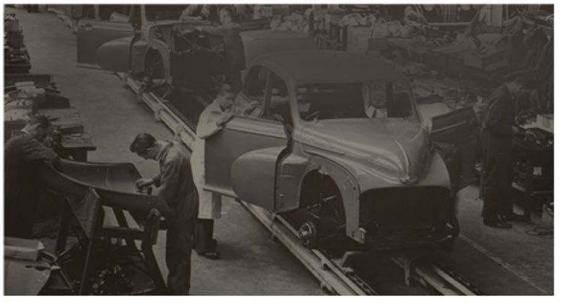


COLLECTION
interdisciplinaire

ROBERT BOYER

LA THÉORIE DE LA RÉGULATION AU FIL DU TEMPS

SUIVRE L'ÉVOLUTION D'UN PARADIGME AU GRÉ DES TRANSFORMATIONS DES CAPITALISMES CONTEMPORAINS

EMSHA
ÉDITIONS

2018

Le présent ouvrage propose au lecteur un aperçu sur la trajectoire intellectuelle d'un groupe de chercheurs qui se sont attachés à éclairer certaines questions liées à la recherche sur l'économie et la société selon les approches développées par la Théorie de la Régulation, ceci à travers un permanent aller-retour entre les enseignements et prédictions du cadre conceptuel élaboré pour rendre compte de la rupture des Trente glorieuses et de la réalité des évolutions observées depuis lors.

La particularité du présent ouvrage est de donner à voir l'ajustement de ce paradigme d'année en année jusqu'à la période contemporaine. En quelque sorte, il propose de visiter le laboratoire d'où sont sorties les nombreuses publications dérivées de la Théorie de la Régulation.

SOMMAIRE

Avant-propos

Introduction générale
Réfléchir sur un itinéraire de recherche
Robert Boyer

Chapitre 1. Concepts, méthodologies, controverses

Introduction : les raisons du choix de ces textes
Un effort de réflexivité d'une communauté scientifique
Théorie économique des institutions ou importation des apports des autres sciences sociales ?
Les recherches régulationnistes ont préféré un développement extensif à un approfondissement de leurs bases théoriques : à tort ou à raison ?
Une théorie économique prenant en compte les institutions plus qu'une théorie générale des institutions
En 2013, où en est le programme de recherche ?

1.1. La régulation comme théorie des institutions économiques : perspectives de recherche
Marie-Claire Villeval
Une volonté de créer une théorie des institutions économiques mais encore de nombreuses questions
La confrontation avec d'autres approches théoriques
Conclusion

1.2. La Théorie de la Régulation est-elle une théorie économique ?
À propos du statut épistémologique de la Théorie de la Régulation
Bernard Billaudot
La réponse contenue dans *Théorie de la régulation : l'état des savoirs* : ses insuffisances
De la nécessité de distinguer activité de nature économique et activité d'ordre économique
Pour conclure

1.3. Critique de l'économie ou économie critique ?
Pascal Combemale

1.4. La théorie de la régulation est-elle soluble dans l'orthodoxie ?
Réponse à Pascal Combemale
Bénédicte Reynaud et Yves Saillard

1.5. La théorie de la régulation : entre hétérodoxie et orthodoxie
Wladimir Andreff
Un colloque s'est interrogé, il y a peu, sur le contenu de l'hétérodoxie en économie politique
De la formation de l'hétérodoxie à sa transformation en nouvelle orthodoxie
La Théorie de la Régulation devient une orthodoxie (non-dominante)

1.6. Réponse à Wladimir Andreff
Henri Nadel
Wladimir Andreff produit un texte roboratif qui devrait appeler une réflexion critique et surtout autocritique

Chapitre 2. Monnaie, finance et crises

Introduction : les raisons du choix de ces textes
Le régime monétaire, composante essentielle du mode de régulation et du régime d'accumulation
Le basculement de la hiérarchie institutionnelle au profit du régime monétaire et financier, et le retour des crises financières
Le recours à l'histoire longue, utile antidote à une axiomatique à vocation universelle
Monnaie et valeur : un retour aux grandes questions théoriques ?
Économie standard, Théorie de la Régulation : la paille et la poutre ?

2.1. Le risque de système et la régulation des économies de marché
Michel Aglietta

2.2. Money in Regulation Theory
Robert Guttmann
The regulationist view of money
Credit-money and the intensive accumulation regime
The regime of credit-money in transition
The dual nature of financial capital

2.3. Coûts et avantages du néolibéralisme
Gérard Dumenil et Dominique Levy
La finance au pouvoir : une mise en perspective historique et sociale
Le crime et à qui il profite : la violence des chiffres
Est-il trop tôt pour dresser un bilan ?

2.4. Les fonds de pension dans l'économie américaine
Sabine Montagne
Les transformations institutionnelles des fonds de pension
Une forme de cohérence institutionnelle : l'articulation au marché financier
L'hypothèse d'une cohérence institutionnelle

2.5. Sorties de crise et changements institutionnels : le cas des années 1873-1896
Jean-François Vidal
De 1873 à 1896 : une longue déflation, mais pas de longue dépression
Royaume-Uni : un régime d'accumulation internationalisé et « financiarisé »
Allemagne : reprise précoce de l'investissement intérieur et émergence de la régulation monopoliste
France : un long ralentissement de l'accumulation
Quelques conclusions relatives aux changements institutionnels pendant les crises

2.6. Réflexions sur la nature de la monnaie
Michel Aglietta et André Orléan
L'hypothèse mimétique
Les formes de la confiance et l'interprétation de la politique monétaire

2.7. Les régulations du capitalisme financier
Michel Aglietta et Antoine Rebérioux
Les apories du contrôle actionnarial
Les exigences de rentabilité financière
L'instabilité des marchés de capitaux
La nature partenariale de l'entreprise

