la conduite de la politique économique ; les conditions de validité de la politique économique par les agents privés ; enfin la composante interface avec le mode de régulation .

Cet ensemble de concepts intermédiaires renvoie directement au mode de régulation, qui décrit comment les formes institutionnelles (ou médiations) à travers leurs moyens d'actions, conjuguent et contraignent les comportements individuels tout en déterminant les mécanismes d'ajustement sur les marchés :

"On qualifiera de mode de régulation tout ensemble de procédures et de comportements, individuels et collectifs, qui a la triple propriété de : reproduire les rapports sociaux fondamentaux à travers la conjonction de formes institutionnelles historiquement déterminées, soutenir et piloter le régime d'accumulation en vigueur, assurer la compatibilité dynamique d'un ensemble de décisions décentralisées » Boyer (1986, p 54).

« Un mode de régulation est un ensemble de médiations qui maintiennent les distorsions produites par l'accumulation du capital dans les limites compatibles avec la cohésion sociale au sein des nations » Aglietta (1997, p 412)

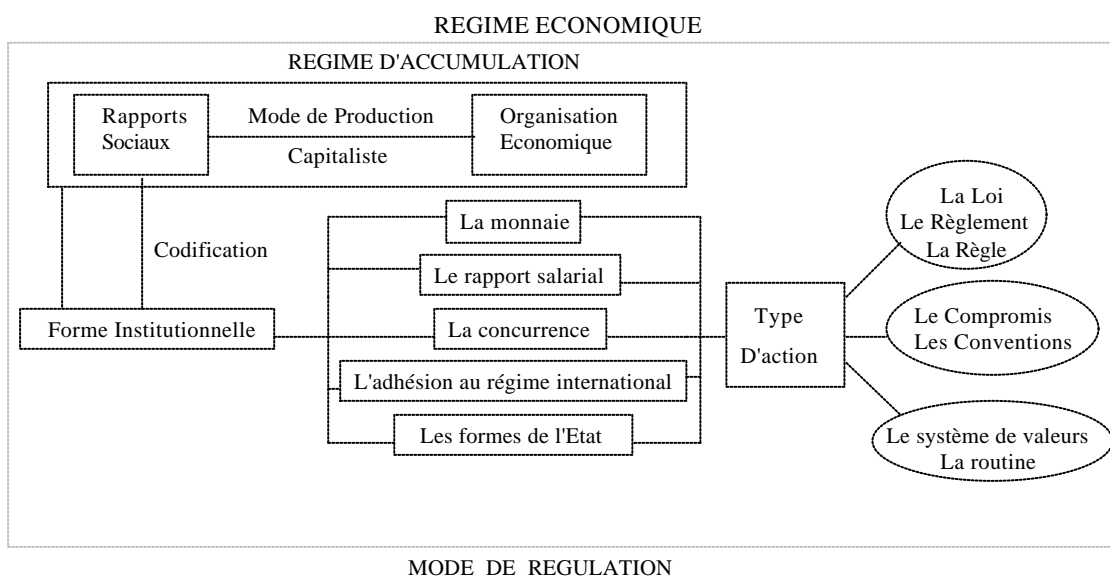
Ces moyens d'action seraient au nombre de trois :

- La loi, la règle ou le règlement, définis au niveau collectif, qui ont pour vocation d'imposer, par la coercition, directe ou symbolique et médiatisée, un certain type de comportement économique aux groupes et individus concernés. Une forme institutionnelle comme l'adhésion au régime international, peut alors se définir comme la conjonction de règles qui organisent les relations entre un état et le reste du monde autour de thèmes tels que les échanges de marchandises, la localisation des systèmes de production...

- La recherche d'un compromis, issu de négociations, insistant sur le fait que ce sont les agents privés ou des groupes qui, partant de leurs intérêts propres, aboutissent à un certain nombre de conventions régissant leurs engagements mutuels.

- L'existence d'un système de valeurs ou de représentations suffisant pour que la routine remplace la spontanéité et la diversité des pulsions et initiatives privées. De tels exemples se retrouvent dans les croyances religieuses, dans les règles de bonne conduite, dans les vues sur l'avenir selon Keynes...

Le mode de régulation peut alors être représenté par la figure suivante :



Source : Côme, Diemer (1995)

A partir de ce schéma, on peut concevoir que la théorie de la régulation (Aglietta, 1976 ; Boyer, 1986) se soit précisément constituée pour rendre compte de la variabilité dans le temps et dans l'espace des formes de capitalisme. Dans un premier temps, il est rappelé qu'il n'existe pas un seul (comme le pensait la théorie marxiste), mais plusieurs régimes d'accumulation, « *en fonction du résultat des conflits politiques et des processus d'institutionnalisation qui émergent en particulier des grandes crises structurelles* » (Boyer, 1996, p 102). Dans un second temps, il est souligné qu'aucun régime économique n'est susceptible de se reproduire à l'identique en très longue période. Un ensemble de formes institutionnelles peut d'abord impulser un mode de régulation initialement viable et à peu près cohérent. Mais au fur et à mesure que se succèdent les cycles économiques, apparaissent diverses sources de déstabilisation (les conflits sociaux). La théorie de la régulation s'attacherait finalement à comprendre la variété statique des formes du capitalisme et leurs transformations au cours du temps (Boyer, 1996, p 104).

B. L'approche « Varieties of Capitalism » (VOC)

Sans renier les travaux précurseurs du *capitalisme comparé* de Shonfield (1967), du *courant néo-corporatiste* de Schmitter et Lehbruch (1979) ou de ce qu'ils appellent l'approche en termes de *systèmes sociaux de production* (Piore, Sobel, 1986 ; Boyer, 1986 ; Crouch, Streeck, 1990...), Peter Hall et David Soskice (2001), ont développé une approche socio-économique du capitalisme, que l'on nomme communément « *Varieties of Capitalism* » (modèle VOC). Cette approche doit permettre « *d'élaborer un nouveau cadre d'analyse permettant de comprendre les similarités et les différences institutionnelles entre les économies développées, et d'offrir un ensemble de réponses innovantes et intrigantes à de telles questions* » (Hall, Soskice, 2003, p 48). Nouveau cadre d'analyse par rapport à l'analyse « néo-corporatiste » qui donne trop d'importance au mouvement syndical et néglige le rôle des entreprises et des organisations patronales dans la coordination de l'économie (Soskice, 1990a); nouveau cadre d'analyse également par rapport à la littérature sur « *les systèmes sociaux de production* » qui tend à privilégier l'influence des institutions régionales ou sectorielles sur le comportement des entreprises ; nouveau cadre d'analyse enfin pour la compréhension et l'interprétation des institutions. Le modèle VOC s'efforce de ramener l'entreprise au centre de l'analyse du capitalisme comparé. Il considère que la plupart des structures institutionnelles (les systèmes de réglementation du marché de la main d'œuvre, l'éducation, la formation professionnelle ou la gouvernance des entreprises) dépendent de la présence de *régimes complémentaires qui sont le domaine réservé de l'Etat-Nation*. Il tente enfin de modéliser les interactions stratégiques des acteurs économiques en s'appuyant sur la théorie des jeux (ce qui revient à s'interroger sur les différentes sortes d'institutions susceptibles de modifier les résultats de l'interaction stratégique).

Le modèle VOC place les entreprises au centre de son analyse, et considère celles-ci comme l'acteur fondamental de l'économie capitaliste. Par leur degré de spécialisation, d'utilisation de la technologie ou de résistance à la concurrence internationale, les entreprises et plus précisément leur vitalité, seraient symptomatique de la croissance économique d'un pays. Hall et Soskice (2003) insistent tout particulièrement sur la qualité des relations que l'entreprise³³ serait en mesure d'entretenir, tant au niveau interne, avec ses propres salariés, qu'au niveau externe, avec les fournisseurs, clients, collaborateurs, actionnaires, syndicats, organisations patronales et gouvernements. Cette réussite « relationnelle » dépendrait dans une large mesure de la capacité de l'entreprise à coordonner efficacement sa stratégie avec celle d'un large éventail d'agents. Les entreprises se verraient ainsi obligées de développer certaines relations dans cinq sphères d'activité afin de résoudre des problèmes de coordination critiques. La première est la sphère des relations industrielles où les entreprises sont tenues de négocier avec les salariés et leurs organisations représentatives, les conditions de travail et les rémunérations. Les enjeux microéconomiques, à savoir le niveau des salaires et de la productivité, génèreraient dans le même temps des enjeux macroéconomiques, détermination des taux de chômage et d'inflation. La seconde sphère est celle de la formation professionnelle et de l'éducation. Si les entreprises font face au problème du recrutement d'une main d'œuvre qualifiée, les salariés doivent décider « s'ils souhaitent personnellement s'investir », et dans quelle formation. La troisième sphère concerne la gouvernance des entreprises, ces dernières se tourneraient vers elle pour leur besoin de financement. Elles doivent cependant faire face aux exigences des investisseurs qui réclament un retour sur investissement. La quatrième sphère est celle des relations inter-entreprises, les entreprises sont de plus en plus amenées à nouer des contacts avec d'autres firmes (fournisseurs ou clients) afin d'assurer l'écoulement de leurs produits, un accès aux inputs ou à la technologie. Ces relations pourraient déboucher sur l'établissement de normes, le transfert de certaines technologies ou la collaboration en matière de recherche-développement. Les principaux problèmes de coordination proviennent « *du partage d'information protégée par les droits de propriété ainsi que des risques inhérents à l'exploitation des joint-ventures* » (2003, p 53). La dernière sphère concerne les relations avec les salariés, les entreprises doivent en effet s'assurer que leurs salariés possèdent les qualifications requises et qu'ils

³³ « *Notre conception de l'entreprise peut être qualifiée de relationnelle* » (Hall, Soskice, 2003, p 53).

coopèrent de façon satisfaisante à la réalisation des objectifs de l'entreprise. Or, comme l'ont montré Milgrom et Roberts (1992), certains problèmes de *selection adverse* et de *hasard moral* peuvent survenir.

Partant de ces cinq sphères, Hall et Soskice (2003, p 55) suggèrent deux manières différentes de régler les problèmes de coordination. La première consiste à se tourner vers la hiérarchie (dans l'entreprise) et le marché (hors de l'entreprise), deux formes de coordination fort bien décrites par Williamson (1985). Il s'agit des **économies de marché libérales**, les relations de marché «*sont caractérisées par l'échange contractuel de produits ou de services dans un contexte de concurrence et de contrats formels*». La seconde s'appuie sur la réputation, la contractualisation partielle, les réseaux d'échanges d'informations, les formes de coopération et de concertation hors marché. **Ce sont les économies de marché coordonnées**, «*les équilibre sur lesquels les entreprises coordonnent leur stratégie résultent le plus souvent d'interactions stratégiques entre les entreprises et d'autres acteurs*».

Hall et Soskice (2003, p 56) insistent sur le fait que les institutions, les organisations et la culture elle-même sont intégrées dans leur analyse, et qu'elles apportent certaines solutions aux entreprises qui cherchent à résoudre leurs problèmes de coordination. Les institutions sont définies comme «*un ensemble de règles, formelles ou informelles, auxquelles les acteurs adhèrent généralement, que ce soit pour des raisons normatives, cognitives ou matérielles*». Les organisations sont quant à elles, associées à «*des entités durables, avec des membres formellement identifiables, dotées de règles qui contribuent également aux institutions de l'économie politique*». Dans les économies de marché libérales, les marchés (favorisant des relations contractuelles et concurrentielles) et les hiérarchies, sont les principales institutions³⁴ vers lesquelles se tournent les entreprises pour coordonner leurs activités. Dans les économies de marché coordonnées, les entreprises comptent sur le soutien d'un autre ensemble d'organisations et d'institutions pour leurs besoins de coordination. Il s'agit généralement d'institutions permettant de réduire l'incertitude de chacun quant au comportement des autres, rendant ainsi possible la négociation d'engagements fiables entre acteurs. Ces institutions permettent aux entreprises d'échanger des informations, de surveiller et de sanctionner les comportements non coopératifs. Il y a enfin des institutions qui offrent aux acteurs appelés à coopérer certains moyens de délibérations. Il s'agit notamment «*d'institutions qui encouragent les acteurs concernés à s'engager dans des discussions collectives et à négocier des accords entre eux*». Hall et Soskice (2003, p 59) souligneront également que la présence d'un ensemble d'institutions formelles est une condition nécessaire mais pas suffisante pour résoudre les problèmes de coordination. Les règles informelles et l'existence «*d'une grille de lecture commune*» sont tout aussi importants pour atteindre l'équilibre visé dans des contextes de coordination. C'est à ce point précis que l'histoire et la culture entrent dans l'analyse du modèle VOC. Comme, les institutions d'une nation sont inextricablement liées à son histoire, de nombreux acteurs apprennent à suivre un ensemble de règles informelles en vertu de leurs expériences passées avec un ensemble d'acteurs familiers (idée d'une culture commune). Enfin, Hall et Soskice (2003, p 64) s'appuieront sur les travaux d'Aoki (1994) afin d'avancer l'idée que la présence de «*complémentarités institutionnelles*» renforcerait les différences entre les économies de marché libérales et les économies de marché coordonnées : «*deux institutions peuvent être qualifiées de complémentaires lorsque la présence – ou l'efficacité – de l'une augmente les bénéfices – ou l'efficacité – de l'autre*». Selon nos deux auteurs, la question des complémentarités institutionnelles serait d'une importance cruciale pour l'étude du capitalisme comparé, et suggérerait que les nations dotées d'un type particulier de coordination dans une sphère de leur économie devraient également tendre à développer des pratiques complémentaires dans d'autres sphères³⁵. Ainsi une bourse fortement développée indiquerait une préférence, dans la sphère financière, pour des modes de coordination centrés sur le marché, tandis que des niveaux de protection de l'emploi élevés tendraient à refléter l'importance de la coordination hors marché dans la sphère des relations industrielles.

Au-delà des institutions, notons que le problème posé par Hall et Soskice, est la recherche de solutions entre la coordination par le marché et la coordination hors marché.

- Dans les économies de marché libérales (exemple du modèle américain), les entreprises s'appuient sur les relations de marché pour traiter des problèmes de coordination. La présence de marchés du travail extrêmement fluides se traduit par des salaires et de l'emploi flexibles. Les dirigeants exercent un contrôle unilatéral sur

³⁴ Hall et Soskice (2003, p 61) s'appuient sur la nouvelle économie des organisations pour forger les conceptions de base (notamment le fonctionnement des institutions) de l'approche VOC. Toutefois ils s'en écartent par au moins deux aspects : 1° ils ne considèrent pas que les marchés et les hiérarchies soient les deux seules institutions auxquelles les entreprises puissent faire appel pour résoudre leurs problèmes de coordination ; 2° ils avancent que c'est la structure institutionnelle qui conditionne la stratégie des entreprises (ainsi les différences concernant le cadre institutionnel de l'économie politique génèrent des différences systématiques dans la stratégie des entreprises entre les économies de marché libérales et les économies de marché coordonnées)

³⁵ Aoki (1994) soutenait que la stabilité de l'emploi est un but plus facilement réalisable lorsque le système financier assure l'accès au capital indépendamment de la profitabilité immédiate.