2.8. Les crises financières contemporaines : entre nouveauté et répétition
Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon

À chaque économie sa forme de crise financière ?
À l'origine des crises : quelques invariants
La diversité des crises : des enchaînements spécifiques
L'originalité des crises contemporaines, conséquence de trois innovations
En conclusion, des propositions de réformes de la finance globalisée

Chapitre 3. Économie et politique

Introduction : les raisons du choix de ces textes

Dès l'origine, la Théorie de la Régulation est une économie politique
La question du pouvoir concerne tant la sphère politique qu'économique
Un exemple emblématique : les systèmes nationaux de couverture sociale
Le politique n'introduit pas un écart par rapport à un équilibre « naturel » mais il coévolue avec l'économique

3.1. Regulation Theory and the role of politics: Reconsidering *le statut épistémologique de la Théorie de la Régulation*
Markus Perkmann

3.2. La métamorphose de la politique économique
Frédéric Lordon

3.3. La dimension politique des phénomènes économiques et l'école du Public Choice
Stefano Palombarini

3.4. Le nouveau système français de protection sociale
Jean-Claude Barbier et Bruno Théret

Une bonne capacité de résistance au tournant néolibéral
État-providence ou système national de protection sociale ?
Un système français idiosyncrasique qui rentre mal dans les classifications établies au niveau international
La montée en puissance de l'Europe dans le domaine social conduit-elle à la convergence ?
Des pressions et des enjeux différents selon les secteurs et les périodes
La protection sociale française et l'Europe : deux sorts liés

Chapitre 4. La diversité des capitalismes et régimes économiques

Introduction : une des contributions de la théorie

L'importance du rapport salarial dans la différenciation des capitalismes
Le Japon, étape majeure dans le dépassement du fordisme et la reconnaissance de la diversité des capitalismes
Une théorisation située dans le temps et l'espace, intermédiaire entre grande théorie et pur empirisme
Un principe canonique, analyser le noyau dur institutionnel des économies, y compris celles de type soviétique
L'orientation et les méthodes de travail des régulationnistes dépendent largement du contexte organisationnel et institutionnel

4.1. L'approche par la régulation, les économies de type soviétique et la transition
Jacques Sapir

4.2. La régulation et l'exception japonaise
Henri Nadel
Une macroéconomie non-fordienne
Un modèle de production non-tayloriste
L'emploi dans l'industrie et les services : l'économie japonaise à travers la crise

4.3. The influence of Regulation Theory on Nordic studies of economic policies and social development
Lars Mjøset

4.4. La Théorie de la Régulation au Japon
Yasuo Inoue et Toshio Yamada
De l'introduction à la diffusion de la Théorie de la Régulation
Le Capitalisme japonais a-t-il été fordiste ?
La trajectoire nationale de l'économie japonaise contemporaine

4.5. Le Japon : rattrapé par la crise ?
Masanori Hanada
Introduction : la crise de l'économie japonaise et des recherches en économie au Japon
Capitalisme japonais en crise et son analyse
Le rapport salarial
Analyse de la crise et perspective de recherches

Chapitre 5. Mondialisation et intégration européenne

Introduction

5.1. The political challenges facing regional trade regimes
Peter Hall

5.2. Varieties of Capitalism Revisited: Globalisation and comparative institutional advantage
Bob Hancké
Comparative institutional advantage
Institutions and innovation dynamics
Conclusion

5.3. La diversité des capitalismes repose sur la complémentarité et la hiérarchie des institutions
Bruno Amable

5.4. Théories de l'intégration européenne : entre gouvernance et gouvernement
Robert Boyer et Mario Dehove
Un changement d'époque
Les théories de la gouvernance : intérêt et limites
Une théorie constitutionnaliste du gouvernement
Une inadéquation croissante des institutions européennes
Quel gouvernement pour l'Europe ?

5.5. The American Hegemonic cycle and system wide crisis
Philip S. Golub

5.6. Quels fondements économiques pour une Europe politique démocratique ?
Bruno Théret
Modèles économiques de référence : néolibéralisme *versus* social-démocratie
Conceptions de la monnaie : monétarisme *versus* keynésianisme
Formes fédérales de la constitution politique : option étasunienne ou canadienne
Conclusion

Chapitre 6. Nouveaux objets de recherche

Introduction
Chaque théorie a son approche de l'environnement : où en est la Théorie de la Régulation ?
Les marchés comme constructions institutionnelles : comprendre leur émergence, évolution et crises
La coévolution de l'organisation des firmes et des types de capitalismes
Firmes et marchés au sein d'une myriade d'arrangements institutionnels
Comprendre la nature des biens publics mondiaux ne suffit pas, il importe d'analyser les obstacles politiques à leur institutionnalisation
Guerre, sécurité et régulation : l'intérêt d'un retour à l'histoire longue

6.1. L'économie de l'environnement des univers stabilisés aux univers controversés
Olivier Godard
L'économie de l'environnement d'application et tentatives de refondation
Conventions d'environnement et univers controversés

6.2. Jalons pour un repérage méthodologique de la Théorie de la Régulation
Jacques Sapir
Questions à une Économie Politique de l'économie décentralisée
La Théorie de la Régulation, son voisinage et ses cousinages
Pour ne pas conclure

6.3. Le marché, cet asile de l'ignorance
Jérôme Bourdieu
Marché et coordination
Une approche structuraliste du marché
Quelques conséquences d'une approche structurale

6.4. Défense, sécurité et régulation
Geneviève Schméder
Le fordisme et la guerre
Les relations guerre/état/finance
Les conflits dérégulés de l'après-fordisme : « nouvelles guerres », « guerres spectacles », « guerres humanitaires »
L'économique, le militaire et l'Europe

6.5. Repenser la gestion
Un point de vue historique sur les firmes comme innovations institutionnelles
Armand Hatchuel
Les trois « révolutions » qui ont façonné l'entreprise moderne
Les dilemmes de l'entreprise contemporaine
Conclusion : L'invention de nouveaux modèles de gestion comme défi institutionnel

6.6. Les biens publics mondiaux et le niveau transnational de la régulation
Philippe Hugon
Des argumentaires théoriques pluriels
En conclusion, quelles actions collectives et régulations inter ou transnationales ?

6.7. La construction sociale des marchés
Benjamin Coriat et Olivier Weinstein
La construction des conditions d'une transaction marchande
De la transaction au marché : le rôle fondateur des arrangements institutionnels
Conclusion : marchés et capitalismes

Chapitre 7. Dialogue avec les recherches institutionnalistes

Introduction

Régulation et conventions : les accords et différences se sont clarifiés avec l'approfondissement de ces deux programmes de recherche
Plus que des percées épistémologiques et méthodologiques, une meilleure conceptualisation à partir d'objets de recherche précis
Les institutions sont médiatrices entre l'individu et le collectif, une piste pour surmonter l'échec d'une relation directe entre micro et macro analyses
À chaque société son approche institutionnaliste : l'apport des recherches menées au Japon
L'institutionnalisme de John R. Commons et l'analyse des réseaux : des apports quelque peu négligés
Un chantier toujours ouvert : une théorie du changement institutionnel est-elle possible ?

7.1. Théorie de la régulation et économie des conventions : canevas pour une confrontation
Olivier Favereau

Qu'est-ce que l'économie des conventions ?
Inventaire des convergences
Inventaire des divergences
Questions conventionnalistes à la Théorie de la Régulation
Champs d'investigation communs

7.2. Conventions, régulation, institutions, pour une confrontation élargie
Marie-Claire Villeval et Laure Bazzoli

Pour un apprentissage à la coopération...
...Qui ne masque pas des divergences majeures
Pour de « nouveaux » invités à la table des débats

7.3 The Economics of Institutions in Japan: a critique to the comparative institutional analysis
Akinori Isogai et Hiroyasu Uemura

"Restoration" of Institutionalism in Japan
Logical Structure of Comparative Institutional Analysis and Its Problems
Historical path-dependence
Comparative Institutional Analysis *vs.* the Institutional Analysis of Socio-Economic System

7.4. Les analyses du collectif en économie
Bénédicte Reynaud

Les rapports entre l'individuel et le collectif
Les voies d'accès au collectif

7.5. Nouvelle économie institutionnelle, économie des conventions et Théorie de la Régulation : vers une synthèse institutionnaliste ?
Bruno Théret

Les nouveaux institutionnalismes en science politique
Les nouveaux institutionnalismes en économie politique : le cas français
Vers quelle synthèse ?

7.6. La convention en économie : les apports de l'approche interprétative
Philippe Batifoulier, Olivier Biencourt et Antoine Rebérioux

Convention et théorie du choix rationnel : l'approche stratégique
Convention et interprétation des règles : l'approche interprétative

Chapitre 8. La prospective des régimes : exercice vain… ou aiguillon de la recherche ?

Introduction
L'analyse de possibles successeurs du fordisme n'est pas un substitut à l'approfondissement théorique, ce peut en être l'une des voies
Le post-fordisme, expression des difficultés dans la caractérisation d'un ou plusieurs régimes émergents
L'érosion de la pertinence de la notion de régime de productivité et ses alternatives
L'origine de ces difficultés : des régimes initialement présentés comme exclusifs s'imbriquent les uns dans les autres
Oser des travaux de régulation fiction comme laboratoire d'une théorie en construction
Socioéconomie et approche de la régulation : un surprenant chassé-croisé à propos de la spécificité des institutions du capitalisme

8.1. La Théorie de la Régulation face à l'émergence d'un capitalisme postindustriel
Georges Liagouras
L'hypothèse de l'émergence d'un capitalisme postindustriel
Des nouveaux défis pour la Théorie de la Régulation

8.2. Économie de l'information et régime de croissance post-fordiste
Pascal Petit
De la nécessité de dépasser la notion courante d'économie de l'information
Observations et paradoxes
Des propositions théoriques sur les rapports de l'économie à l'information
Des caractéristiques importantes du nouveau régime de croissance

8.3. Régime de croissance, régime de productivité : peut-on penser les régulations post-fordistes avec des concepts fordistes ?
Jean Gadrey
Des pratiques observables de moins en moins conformes à ce paradigme
Le rendement décroissant des concepts de croissance et de productivité
Les successeurs possibles des concepts de croissance et de productivité

8.4. La notion de productivité, d'un régime de croissance à l'autre
Pascal Petit
À chaque régime, son usage
La notion de productivité dans le régime de croissance fordiste
Une pertinence déclinante
Sur la reconstruction de la notion de productivité

8.5. Droits de propriété intellectuelle, marchés financiers et innovation
Une configuration soutenable ?
Fabienne Orsi et Benjamin Coriat
Un nouveau régime pour le droit de la propriété intellectuelle
La constitution de nouveaux types de marchés financiers spécialisés dans la marchandisation des DPI
La complémentarité entre marchés financiers et DPI au cœur de la « nouvelle économie »
Une configuration soutenable ?

8.6. Transformation des « régimes de recherche » : implications pour les interventions publiques
Philippe Laredo

Introduction
Sur les « régimes de recherche »
Une interprétation des transformations récentes
Les nanotechnologies et la convergence des *NBIC* comme nouvelles sciences dominantes
Quelles interventions publiques pour ce nouveau régime de recherche ?