l'entreprise, ils ont ainsi la liberté d'embaucher et de licencier à leur gré. Les entreprises ne sont de créer des instances représentatives de leurs salariés tels que les comités d'entreprise. Les organisations syndicales y sont généralement moins puissantes. La formation professionnelle y est normalement assurée par des institutions offrant une éducation formelle centrée sur des qualifications générales : les salariés et les entreprises n'ont aucun intérêt à s'investir dans des formations spécifiques. Les premiers parce qu'il craignent de ne pas les rentabiliser assez longtemps. Les seconds car ils s'exposent au braconnage de leurs apprentis par des concurrents. Les transferts de technologie s'appuient sur la mobilité des scientifiques et des ingénieurs d'une entreprise vers l'autre (ou des institutions de recherche vers le secteur privé). Ils sont facilités par la fluidité des marchés du travail. Pour assurer les transferts de technologie, les économies de marché libérales recherchent à mettre la main sur les brevets ou sur l'exploitation commerciale de l'innovation. Les relations interentreprises sont régies par des marchés standardisés, des contrats exécutoires et de réglementations anti-trusts rigoureuses visant à empêcher toute collusion entre sociétés. Le financement des entreprises relève du capital risqué. Les marchés financiers et les principes de gouvernance des entreprises encouragent ces dernières à prêter une grande attention aux résultats de l'exercice courant et au cours de leurs actions sur les marchés boursiers. Les fusions d'entreprises et les prises de contrôle hostiles sont des stratégies largement utilisées lors que la valeur de marché d'une entreprise cible décline. A l'évidence, notent Hall et Soskice (2003, p 81), il existerait de nombreuses complémentarités institutionnelles entre les sous-sphères d'une économie de marché libérale : « *les dispositifs concernant le marché de la main d'œuvre qui permettent aux entreprises d'abaisser leurs coûts dans une conjoncture économique défavorable par le recours aux licenciements sont complémentaires avec les marchés financiers conditionnant l'accès au financement à la profitabilité immédiate* ».

- Dans les économies de marché coordonnées (exemple du modèle allemand), les entreprises résolvent leurs problèmes par l'interaction stratégique. Les dirigeants des entreprises allemandes n'ont pas le pouvoir d'agir de façon unilatérale. Toute décision passe par un accord avec des instances de contrôle où siègent des représentants des salariés et des principaux actionnaires, avec d'autres managers parties prenantes, et avec les principaux fournisseurs et clients. Les comités d'entreprise sont composés de représentants des salariés élus et disposant d'une autorité considérable dans le domaine des licenciements arbitraires ou la détérioration de leurs conditions de travail. Les entreprises font appel à une main d'œuvre hautement qualifiée bénéficiant d'une large autonomie dans son travail. Elles sont dépendantes de systèmes d'éducation et de formation professionnelle capables de former les salariés à ces qualifications. Ce sont les organisations patronales et les syndicats qui, au niveau des industries, gèrent le système de formation professionnelle financé par des subventions de l'Etat. Les salariés sont écoutés et entendus, ce qui génère des améliorations continues dans les lignes de produits et les procédés de production. Les entreprises font largement appel aux contrats à long terme pour leurs besoins de main d'œuvre, elles ne peuvent donc pas profiter des mouvements du personnel scientifique ou technique, et s'assurer un transfert de technologies. C'est pourquoi elles tendent à cultiver les relations interentreprises et à faciliter la diffusion de la technologie dans l'ensemble de l'économie (sous l'œil bienveillant d'un certain nombre d'institutions : organisations patronales, agences de l'Etat, ...). Cette collaboration interentreprises a encouragé les entreprises à adopter des stratégies centrées sur la différenciation des produits et sur la production de niche plutôt que de s'engager dans une concurrence directe. Le système financier assure aux entreprises un accès au financement de leurs investissements qui ne dépend pas uniquement l'information financière publique et du cours de l'action. Il leur permet également d'investir dans des projets qui ne généreront des bénéfices que sur le long terme. L'information concernant la réputation et le fonctionnement d'une entreprise est mise à la disposition des investisseurs grâce aux relations intimes que les entreprises cultivent avec leurs principaux fournisseurs et clients ; à l'information recueillie dans de vastes réseaux d'actionnariat à participation croisée ; à l'adhésion commune à des associations industrielles très actives.

Finalement, l'approche de la VOC pourrait bien apporter une réponse au défi de la mondialisation, à la vision traditionnelle de la globalisation et à l'hégémonie possible du modèle de libéralisme économique. Elle rappelle en effet que les entreprises, malgré des méthodes de management et de production qui ont fait le tour du monde, ne sont pas similaires de part et d'autres des frontières de chaque nation. Au contraire, les entreprises des économies de marché libérales et des économies de marché coordonnées auraient tendance à développer « *des stratégies et des structures distinctes afin de tirer le maximum de bénéfice des institutions favorisant la coordination dans l'économie* » (Hall, Soskice, 2003, p 105). Les vagues de déréglementation et de délocalisation ne seraient donc pas inéluctables, la mondialisation ne devrait pas produire de convergence vers un modèle unique de capitalisme. Hall et Soskice (2003, p 111) avancent cependant un bémol à ce résultat : le développement des marchés financiers internationaux va incontestablement dans le sens d'une prédominance des règles marchandes, au détriment des règles de coordination non marchandes : « *Il ne fait guère de doute que les grandes entreprises des économies de marché coordonnées seront obligées de produire des taux de profit réels à long terme, intégrant le primes de risque, qu'exigent les marchés* ».

III. LA CONSTRUCTION EUROPEENNE PAR LE MARCHE ET LA MONNAIE

Si la période allant de la fin de la Seconde Guerre mondiale à la fin des années 70, est caractérisée par le renforcement des différents modèles nationaux de régulation (consolidation du secteur public, extension de l'Etat-providence chargé de la protection sociale), on assiste à partir des années 80 à un revirement historique fondamental : *le retour du marché comme principe d'organisation de l'économie* (Jabko, 2001), et de la monnaie, comme corollaire à ce principe. En légitimant le marché et la monnaie, comme préalable à l'identité européenne, l'UEM a dans le même temps engendré un vaste mouvement de remise en cause de la variété du capitalisme européen. S'appuyant sur la logique de libre circulation des marchandises, des capitaux et des hommes, les débats économiques et politiques se sont focalisés sur les questions de flexibilité/rigidité, réglementations/dérèglementations des marchés. Dans une logique d'interdépendance des marchés, il paraît de plus en plus clair que la rigidité du marché des changes (monnaie unique) et la flexibilité des marchés financier et monétaire (Euro par rapport au Dollar) tendent à peser de tout leur poids sur les deux autres marchés, à savoir le marché des biens/services et le marché du travail. A ce titre, la flexibilité du marché du travail risque de remettre en cause de nombreux modèles nationaux, du type rhénan, et ouvrir la voie à une nouvelle émancipation du modèle anglo-saxon. La seule échappatoire résiderait alors dans la constitution d'une Europe Fédérale (existence d'un véritable budget européen, décentralisation du pouvoir aux régions) et la mise en place de politiques structurelles (la constitution du marché européen et l'élargissement ne doivent pas entraîner un déplacement des inégalités, des Etats aux régions).

Ainsi notre thèse s'étoffe, elle tend à signaler que si la diversité du capitalisme était bien un fait notoire au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale, elle s'est progressivement effritée au cours de l'histoire sous la pression de deux forces, qui se sont à la fois opposées, neutralisées ou auto-renforcées ; à savoir la montée du modèle anglo-saxon (plus précisément du modèle néo-américain) et la constitution de l'Union Economique et Monétaire (qui peut-être associée, encore maintenant au modèle Rhénan).

A. Le marché unique, principe d'organisation de l'économie

Pour comprendre les relations intenses qui unissent la notion de marché à la variété de capitalisme, il faut revenir sur plusieurs épisodes de la construction européenne, épisodes qui ont généré un certain nombre de trajectoires historiques. Trois exemples seront présentés ici : la création de la CECA ; la mise en place du Marché Commun (issu du Traité de Rome) ; l'Acte Unique de 1992 (livre blanc de 1985).