Conclusion
L'histoire continue
Robert Boyer

Les capitalismes ont changé, les approches de la régulation aussi
Le formatage du monde académique a joué contre leur reconnaissance
Détecter et caractériser la grande transformation contemporaine
Limites et incompréhension d'une théorisation toujours locale et historiquement située
De multiples efforts de grande théorie mais pas de nouvelle synthèse
La paille et la poutre : à propos des critiques, épistémologiques et méthodologiques, formulées par les tenants de l'économie standard
Un impératif : former une communauté scientifique, évidemment internationale

Avant-propos

1 L'association Recherche et Régulation a été créée en 1994 avec pour objectif de promouvoir la recherche sur l'économie et la société selon les approches développées par la théorie de la régulation, notamment par la constitution d'un réseau international de chercheurs.

2 L'association se manifeste à travers diverses activités. D'abord elle organise des forums de discussion rassemblant les différentes générations de chercheurs. Ensuite, elle est à l'origine de la création d'une revue académique, l'*Année de la régulation* (1997-2004), puis de la *Revue de la régulation* à partir de juin 2007. De plus, des documents de travail portant sur les divers thèmes de recherche sont disponibles sous forme électronique. Enfin, de 1991 à 2008, l'association a publié une *Lettre de la régulation*, d'abord en format papier puis électronique. Une partie de ces documents est aussi accessible en japonais, anglais et espagnol. Il faut en remercier les correspondants internationaux de l'association Recherche et Régulation, tout particulièrement Yasuo Inoue et Julio César Neffa. Ces informations sont disponibles en consultant les sites :

http://web.upmf-grenoble.fr/regulation/Lettre_regulation/
http://rechercheregulation.wordpress.com/
http://regulation.revues.org/

3 Le présent ouvrage exploite cette base documentaire à travers la sélection puis le commentaire d'une série de « points théoriques » publiés dans la *Lettre de la régulation*. La qualité de ces textes est la conséquence du travail et de la persévérance de ses responsables successifs : Yves Saillard, Robert Boyer, Bénédicte Reynaud, Henri Nadel et Pascal Petit. Qu'ils en soient remerciés. On doit par ailleurs à Henri Nadel d'avoir proposé une première sélection des textes, dont le présent ouvrage est l'héritier.

Introduction générale

Réfléchir sur un itinéraire de recherche

Robert Boyer

---

1 Transformation, changement et crises, tels sont les mots-clés du programme de recherche qu'un groupe d'économistes entreprend au milieu des années 1970. C'est en effet l'époque où s'inversent les tendances très favorables des Trente glorieuses : la plupart des économies quittent le plein-emploi et se développe un chômage qui résistera à la plupart des thérapies suggérées par les diverses écoles de l'analyse économique ; coexistent le maintien d'une forte inflation et une récession marquée, phénomènes de stagnation qui mettent à la question la théorie macroéconomique standard ; enfin les économies de vieille industrialisation ne retrouvent pas le rythme de croissance antérieur, du fait d'un ralentissement durable de la productivité qui était au cœur du succès du modèle constitué après la Seconde Guerre mondiale.

2 Pourquoi faire retour sur ce lointain épisode, bien oublié des jeunes générations ? Parce que ce hiatus entre les enseignements des théories économiques et cette rupture des tendances antérieures est le point de départ des approches de la régulation. Leur particularité est d'insister sur l'importance des institutions qui encadrent l'activité économique, leur transformation et la variété des régimes socio-économiques. Les notions élaborées pour rendre compte de la fin de la croissance de l'après-guerre, celles de formes institutionnelles, de mode de régulation et de régime d'accumulation n'ont cessé d'être mises à l'épreuve tout au long de la période qui se déroule des années 1970 aux années 2010.

3 Le lent processus de déréglementation et de libéralisation a-t-il conduit à un nouveau régime socioéconomique viable ? L'émergence puis la diffusion des technologies de l'information et de la communication ont-elles permis un redressement des gains de productivité et un renouvellement des sources de la croissance ? Quels sont les ressorts de la percée industrielle des nouveaux pays dits « émergents » et ces derniers vont-ils rejoindre la forme canonique d'un capitalisme de marché ? Comment expliquer que les innovations et la globalisation financière qui étaient censées apporter stabilité et croissance suscitent une série de crises d'abord dans les économies périphériques puis au cœur même des économies de vieille industrialisation ? Le terme de globalisation cerne-t-

il correctement les caractéristiques et les transformations des relations internationales et l'internationalisation contemporaine implique-t-elle une irréversible érosion des particularités nationales ? La construction européenne est-elle partie intégrante de ce processus ou désigne-t-elle au contraire la tendance à la régionalisation des intégrations économiques ?

4 Le présent ouvrage propose au lecteur un aperçu sur la trajectoire intellectuelle d'un groupe de chercheurs qui se sont attachés à éclairer ces diverses questions, à travers un permanent aller-retour entre les enseignements et prédictions du cadre conceptuel élaboré pour rendre compte de la rupture des Trente glorieuses et de la réalité des évolutions observées depuis lors. Ces travaux ont été jalonnés par la publication d'articles académiques, de présentation en direction d'un public citoyen et de livres. La particularité du présent ouvrage est de donner à voir l'ajustement de ce paradigme d'année en année jusqu'à la période contemporaine. En quelque sorte, il propose de visiter le laboratoire d'où sont sorties les nombreuses publications dérivées de la Théorie de la Régulation.

5 Dans ce but, il a été fait retour sur l'une des activités de l'association Recherche et Régulation qui a longtemps consisté, entre autres, en la publication trimestrielle d'une *Lettre de la régulation*, faisant le point sur les développements récents de la théorie. Ces articles généralement courts ont été sélectionnés et regroupés par grands thèmes, le classement chronologique s'imposant au sein de chacun de ces thèmes.

6 Il est de bonne méthode d'abord de s'interroger sur la pertinence des concepts de base, d'expliciter les présupposés épistémologiques et mettre en discussion la méthodologie adoptée (chapitre 1). Si les premiers travaux sur les Trente glorieuses avaient montré l'importance déterminante du rapport salarial, l'entrée en crise du régime de croissance fordiste se traduit par un retour en force de la théorie monétariste au détriment de la théorie keynésienne. Les régimes, monétaire puis financier, vont alors occuper une place centrale dans l'analyse des évolutions des années ultérieures. C'est aussi une condition préliminaire à l'intelligibilité des crises monétaires, financières et économiques qui vont se succéder (chapitre 2).

7 Ces deux formes institutionnelles, le rapport salarial et le régime monétaire, sont en fait la codification de deux rapports sociaux fondamentaux : le rapport capital/travail d'une part, le rapport marchand de l'autre. Dès lors, elles se trouvent à l'intersection de la sphère politique et du domaine économique, et cette caractéristique fait appartenir la Théorie de la Régulation au courant de l'économie politique (chapitre 3). En conséquence, il faut abandonner l'illusion d'une économie pure que l'on juxtaposerait avec une analyse politique autonome des phénomènes de pouvoir. La notion de capitalisme permet de traiter de ces phénomènes de pouvoir, y compris dans la sphère économique, et surtout de comprendre pourquoi la distribution de ce pouvoir débouche sur des compromis institutionnalisés variés, eux-mêmes supports de formes différentes de capitalisme (chapitre 4).

8 L'échelon de l'État nation est-il partout et toujours pertinent ? En fait, au fur et à mesure que les économies s'éloignent du régime de croissance fordiste, se manifeste un double mouvement. D'une part, l'internationalisation déstabilise et recompose les architectures institutionnelles antérieures et réduit plus ou moins dramatiquement l'autonomie des interventions publiques. D'autre part, un nombre croissant de règles du jeu tendent à s'imposer au niveau supranational, mais rien n'assure que leur conjonction assure la viabilité à long terme du système des relations internationales et par voie de conséquence

celle de modes de régulation nationaux, en voie de recomposition plus ou moins profonde (chapitre 5). Selon une démarche parallèle, il importe d'interroger la notion de globalisation car elle tend à considérer l'espace mondial comme homogène et néglige la hiérarchie entre espaces nationaux. À ce titre, la construction européenne fournit un exemple de régionalisation plus que de globalisation. Il faut alors analyser la viabilité de modes de régulation complexes qui mêlent niveau supranational, national et régional (chapitre 6).

9 La plupart des économistes non orthodoxes sont aujourd'hui institutionnalistes. La Théorie de la Régulation s'est-elle banalisée et fondue dans le concert des nouveaux institutionnalismes ou conserve-t-elle une spécificité (chapitre 7) ? La question est d'autant plus pertinente que les avancées des recherches ont fait ressortir nombre de lacunes ou points aveugles. Ne faut-il pas construire une théorie institutionnelle des marchés et cesser d'opposer coordination par le marché et par les conventions, les organisations et les institutions ? Comment passer des formes institutionnelles à l'organisation des firmes ? Convention, représentation et anticipation partagées ressortissent-elles d'une même théorie générale des institutions (chapitre 8) ?

10 Enfin, il n'est pas inintéressant de revenir sur les pronostics formulés par les recherches négationnistes concernant les futurs régimes socioéconomiques. Autant il fut possible de détecter presque en temps réel l'entrée dans une grande crise – celle du fordisme puis celle des régimes d'accumulation tirée par la finance –, autant il s'est avéré hors de portée d'anticiper les multiples formes de recomposition des économies contemporaines. La grande faiblesse de la Théorie de la Régulation est-elle de ne pas livrer de prédictions déterministes ou au contraire n'a-t-elle pas le mérite de reconnaître ses erreurs et tenter de les corriger ? N'est-ce pas là le critère d'une démarche à vocation scientifique (chapitre 9) ?

AUTEUR

ROBERT BOYER

Institut des Amériques

Chapitre 1. Concepts, méthodologies, controverses

Introduction : les raisons du choix de ces textes

Un effort de réflexivité d'une communauté scientifique

1 La publication en 1995 de l'ouvrage collectif *Théorie de la régulation : l'état des savoirs* a été l'occasion d'un retour réflexif de la communauté des régulationnistes sur le chemin parcouru depuis le travail fondateur de Michel Aglietta, *Régulation et crise du capitalisme*. Les contributions rassemblées au sein de ce chapitre rendent compte de la richesse du débat, dont tous les thèmes sont loin d'avoir été épuisés. La lecture de l'article de Marie-Claire Villeval constitue un bon point de départ puisqu'il livre une présentation très synthétique des hypothèses de base et principaux résultats, tout en les mettant en perspective par rapport à d'autres approches institutionnalistes. Cependant, ce bilan fait l'objet d'appréciations variées voire contradictoires.

Théorie économique des institutions ou importation des apports des autres sciences sociales ?

2 Le débat oppose d'un côté Pascal Combemale, qui considère que « la greffe sociohistorique sur la théorie économique a échoué » et que l'erreur a consisté en la recherche d'une contribution à une théorie économique alternative, à de l'autre côté, Bénédicte Reynaud et Yves Saillard qui insistent au contraire sur le refus d'une économie pure et la légitimité de l'effort en vue d'insérer les phénomènes économiques dans les relations sociales et les processus politiques.

Les recherches régulationnistes ont préféré un développement extensif à un approfondissement de leurs bases théoriques : à tort ou à raison ?