Exemple 1 : la CECA

Le premier épisode fut la fondation de l'Europe à partir de la CECA (Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier). Cette œuvre, comme le souligne Shonfield (1967) et Albert (1991, p 281), fut pensée et réalisée par Jean Monnet. Il s'agissait d'abord de créer un marché commun en établissant une complète liberté des échanges pour les deux grands produits qui avaient servi à forger les armes de la Seconde Guerre Mondiale, à savoir le charbon et l'acier. Mais il fallait également pouvoir à la reconversion des mines de fer et de charbon européennes qui étaient de moins en moins compétitives face à la concurrence des pays tiers. Pour résoudre ce problème social, Jean Monnet fit admettre par les gouvernements et les parlements des six pays fondateurs de la CECA la nécessité d'une institution nommée la Haute Autorité de la CECA. Cette Haute Autorité devait disposer de larges pouvoirs réglementaires et d'une puissante capacité fiscale et financière destinée d'une part à favoriser les investissements de productivité, et d'autre part, à financer une politique sociale active. La vision de Jean Monnet était donc claire : construire à la fois un vaste marché européen (avec une monnaie) et une Europe sociale. On connaît bien entendu le dénouement de cette affaire : les pouvoirs et la notion même de Haute Autorité ont fait craindre aux différents gouvernements de se voir dépouiller d'une partie de leur souveraineté et de leurs prérogatives au profit de la Communauté Européenne. Le Traité officialisant la naissance de la CEE (Commission Economique Européenne) en 1957 se garda bien de déléguer trop de compétences aux Institutions communautaires. Ainsi, l'Europe devait commencer par créer un marché, ensuite une monnaie, enfin un ensemble de valeurs sociales communes (c'est l'Europe sociale)³⁶.

Cette trajectoire historique n'introduit pas encore d'incidences en matière de variétés de capitalisme, toutefois, elle souligne que les premiers modèles nationaux qui seront remis en cause, seront ceux qui n'avaient pas fait du marché, leur principal mode de régulation. A ce jeu de la chaise musicale, c'est le modèle français qui rencontra les premières difficultés, dès la constitution du Marché Commun.

³⁶ Ce que regrettera beaucoup Jean Monnet.

Exemple 2 : La planification à la Française

Le IV^{ème} Plan (1962-1965) était du point de vue technique et économique, plus ambitieux que ses prédécesseurs. Toutefois, la planification économique française devint durant la période qui la caractérise, un objet de controverses politiques (Perroux, 1965). Dans un premier temps, comme le signale Shonfield (1967), la France avait désormais un gouvernement qui se targuait de son indifférence à l'égard des considérations de court terme, et de son souci exclusif des intérêts de la nation. Les objectifs généraux du IV^{ème} Plan se caractérisaient par deux choix fondamentaux : 1° la priorité étant à l'expansion, le souci de poursuivre l'effort de production³⁷ l'emportait sur celui de réduire la durée du travail; 2° une préférence étant marquée en faveur des fins nationales, les équipements collectifs étaient relativement avantagés par rapport à la consommation dans l'attribution des fruits de l'expansion. Les planificateurs se trouvèrent cependant dans une position plus difficile qu'ils ne l'avaient jamais été, suite à la mise en place du Marché Commun... Ce dernier signifiait que la France était maintenant exposée à des impulsions extérieures soudaines et imprévisibles (sorte de chocs exogènes), et privée de ses moyens traditionnels de défense. Il n'était plus possible désormais d'imposer certaines restrictions à l'importation dans le but de soutenir la balance des paiements et, accessoirement d'aider certaines entreprises en difficulté. Dans leur marchandage avec les grandes entreprises, les planificateurs n'étaient plus libres d'offrir comme avantage une protection contre une concurrence étrangère quelque peu gênante. Leurs pouvoirs subirent d'autres atteintes qui ne se manifestèrent qu'au fur et à mesure que le Traité de Rome entra en vigueur (remise en cause des dégrèvements fiscaux, de l'accès prioritaire au crédit, des primes d'équipements...). Les planificateurs s'aperçurent également que le Marché Commun imposait le maintien de taux de change fixes entre ses membres. La raison en était que toute une série d'accords complexes et laborieusement négociés, particulièrement dans le domaine agricole, auraient été bouleversés par toute variation de la parité d'une monnaie. Si dans le passé, les Français avaient eu tendance à poursuivre leurs objectifs à long terme sans s'occuper trop des effets inflationnistes à court terme, l'émergence du Marché Commun se traduisit par une augmentation de l'importance des considérations tactiques à court terme dans la politique économique. Cette attitude se révéla clairement dans les travaux préparatoires du Ve Plan (1966-1970). Néanmoins, le premier réflexe des planificateurs français fut d'affirmer que si c'était le marché commun qui avait introduit ces incertitudes gênantes dans la conduite de la politique économique française, le remède le plus simple serait de soumettre le marché commun lui-même à une planification économique.

Cette proposition se heurta à un obstacle de taille, l'attitude du principal partenaire de la France au sein du Marché Commun, l'Allemagne. Pour le Chancelier Erhard (1963, p 23), la Communauté Economique Européenne devait être avant tout « *un instrument de libéralisme économique, une zone de libre-échange, où les mécanismes économiques fonctionneraient spontanément dans le cadre d'une économie sociale de marché, (Soziale Marktwirtschaft)* ». Or le système français d'incitations et d'interventions sélectives paraissait aller à l'encontre des principes de non-discrimination posés par le Traité de Rome. Fourastié et Courthéoux (1968, p 282) préciseront par la suite que les contradictions entre planification française et Marché Commun furent quelque peu exagérées, « *la politique économique française a[vait] progressivement abandonné, dans l'esprit et la lettre du Traité de Rome, la plupart des instruments d'économie dirigée qui auraient contrarié un Marché Commun : contingents d'importation, contrôle des changes, subventions à l'exportation, discriminations commerciales...* ». Et finalement, l'idée quelque peu curieuse, d'attribuer à la Commission européenne de Bruxelles, « *un rôle identique à celui du Commissariat du Plan et de soumettre les politiques économiques des six membres du Marché Commun à un plan unique du type français* », fut librement débattue. Sur fond de substitution de la notion de « programme » à celle de « planification indicative », le Conseil des Ministres du Marché Commun décida en avril 1964, sur recommandation de la Commission Exécutive Européenne, la création du Comité de Politique Economique de Moyen Terme. Ce nouvel organisme eut pour mission de préparer, à partir des études d'un groupe d'experts, un avant projet de programme de politique économique couvrant une période de 5 ans (1966-1970). Rendu public en avril 1966, ce programme s'était fixé pour objectif « *de créer les conditions optimales d'une croissance continue et harmonieuse et d'assurer ainsi à la fois un haut degré d'emploi et de stabilité intérieure et extérieure* » (Fourastié, 1968, p 284). En fait, comme le fera remarquer Shonfield (1967, p 150), ce programme consista essentiellement en une confrontation entre gouvernements, dont la fonction majeure fut de faire ressortir « *les incohérences qui pouvaient exister entre telle ou telle prévision nationale et d'appeler l'attention sur les buts communs aux Etats membres* ». Ainsi l'élément décisif qui marquait la différence entre l'expérience qui s'amorçait à Bruxelles et la planification française résidait dans la configuration des pouvoirs. Une planification de cette sorte (le programme) ne pouvait être entreprise sans l'appui d'une administration forte et très centralisée. Le Commissariat du Plan était seulement le fer de lance de l'Etat. Le rôle décisif était joué par les fonctionnaires des différents ministères.

³⁷ L'essor généralisé de la production devait permettre une augmentation encore plus marquée du commerce extérieur. Fourastié, Courthéoux (1968, p 256) notent que « *la suppression des restrictions quantitatives et l'abaissement progressif de la protection douanière au sein du Marché Commun agissaient d'ailleurs en ce sens* ».