3 La quasi-totalité des auteurs s'accorde pour reconnaître la mutation intervenue par rapport aux travaux fondateurs au fort contenu théorique, auxquels ont succédé des recherches plus empiriques étendant la problématique initiale à de nouveaux domaines ou espaces géographiques. Pour Wladimir Andreff cela signifie que la Théorie de la Régulation est devenue une « orthodoxie certes dominée » mais bien établie. Henry Nadel conteste vigoureusement cette caractérisation et insiste au contraire sur le fait qu'elle souffre « plutôt du manque de clarté de l'énoncé de son programme de travail et de ses objectifs ». Pour leur part Bénédicte Reynaud et Yves Saillard se félicitent des acquis de la théorie tels que le caractère largement endogène des crises ou encore la mise en évidence de la succession de régimes d'accumulation et de modes de régulation.

Une théorie économique prenant en compte les institutions plus qu'une théorie générale des institutions

4 Sur ce point les analyses de Marie-Claire Villeval et Bernard Billaudot s'accordent. D'une part, la question de la genèse et de l'évolution des institutions n'est pas abordée à travers la variété des déterminants et mécanismes en jeu (aspects cognitifs, phénomènes d'apprentissage, raisons du basculement des hiérarchies institutionnelles...). D'autre part, il importe de distinguer entre les théories locales (ce fut le cas du régime fordiste), une théorie générale de la régulation économique et enfin une théorie générale des institutions. Or cette dernière manque cruellement aux approches de la régulation.

En 2013, où en est le programme de recherche ?

5 Il est d'abord clair que ce courant n'est en rien devenu une orthodoxie, ne serait-ce que parce que les forces opérant dans le champ académique ont conforté le paradigme de l'économie standard, fût-il en crise, ce que notaient déjà Bénédicte Reynaud et Yves Saillard.

6 En second lieu, les chercheurs ont continué à développer une stratégie extensive car ils ont surtout analysé les multiples et complexes transformations des capitalismes contemporains, comme le montrent les chapitres suivants. Ce faisant, ils ont livré une intelligibilité qui n'est pas ridicule comparée à celle de la triomphante économie standard, ne serait-ce que parce que les régulationnistes n'ont cessé de considérer comme contradictoire l'accumulation, porteuse de crises répétées débouchant finalement sur une crise systémique.

7 Enfin, il semblerait que les efforts en vue d'une fédération des hétérodoxies économiques (*Social Structure of Accumulation*, théorie évolutionniste, économie des conventions, ancien institutionnalisme) n'aient pas porté leurs fruits et que le chemin le plus prometteur soit

la réinsertion de l'économie politique dans le champ d'une science sociale réunifiée de la société.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AGLIETTA Michel, 1976, *Régulation et crise du capitalisme*, Paris, Calmann-Lévy.

AMABLE Bruno, 2004, *La Diversité des capitalismes*, Paris, Le Seuil.

ASSOCIATION FRANÇAISE D'ÉCONOMIE POLITIQUE, 2013, « L'économie politique, sciences sociales et outils de politique économique », colloque de Bordeaux, 3-5 juillet.

BOYER Robert, 2007, « Capitalism strikes back. Why and what consequences for social sciences », *Revue de la régulation*, 1 [En ligne : http://regulation.revues.org/2142].

–, 2013, « The present crisis. A trump for a renewed political economy », *Review of Political Economy*, 25/1, p. 1-38.

LORDON Frédéric (dir.), 2008, *Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme*, Paris, Presses de Sciences Po, coll. « Gouvernances ».

ORLÉAN André, 2011, *L'Empire de la valeur : refonder l'économie*, Paris, Le Seuil.

THÉRET Bruno, 2008, *La Monnaie dévoilée par ses crises*, vol. 1 & 2, Paris, Éditions de l'EHESS.

1.1. La régulation comme théorie des institutions économiques : perspectives de recherche

Marie-Claire Villeval

1 Cette note opère une lecture transversale des contributions qui constituent la dernière partie de l'ouvrage *Théorie de la régulation : l'état des savoirs* édité par Robert Boyer et Yves Saillard. Ces contributions, citées par la suite sous la forme « TR-ES Nom de l'auteur Date » en note de bas de page, dressent des perspectives et des voies de recherche pour la Théorie de la Régulation (TR) en tant que théorie des institutions. À travers elles, un double mouvement est discernable :

- un approfondissement par retour aux fondements, en particulier ceux des formes et de la dynamique institutionnelles ;
- un élargissement par confrontation avec d'autres approches théoriques des institutions et/ou de la dynamique du capitalisme : l'école radicale américaine et en particulier la *Social Structure of Accumulation* (SSA) dans la contribution d'Allan Coban, les théories évolutionnistes (TE) dans le texte de Benjamin Coriat et Giovanni Dosi, l'économie des conventions (EC) dans l'article d'Olivier Favereau, l'ancien et le nouvel institutionnalisme américain dans ma contribution ;
- le tout convergeant vers l'affirmation d'une théorie originale des institutions dans la contribution conclusive de Robert Boyer.

2 Après un rappel à la fois des apports de la TR à l'analyse des institutions et des questions encore en suspens, la deuxième partie de cette note est consacrée à la confrontation avec les autres approches évoquées, telles qu'elles sont suggérées en partie par les auteurs eux-mêmes : parallélismes et spécificités de la TR, puis intérêt et limites de chacune de ces confrontations.

Une volonté de créer une théorie des institutions économiques mais encore de nombreuses questions

Les principes de base sont les suivants

- la viabilité des institutions économiques est permise par la variété et la multiplicité de leurs supports ;
- la cohérence sociale d'une institution n'est pas donnée d'emblée mais s'obtient par apprentissage ;
- une institution n'est viable que si elle est cohérente avec l'architecture institutionnelle d'ensemble de la société ; il n'y a pas de « vie autonome » des institutions économiques ;
- la hiérarchie des formes institutionnelles n'est ni permanente ni universelle ;
- la globalisation n'entraîne pas de convergence spatiale et temporelle des architectures institutionnelles ;
- l'« optimalité institutionnelle » – si tant est qu'elle existe –, n'est pas une garantie de stabilité[1].

Des questions fondamentales demeurent toutefois

3 * Ces interrogations portent d'abord sur la genèse des institutions.

4 Ces institutions économiques sont définies comme des construits sociaux offrant une médiation dans les relations entre acteurs organisés. Leur origine est inintentionnelle ; elle renvoie aux conflits et au processus de production de compromis entre groupes sociaux organisés.

5 Mais quel est le statut théorique accordé aujourd'hui à ces conflits, compte tenu notamment de l'éloignement de la TR des années 1990 des référents issus de la théorie marxiste ? Quel est par ailleurs le statut accordé aux processus cognitifs dans la genèse des institutions et des formes institutionnelles ? Intégrer cette dimension cognitive conduit-il nécessairement à une vision extensive des institutions (formelles et informelles) dans laquelle l'unité institutionnelle serait diluée ? Peut-on faire l'économie des « institutions informelles » sachant que celles-ci ont souvent davantage d'inertie et de degré de contrainte ? Parler d'institution requiert-il nécessairement une validation ou une médiation « étatique[2] » ? Se trouve en tout cas reposée la question du lien entre l'économique et le politique.

6 * La hiérarchie des formes institutionnelles suscite de nouvelles interrogations.

7 La TR établit une hiérarchie quant aux formes institutionnelles. Il existe bien sûr au départ une hiérarchie entre contrats interindividuels et compromis institutionnalisé macroéconomique ; mais surtout, si dans le mode de régulation fordiste, le rapport salarial occupait la position de forme institutionnelle centrale et dominante, les institutions monétaires et financières occuperaient, dans la phase actuelle de redéfinition du mode de régulation, une place décisive[3].

8 Cette transformation de la hiérarchie est-elle davantage qu'une hypothèse ? Comment historiciser et modéliser cette hiérarchie ? Comment éclairer les principes guidant le processus de déclassement, sachant que l'action et le mouvement d'une forme institutionnelle entraînent avec une inertie plus ou moins développée la transformation des autres formes institutionnelles, lesquelles suivent conjointement d'autres logiques

d'évolution éventuellement contradictoires ? De même, au sein du rapport salarial, a-t-on une hiérarchie institutionnelle spécifique à la période et à l'espace considéré ?

9 * Les interdépendances institutionnelles.

10 Une hypothèse est avancée par la TR : la longueur particulière de la crise actuelle est liée aux interdépendances complexes particulières des institutions contemporaines. Il en découle certaines conséquences : on ne peut pas transposer une institution d'une nation à l'autre sous prétexte qu'elle s'est avérée efficiente dans un contexte historique et social spécifique ; il existe des équivalences fonctionnelles entre arrangements institutionnels ; les processus d'hybridation sont un des vecteurs de l'apprentissage institutionnel.

11 Mais quelles sont les conditions de la viabilité à long terme des architectures de formes institutionnelles et des modes de gouvernement ?[4] La question de l'interdépendance institutionnelle peut en effet se lire en synchronie mais aussi en diachronie. Si, pour reprendre l'idée de « métaphore géologique » de Bruno Théret, les plus anciennes sont au fondement de cette architecture, elles sont aussi les plus difficiles à transformer. Comment rendre compte de la complexité des liens qui unissent les formes institutionnelles entre elles en dynamique ?

12 * Ceci rejoint la question des principes du développement institutionnel.

13 La TR a montré comment une forme institutionnelle qui a soutenu un mode de régulation et un régime d'accumulation peut se transformer en obstacle et en source de dérèglement. Elle montre comment les ajustements finissent par déstabiliser les formes institutionnelles qui ont été à l'origine d'un mode de régulation donné.

14 Sur ces fondements, elle suggère une périodisation, distinguant les phases où l'enjeu est la construction de nouvelles règles et les phases où les tensions et conflits sont compatibles avec les compromis antérieurs ; distinction entre le long terme, où les routines d'entreprise sont dominées par les institutions, et le court terme, où les organisations peuvent être à l'initiative de nouvelles formules.

15 Des questions demeurent quant aux relations dynamiques entre globalisation et respatialisation et transformation des formes institutionnelles, lesquelles ont été davantage étudiées sur la base de leurs spécificités nationales ; n'a-t-on pas besoin aussi de principes « *bottom-up* » pour rendre compte de la complexité des dynamiques de recomposition ? Quel est le statut de l'apprentissage institutionnel : quel compromis s'établit-il entre la rigidité des institutions et leur capacité à se transformer ?

La confrontation avec d'autres approches théoriques

16 Les réponses à ces questions peuvent s'enrichir des confrontations avec d'autres approches. Ces confrontations sont rendues possibles et nécessaires pour trois raisons : parce que les institutions sont devenues un « point focal » du débat économique[5], parce que la TR manque d'une approche génétique et non seulement formelle des institutions économiques[6], et parce qu'elle a de tradition une « culture extensive[7] ». Nous proposons sous forme de tableaux résumés une synthèse des proximités et spécificités entre la TR et ces approches, telles qu'elles ressortent des contributions. Nous leur opposons les perspectives et les limites qui, selon nous, ressortent de ces échanges.