La suggestion d'une planification à l'échelle du Marché Commun n'était donc plausible qu'en oubliant cet élément d'autorité publique, à un moment où le pouvoir central effectif exercé par la communauté était encore réduit.

Exemple 3 : L'Acte Unique

Les années 80 sont marquées par un revirement historique fondamental : *le retour du marché comme principe d'organisation de l'économie*. Cette irruption du marché dans la réalité économique survint tout d'abord dans les secteurs où l'innovation technologique était particulièrement rapide. Ainsi le secteur de la finance, jusqu'alors très cloisonné et abrité de la concurrence internationale (Aglietta, Coudert, Brender ; 1990), s'ouvrit de telle manière que son fonctionnement apparût très vite conforme à la vision du marché comme mécanisme de coordination entièrement concurrentiel et décentralisé (les innovations renforcèrent la spontanéité des transactions, rapprochèrent les offreurs des demandeurs, multiplièrent la concurrence...). L'accroissement de la concurrence et l'internationalisation des économies mirent rapidement en difficulté les modèles de gouvernance européens, la mobilité accrue des capitaux entraînait en contradiction avec les politiques de redistribution des Etats. Face à ces tensions, la marche européenne vers le « *marché unique* » fut présentée comme une réponse aux pressions de la mondialisation (Livre blanc, 1985). Le marché devint très vite un idéal d'efficacité et de compétitivité vers lequel devaient converger tous les pans de l'économie européenne (vagues de déréglementation, privatisations, désengagement de l'Etat).

La Commission, sous l'impulsion de son président Jacques Delors, publia en 1985 un *livre blanc sur l'achèvement du marché intérieur*. Ce document identifiait 279 mesures législatives nécessaires à la suppression des obstacles aux échanges dans la Communauté et proposait un calendrier pour que le marché intérieur soit réalisé au 31 décembre 1992 : « *Le Conseil Européen réuni à Bruxelles les 29 et 30 mars a fait sien cet objectif, dans la mesure où il a plus particulièrement mis l'accent sur ... des actions visant la réalisation, d'ici 1992, d'un grand marché unique créant ainsi un environnement plus propice à la stimulation de l'entreprise, de la concurrence, et des échanges ; il a invité la Commission à établir à cette fin, avant sa prochaine session un programme détaillé assorti d'un calendrier précis* » (CE, Livre blanc, 1985, p 4). La Commission Européenne insista rapidement sur trois aspects de l'achèvement du marché intérieur ; son élargissement à 12, le retour en matière de croissance, et la flexibilité des marchés : « *d'abord, il importe de fusionner les dix, et bientôt douze, marchés nationaux de la communauté, pour les transformer en un immense marché unique de 320 millions de consommateurs ; ensuite, il faut faire en sorte que ce marché unique soit un marché en expansion, non pas statique, mais dynamique ; enfin, il faut assurer que ce marché soit suffisamment flexible pour canaliser les ressources, tant humaines que matérielles et financières, vers les domaines d'utilisation optimale* » (CE, Livre blanc, 1985, p 5). Ainsi dès 1985, l'idée d'une flexibilité du marché du travail et des marchés financiers avait déjà fait son chemin dans la marche forcée vers l'Européanisation. Le renforcement de la convergence des politiques économiques et du système monétaire européen étaient présentés comme les facteurs essentiels de l'intégration des marchés nationaux. Enfin, si la Commission européenne restait convaincue que l'avènement du marché intérieur fournirait une base indispensable au développement de la prospérité de la Communauté dans son ensemble, elle était également consciente que le risque pouvait exister que les disparités du moment entre les régions s'en trouveraient exacerbées et que l'objectif de convergence serait mis en danger. Elle préconisait à cet effet, « *qu'une utilisation plus complète et plus imaginative des ressources provenant de fonds structurels était nécessaire* » (Livre blanc, 1985, p 8) et que l'importance de ces fonds devait être renforcée !

Par la suite, l'Acte Unique (adopté en 1986 et entré en vigueur le 1^{er} juillet 1987) formalisera la date du 31 décembre 1992 prévue par le Livre blanc et définira le marché intérieur en tant qu'« *espace sans frontières intérieures dans lequel la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux est assurée selon les dispositions du présent traité* » (CE, 1987). Le renforcement de la compétitivité, par injection de concurrence marchande dans de nombreux secteurs, devint synonyme de modernité économique. C'est ainsi que les entreprises publiques, véritables fleurons de l'économie nationale durant les années 70-80, furent très vite qualifiées de « *canards boiteux* » (exemple de Thomson en France), de « *gouffres financiers* » (Crédit Lyonnais) ou de « *gestion obsolète* » (SNCF). Le développement des infrastructures, l'accès aux services publics,... furent supplantés par la norme marchande. Piore et Sobel (1986, p 16), notent « *qu'avec l'agrandissement soudain du marché européen, les économies d'échelle pourraient retrouver à partir de 1992 une importance que la spécialisation souple avait progressivement grignotée au cours de la décennie précédente* ». De nombreuses économies européennes dont la France, mais également l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne... pourraient ainsi basculer dans la production en série et conforter l'idée d'une suprématie du modèle libéral³⁸.

³⁸ Rappelons que le milieu des années 80 est marqué par l'arrivée au pouvoir de Margaret Thatcher en Angleterre et de Ronald Reagan aux Etats-Unis. Ceci a conduit à une remise en cause de l'interventionnisme étatique et à une course mondiale à l'allègement fiscal. C'est notamment la période d'effervescence de l'économie de l'offre (la fameuse courbe de Laffer).

C'est tout le paradoxe des années 90, alors que l'idéalisation du marché européen vient buter sur une série d'obstacles, le modèle anglo-saxon tend progressivement à s'imposer comme un modèle référentiel pour l'Europe. Les difficultés européennes sont alors multiples : 1° la récession des années 90 insiste sur les conséquences à court terme de la réunification allemande, plutôt négatives concernant le potentiel de croissance européen. La RFA, qui par sa puissance économique et monétaire, était devenue la locomotive de l'Europe, se replie sur elle-même et laisse filer son déficit public afin d'absorber le choc de l'intégration. 3° aux difficultés économiques de l'Allemagne, sont venus se greffer la récession du Japon (Albert, 1991) et la crise du capitalisme social suédois (Pontusson, 1996); trois événements qui ont mis à mal trois figures clés du modèle rhénan. Dans ce contexte d'affrontement de « capitalisme contre capitalisme », il ne resterait plus que les pays scandinaves, et plus particulièrement la Finlande, pour assurer la pérennité des économies de marché coordonnées. 2° l'Europe sociale, qui avait toujours dû s'effacer devant la vision marchande et monétaire des différents commissaires européens, débouche sur une véritable demande sociale et la prise en compte des disparités régionales (Herzog, 1998). Ceci a eu des incidences concrètes sur les actions publiques européennes. La politique structurelle, regroupant principalement les programmes d'investissements en infrastructures et de réduction des disparités régionales (Diemer, 2004), fut alors conçue comme une politique d'accompagnement et de préservation du marché unique. Si la Communauté européenne insiste encore beaucoup sur une croissance tirée par les politiques conjoncturelles, la convergence se tourne davantage vers les structures et les institutions européennes.

B. La monnaie, corollaire du marché

De son côté, l'union monétaire a très tôt été perçue comme un moyen de reconquérir de la souveraineté monétaire dans un contexte où l'autonomie des états européens avait été mise à mal par le SME et par la libéralisation des marchés financiers. Cette union devait favoriser *la coordination des politiques économiques, diminuer les coûts de transactions et accroître la transparence des prix*, de manière à créer un climat d'affaires plus stable et faciliter les décisions d'investissement.

Exemple 1 : le Système Monétaire Européen

Au cours des années 70, alors que le système de Bretton Woods disparaissait, la coopération monétaire européenne se développait pour aboutir à la création du SME, le 13 mars 1979. Le SME visait à établir des relations stables entre les monnaies européennes participant au mécanisme de change et d'intervention, et à susciter un rapprochement des situations économiques des états. L'ECU (European Currency Unit), pivot du système, était défini comme un panier pondéré incorporant des monnaies de tous les États membres de l'Union. Le croisement des parités-ECU des monnaies définissait leurs parités bilatérales. Onze monnaies participaient au mécanisme de change et d'intervention (franc belgo-luxembourgeois, couronne danoise, mark, peseta, franc, punt, florin, shilling, escudo, lire, markaa). Le SME était non seulement un système de change et d'intervention, mais aussi un système de règlement et de crédits réciproques en cas d'attaques spéculatives sur les monnaies. Il visait dès son origine, la constitution d'un ensemble monétaire européen capable de résister aux vagues de fluctuations du Système Monétaire International et aux variations du dollar.

Au regard des objectifs initiaux, le bilan du SME était plutôt contrasté. Si durant les années 80 et 90, les variations des grandes monnaies européennes ont été moins erratiques qu'au cours des années précédentes, et moins importantes que les fluctuations par rapport aux monnaies externes (dollar, franc suisse, yen); il convient de souligner la multiplication des réalignements des cours pivots. Quinze réalignements ont marqué l'histoire du système. Des réalignements qui se sont tous réalisés **dans le sens de l'appréciation nominale du mark face aux monnaies non directement satellites de la monnaie allemande**. De même, alors que la convergence des taux d'inflation s'était fortement accélérée dans les années 90, en matière de taux d'intérêt, la pratique a mis en évidence le rôle premier des taux directeurs allemands en réponse aux évolutions du dollar, des taux américains et de l'inflation allemande, sans tenir compte des conditions internes au SME.

Dans ces conditions, la règle de convergence entre les partenaires européens ressemblait le plus souvent à un alignement sur les performances de l'économie allemande. Les pays à monnaie faible étaient contraints de maintenir un fort différentiel de taux d'intérêt à l'égard de l'Allemagne, et donc de freiner leur croissance afin de maintenir la parité de leur monnaie avec le mark (Fitoussi, 1995, note que le maintien de taux d'intérêt nominaux élevés - 10% en France en 1992 - conjugué à une inflation faible, signifiait des taux d'intérêt réels excessifs). Ces politiques auraient alors transformé un ralentissement économique en une forte récession (la période 1991-1993 est ainsi présentée comme une période d'austérité monétaire en Europe). Jusqu'en 1993, le mécanisme de change et les marges de fluctuations réduites ont favorisé la compétitivité des entreprises appartenant aux pays à monnaie forte en évitant les dévaluations compétitives des autres pays. Ainsi le système tendait à écarter les

monnaies des pays qui ne pouvaient ou ne voulaient subir la contrainte de l'alignement sur les performances économiques allemandes (d'où l'exclusion récurrente des monnaies faibles). La crise monétaire de 1993 conduira les participants au mécanisme de change européen à décider un élargissement considérable des marges de fluctuations bilatérales entre les monnaies, de $\pm 2,25\%$ à $\pm 15\%$, afin de dissuader la spéculation compte tenu des exigences de stabilité dans la marche vers la monnaie unique.

On le voit, au-delà des objectifs affichés par la Communauté européenne, le SME n'était ni plus ni moins qu'une zone Mark. L'Allemagne (et toutes les monnaies fortes, notamment le Franc suisse) aurait donc tiré le plus grand avantage du Système Monétaire Européen (Albert, 1991). Durant toutes ces années, le mark s'est affirmé comme la monnaie de référence en Europe. C'est sur lui que s'ajustaient toutes les autres monnaies faisant partie du SME. Ainsi, la politique monétaire de chaque Etat se trouvait-elle, bon gré, mal gré, déterminée dans une large mesure par celle du partenaire allemand. Ensuite, l'Allemagne pouvait, du fait de sa puissance monétaire, maintenir des taux d'intérêt relativement faiblement bas. Comme le mark est très demandé à travers le monde, en raison de son prestige, Bonn n'avait nul besoin d'augmenter le prix de l'argent pour attirer les capitaux étrangers. Le succès du modèle Rhénan sur le modèle anglo-saxon ou étatique français, ne devait donc rien au hasard. Sa puissance économique et commerciale reposait sur une base monétaire solide, qui s'est imposée à l'Europe. Cette émancipation a par la suite forgé les principales institutions monétaires européennes. A côté des mécanismes de politique économique (taux d'intérêt, monnaie), l'Allemagne aurait en effet su discipliner les forces du marché (notamment celles du marché financier³⁹) en développant un « *enchevêtrement de compromis institutionnalisés au niveau national et régional* » (Boyer, 1996, p 120). Le modèle rhénan associant d'étroites relations entre banques et industries (Streeck, 1994), définissait les contours de l'économie de marché coordonnée, et la marche à suivre vers une convergence des politiques européennes.

Exemple 2 : l'UEM et la monnaie unique

Dans la période d'inquiétudes sur les perspectives de croissance de la zone Euro, la convergence des économies européennes fut présentée par la Commission européenne comme un rempart au ralentissement économique. L'introduction d'une monnaie unique devait améliorer les perspectives de croissance en contribuant à l'unification et à l'essor des marchés d'actions et d'obligations et en augmentant l'efficacité des services financiers. Les désavantages - tels que la renonciation à une politique monétaire indépendante et à la possibilité d'ajuster le taux de change nominal - devaient être compensés par la stabilité des prix et la disparition du risque de change en Europe (Diemer, 2003a). Cet enchaînement « *vertueux* » du régionalisme économique et monétaire, largement décrit par la théorie économique, est cependant venu buter sur une série d'obstacles ou d'étapes qu'il convient de préciser :

(i) depuis l'entrée en vigueur de l'Euro, le modèle européen est caractérisé par un défaut de coordination des politiques économiques. Dans un contexte conjoncturel peu favorable (récession en Allemagne et aux Pays Bas, croissance faible en France), certains gouvernements ont souhaité soutenir la croissance par une dégradation de leurs finances publiques (Allemagne, France) alors que d'autres pays (Portugal, Espagne, Grèce⁴⁰...) avaient fait de gros efforts pour respecter les critères du Pacte de Stabilité et de Croissance (PSC), en menant une politique budgétaire restrictive. Cette tendance qui a pris les traits d'une opposition entre « petits » pays et « grands » pays européens est d'autant plus préoccupante qu'il semblerait que la policy-mix n'ait pas la même efficacité dans tous les pays de la zone Euro (Guidice, Montanino, 2002). Ainsi, dans la mesure où la politique économique (budgétaire) est une source importante de diversité du capitalisme, on peut s'attendre à ce que la convergence recherchée par la Communauté Européenne (critères du PSC) se traduise par un système de marchés et hiérarchies réduisant les combinaisons de gouvernance disponibles ;

(ii) si les coûts de transaction (change) enregistrent effectivement une diminution et que les prix affichent la transparence souhaitée par la Communauté européenne, les nombreux débats (particulièrement en France, en Italie, en Allemagne...) se sont focalisés sur la hausse des prix « *générée* » par l'Euro. Des enquêtes réalisées par les associations de consommateurs ont ainsi fait apparaître une dérive de certains prix, notamment ceux liés à la consommation alimentaire, aux produits d'hygiène et de beauté... débouchant sur un rythme de hausse des prix nettement plus rapide que celui présenté par les statistiques européennes de l'inflation. Même si Christian de Boissieu (2002) explique cet écart par les différences de périmètre (la consommation alimentaire ne représente que 18% de la consommation totale des ménages en France) et la différence entre le sentiment

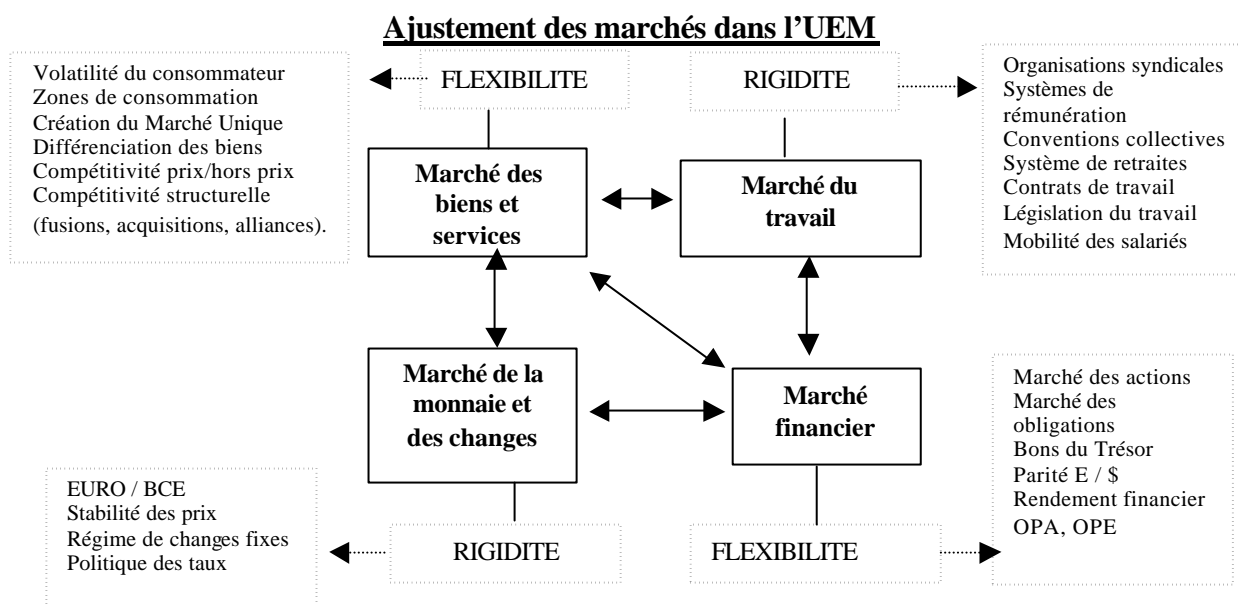
³⁹ Les taux d'intérêt déterminés par les banques centrales des pays du SME étaient calqués sur ceux de la Bundesbank car le Mark était la monnaie de la première puissance économique européenne. A ce titre, il jouait le rôle d'ancre du système, c'est à dire que les monnaies européennes suivaient les variations du mark vis à vis du dollar, non en raison d'un impérialisme allemand, mais suite au constat fait par les marchés financiers de la hiérarchie des économies européennes.

⁴⁰ Voir Boutillier, Uzunidis (2001)

subjectif d'inflation et sa mesure objective, il semblerait que transparence des prix ne rime pas automatiquement avec baisse des prix. La concurrence tant souhaitée par la Communauté Européenne, ne se traduirait pas par un nivellement des prix vers le bas, mais au contraire par un nivellement des prix vers le haut (tout du moins une moyenne haute). Dans ces conditions, les économies de marché coordonnées qui avaient fait de la qualité, de l'innovation, et de la formation, leur cheval de bataille, pourraient encore trouver leur place dans la sphère mondiale (en d'autres termes, nous serions encore bien loin du scénario, présenté par Piore et Sobel (1986), et dans lequel, l'extension du marché européen permettrait de profiter des économies d'échelle, de baisser les prix, puis d'engendrer la suprématie du modèle de production en série sur la spécialisation souple) ;

(iii) si l'UEM a été présentée comme l'aboutissement d'un long processus d'intégration économique, Aglietta et Orléan (1999) rappellent que ce processus a changé de nature avec le projet lancé dans les années 80 de constituer un marché unique et d'y englober la finance. La stabilité de la monnaie a alors été présentée comme un préalable à toute discussion sur la croissance et la convergence européenne. Dans ce contexte, la politique monétaire fut conçue comme une politique d'accompagnement et de préservation du marché unique ; la monnaie constituait la véritable clé de régulation des marchés. Or il n'est pas inutile de faire ici un lien entre la remise en cause du modèle rhénan, notamment allemand, et la mise en place de la monnaie unique. Comme nous l'avons précisé précédemment, la vitalité économique de l'Allemagne reposait dans les années 90 sur une base monétaire solide. Un Mark fort, c'était avant tout différencier l'Allemagne des autres pays européens, admettre l'existence d'une hiérarchie des économies au sein même de l'Europe (hiérarchie fonction de la confiance des marchés). La mise en place de l'Euro a rendu caduque toute légitimité du mark, et du même coup toute suprématie de l'économie allemande sur ses voisins européens. Dans ces conditions, l'appréciation de l'Euro par rapport au dollar n'est plus un avantage pour l'Allemagne !

(iv) si l'une des conséquences les plus importantes de l'adoption de la monnaie unique réside dans la disparition de la contrainte de change entre pays participant à l'UEM, il convient de rappeler que c'est également **un élément majeur de la flexibilité dans les relations entre les partenaires de l'Union, qui disparaît!** Or dans un cadre défini par l'interdépendance des marchés et l'application du principe de concurrence, les chocs exogènes ne pourront être compensés que par une flexibilité accrue des autres marchés (c'est tout du moins ce qu'espèrent les autorités européennes). Si nous introduisons 4 marchés tels que le marché de la monnaie (et marché des changes), le marché financier, le marché du travail, le marché des biens et services ; nous nous apercevons rapidement que les trois modèles introduits précédemment ; à savoir le modèle rhénan, le modèle anglo-saxon, et le modèle étatique (français) n'ont pas le même degré de flexibilité sur tous les marchés. Le modèle rhénan et le modèle étatique français sont notamment caractérisés par un marché des changes rigide (dû à la monnaie unique), un marché financier flexible (dû à la globalisation), un marché des biens et services flexible également (qui s'ajuste de plus en plus en fonction de l'évolution des marchés financiers) et un marché du travail rigide (importance des institutions, salaire minimum, poids de la négociation salariale, faible mobilité de la main d'œuvre, conventions collectives...).



Source : Diemer (2001)

Les rigidités relatives du marché du travail interdisant de considérer ces derniers comme un lieu alternatif de flexibilité au sein duquel s'effectueraient de manière privilégiée les ajustements nécessaires en cas de distorsions entre les économies des pays partenaires ; c'est indubitablement du côté des entreprises et de leurs stratégies (restructurations, délocalisations, OPA, recherche de compétitivité structurelle...) qu'il a fallu rechercher une flexibilité renouvelée. L'expérience actuelle (Mark Spencer, Valéo, Danone, Air France...) démontre l'importance et l'intensité des efforts en ce sens mis en œuvre par les entreprises au sein de l'Union européenne. Ces évolutions ont engendré des modifications importantes dans les économies de marché coordonnées (place du marché financier dans le financement des entreprises, remise en cause du pouvoir des banques, pratiques agressives en matière de contrôle d'entreprises...) sans pour autant remettre en cause leurs fondements institutionnels. Ceci a cependant changé suite à la volonté des différents gouvernements européens de flexibiliser également le marché du travail (remise en cause du CDI en France, de la négociation salariale en Allemagne...). Dans ces conditions, les économies de marché coordonnées pourraient subir une véritable crise structurelle, la déstabilisation des institutions se traduisant par une érosion sociale plus ou moins marquée. La formation d'un capitalisme européen avec l'Euro comme catalyseur, marquerait la fin des variétés nationales du capitalisme. .

Bibliographie

- ALBERT M. (1998), *Capitalisme contre capitalisme*, Points Seuil.
- ALESINA A. , BARRO R.J (2001), *Currency Unions*, Hoover Institution Press, Stanford University.
- AGLIETTA M., ORLEAN A. (1999), *la monnaie souveraine*, Editions Odile Jacob.
- AGLIETTA M. (1976), *Régulation et crise du capitalisme*, Editions Calmann-Levy. Réédition, chez Odile Jacob, 1997.
- AGLIETTA M., ORLEAN A. (1982), *la violence de la monnaie*, PUF.
- ANDRE C. , DELORME R. (1989), *Analyse comparée des interventions publiques en économie entre la France et la République Fédérale d'Allemagne*, CEPREMAP.
- ANDRE C. , DELORME R. (1983), *L'Etat de l'Economie*, Editions du Seuil, Paris.
- AOKI M. (1994), *The Japanese Firm as a System of Attributes : A Survey and Research Agenda*, in Aoki M. (ed.), *The Japanese Firm : Source of Competitive Strength*, Clarendon Press, pp. 11-40.
- BELLON B., NIOSI J. (1987), *L'industrie américaine fin de siècle*, Seuil.
- BOYER R. (2003), Variétés du capitalisme, *l'année de la Régulation*, n°6, Presses de Sciences politiques.
- BOYER R., SAILLARD Y. (1995), *Théorie de la Régulation, l'état des savoirs*, La Découverte.
- BOYER R. (2000), *Capitalisme fin de siècle*, PUF.
- BOYER R., DORE R.(1994), *Les politiques des revenus en Europe*, La Découverte.,
- BOYER R. (1986), *La théorie de la régulation, une analyse critique*, Agalma, La Découverte.
- BLEJER IM, FRENKEL JA, LEIDERMAN L., RAZIN,A. (1997), *Optimum Currency Areas : New Analytical and Policy Developments*, FMI.
- BOUTILLIER S., UZUNIDIS D. (2001), L'économie de la Grèce : la marche européenne, *Document de travail* n°40, avril, Laboratoire du Littoral-Côte d'Opale (LabRII).
- CAILLE A. (1993), Comment on écrit l'histoire du marché, DEES n°92, pp. 11-34.
- CECCHINI P. (1988), *1992 Le défi, nouvelles données économiques de l'Europe sans Frontières*, Flammarion.
- COME T., DIEMER A. (1995), Conventions et Institutions, *Document de travail* n° 04-1995, CERAS, Université de Reims Champagne-Ardenne, 52 p.
- COMMISSION EUROPEENNE (1985), *Le livre blanc sur l'achèvement du marché intérieur*, Bruxelles.
- COMMISSION EUROPEENNE (1998), *Rapport sur l'état de la convergence et recommandation associée en vue du passage à la troisième phase de l'Union économique et monétaire*, Bruxelles, 25 mars.
- COOPER R. (1977), *Worldwide versus Regional Integration. The Optimum Size of the Integrated Area*, in Matchlup F. Editions, Economic Integration, Worldwide, Regional, Sectoral, London.
- CROUCH C., STREECK W. (1996), *Les capitalismes en Europe*, La découverte.
- DE BOISSIEU C. (2002), L'Euro, un an après, *AcComex*, n°48, novembre-décembre, Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris.
- DELORME R. (1995), L'état relationnel intégré complexe, pp. 180-188, in BOYER R., SAILLARD Y., *Théorie de la Régulation, l'état des savoirs*, La Découverte.
- DIEMER A. (2001), Politiques économique et Europe, *Document de travail* n° 03-2001, IUFM D'Auvergne, 35 p, (<http://www.oeconomia.net>, rubrique Economie générale).
- DIEMER A. (2003), *Croissance, convergence, monnaie et démocratie*, Congrès ALELJ « Monnaie, convergence et croissance », 26-27-28 mai, 26 p, (<http://www.oeconomia.net>, rubrique Economie générale).

- DIEMER A. (2004), la coordination des politiques structurelles, *Document de travail* n° 03-2004, IUFM D'Auvergne, 40 p. (<http://www.oeconomia.net>, rubrique Economie générale).
- measuring Democracy, New Brunswick, N.J.
- ERHARD L. (1963), *Politique de l'abondance*, Laffont.
- FITOUSSI J-P (1995), *Le débat interdit*, Arléa.
- FOURASTIE J., COURTHEOUX J-P (1963), *La planification économique en France*, PUF, 2^{ème} édition, 1968.
- GUIDICE G., MONTANIMO A. (2002), Un pacte pour la stabilité et la croissance économique en Europe, *Revue du marché commun et de l'union européenne*, n°463, décembre.
- GUTTMANN R. (1995), *Monnaie et crédit dans la théorie de la régulation*, pp. 85-93, in BOYER R., SAILLARD Y., *Théorie de la Régulation, l'état des savoirs*, La Découverte.
- HALL P. (2003), La variété des capitalismes, *Sciences Humaines*, n°137, avril.
- HALL P., SOSKICE D. (2003), Les variétés du capitalisme, *L'année de la régulation*, n°6, Presses de Sciences Politiques.
- HERZOG P. (1998), Avec l'Euro, construire les relations sociales européennes, *Rapport pour la Commission Européenne*, juin, 172 p.
- HOLLARD M. (1995), Les formes de la concurrence, pp. 162-170, in BOYER R., SAILLARD Y., *Théorie de la Régulation, l'état des savoirs*, La Découverte.
- KENEN P. (1969), *The Theory of Optimum Currency Areas : An Eclectic View*, in Mundell R.A et Swoboda A., *Monetary Problems in International Economy*, Chicago, University Press.
- JABKO N. (2001), Une Europe politique par le marché et la monnaie, *Critique internationale*, n° 13, octobre.
- LORDON F. (1995), *Théorie de la régulation et politique économique*, pp. 198-208, in BOYER R., SAILLARD Y., *Théorie de la Régulation, l'état des savoirs*, La Découverte.
- MARSHALL A. (1919), *Industry and state*, Cambridge University Press.
- Mc KINNON R. (1963), Optimum Currency Areas, *American Economic Review*, vol 53.
- MUNDELL R.A (1961), A Theory of Optimum Currency Areas, *American Economic Review*, vol 4.
- PERROUX F. (1962), *Le capitalisme*, Que sais-je.
- PIORE M., SABEL C. (1986), *The second industrial divide : Possibilities for Prosperity*, Basic Books. Traduction française, *Les chemins de la prospérité*, Hachette, 1989.
- ROSTOW W.W (1959), *Planning for Freedom*, Cambridge University Press.
- ROSTOW W.W (1960), *The Stages of Economic Growth*, Cambridge University Press.
- SEN A. (1985), *Well-Being, Agency and Freedom : The Dewey Lectures 1984*, *Journal of philosophy*, 82, avril.
- SIMIAND F. (1934), La monnaie, réalité sociale, *Annales sociologiques*, série D, fasc 1, pp. 1-86.
- SANTILLAN J., BAYLE M., THYGESEN C. (2000), *The impact of the Euro on Money and Bond Market*, European Central Bank, Occasional Paper n°1, July, Frankfurt.
- SHONFIELD A. (1967), *Le capitalisme d'aujourd'hui, l'Etat et l'entreprise*, Gallimard.
- SCHMITTER P., LEHMBRUCH G. (1979), *Trends toward Corporatist Intermediation*, Beverly Hills (Ca), Sage.
- STREECK W. (1994), *Modérations salariales sans politique des revenus : institutionnalisation du monétarisme et du syndicalisme en Allemagne*, pp. 147-164, in BOYER R., DORE R., *Les politiques des revenus en Europe*, La Découverte.
- THERET B. (1995), *Etat, Finances publiques et régulation*, pp 189-198, in BOYER R., SAILLARD Y., *Théorie de la Régulation, l'état des savoirs*, La Découverte.
- VIDAL J-F (1995), *Les régimes internationaux*, pp. 171-180, in BOYER R., SAILLARD Y., *Théorie de la Régulation, l'état des savoirs*, La Découverte.
- WILLAMSON O-E (1985), *The Economics of Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.