Conclusion

17 En conclusion, les dernières questions suivantes peuvent être versées au débat :

- Y a-t-il accord pour considérer, du point de vue du caractère institutionnaliste du programme, qu'il existe deux théories de la régulation, une TR1 et une TR2[8] en fonction des fondements retenus de la création de la valeur, soit en rupture l'une par rapport à l'autre, soit en extension ; pour faire image, d'une Théorie de la Régulation Standard (TRS) à une Théorie de la Régulation Standard en extension (TRSe) ou à une Théorie de la Régulation non Standard (TRnS) ?
- La volonté de construire, à partir des confrontations suggérées, une « théorie des organisations, des conventions et des institutions[9] » repousse considérablement les frontières de la TR. Peut-on y déceler les germes de construction d'une pensée hétérodoxe plus unifiée, capable de produire un paradigme alternatif ? Cela nécessite au préalable une redéfinition des relations entre organisations et institutions et, par-dessus tout, une réévaluation des lieux de l'action collective.
- Développer la TR comme théorie originale des institutions économiques, sur la base de l'endogénéisation de celles-ci, conduit-il à tomber dans le piège de l'économicisme[10] ? Rien de tel à mon sens si l'on admet, d'une part, que l'endogénéisation véritable des institutions nécessite la jonction de l'économique, du juridique et de l'éthique (et ceci est un des enseignements majeurs de l'ancien institutionnalisme américain), et, d'autre part, que la TR est plus une théorie économique avec des institutions qu'une théorie des institutions.

Social Structure of Accumulation (TR-ES ; Allan Coban)	**Les perspectives et les limites de la confrontation**

Parallélismes avec la TR • expliquer les origines de la croissance + le retournement croissance/crise • « moderniser » la référence marxiste notamment par usage d'outils comme l'économétrie, la théorie des jeux, voire la nouvelle microéconomie • proximité de certains concepts : accord capital-travail/rapport salarial ; accord capital-citoyen/compromis institutionnalisé • fresques des transformations du travail et du rapport salarial **Spécificités de la TR** • SSA insiste sur les problèmes de productivité liés à l'accroissement des coûts de contrôle alors que la TR insiste sur la maturation puis l'épuisement des compromis et des méthodes fordistes • SSA : depuis 1985, fondations micro de modèles marxistes du procès de production, théorie de l'échange contesté // TR : accumulation d'études historiques longues, combinaison d'analyses institutionnelles et statistiques • SSA : modélisation économétrique mais américano-centrisme // TR : comparaisons internationales mais pas de production d'un « modèle canonique de la régulation administrée » par la modélisation macro	• la théorie de l'échange contesté montre les complémentarités entre relations hiérarchiques et relations marchandes • l'approche institutionnaliste ne signifie pas une approche littéraire coupée de l'évaluation ; les dispositifs de modélisation macro SSA permettent d'intervenir plus activement dans les débats de politique économique • objectif de production d'une macroéconomie institutionnelle et d'introduction du pouvoir au cœur d'une théorie des institutions (interactions pouvoir/compétition) *Pb : pouvoir trop assimilé à contrôle ; ce n'est plus si simple dans les organisations post-fordistes.*
Théorie évolutionniste (TR-ES ; Benjamin Coriat, Giovanni Dosi)	**Les perspectives et les limites de la confrontation**

Parallélismes avec la TR • analyse des mouvements économiques de long terme et des conditions de l'innovation • refus des marchés autorégulateurs • affirmation d'une complémentarité entre institution et organisation **Spécificités de la TR** • TE : analyse de la dynamique des économies *via* l'innovation et les micro-fondations, en rationalité limitée et à travers les processus de *search*, *learning* et sélection // TR : production endogène de la croissance et des crises, sur la base de macro-fondations • concepts de TE = routines, *search* // concepts de TR = formes institutionnelles, historiquement marquées • TE explique la croissance par la sélection des routines efficientes // TR explique les macro-régularités par une combinatoire sophistiquée d'institutions dont l'efficience est constatée *ex post* • TR dit plus sur la firme comme institution que comme organisation (production de règles et de surplus *vs* production de routines) ; inverse pour TE	• analyser les modes de production et de diffusion des règles au niveau décentralisé pour dépasser à la fois l'idéal-type de la firme fordiste et les difficultés de TE à relier l'approche cognitive par les routines et la dynamique de longue période • fondements micro de la macro : besoin d'une théorie des organisations pour expliquer la dynamique du capitalisme. Réflexion sur les principes de coévolution et de recombinaison des organisations (lieux de coordination et de conflit) et institutions pour rendre compte de la genèse de micro-régularités • apports de TE sur les processus d'apprentissage, l'intégration de la cognition et de la *human agency* • = confrontation utile pour établir les conditions de cohérence entre les niveaux d'appréhension de la dynamique économique *Pb : la TR a besoin d'intégrer des réflexions bottom-up mais pas nécessairement de fondements micro ; le cognitivisme de TE est-il compatible avec les fondements de la TR ? L'enjeu est la cohérence des organisations comme lieu de coordination et de conflit mais aussi comme lieu d'intégration de la technologie et du marché*
Économie des conventions (TR-ES ; Olivier Favereau)	**Les perspectives et les limites de la confrontation**

Parallélismes avec la TR • critique TS et TSE : « agents suivent leur intérêt (peut-être en suivant des règles) / agents suivent des règles (peut-être en poursuivant leur intérêt) » (Favereau) • régularités micro ou macro expliquées par des systèmes de règles/institutions organisant les transactions ; endogénéisation des institutions • règles : contraintes à marge d'interprétation à court terme et variables endogènes dynamiques à long terme • centralité de la notion de compromis • glissement TR1 (mode de production capitaliste) – TR2 (dynamique des formes institutionnelles) et glissement EC1 (cohésion des modes de coordination) – EC2 (dynamiques d'apprentissage) (Favereau) **Spécificités de la TR** • EC : critique interne de TS et TSE pour changer *la* théorie économique // TR : critique externe pour changer *de* théorie • EC : règles intégrées *via* la micro et la priorité de la coopération pour l'accord //TR : *via* la macro et la priorité du système et du conflit • EC tente une macro de la diversité // TR ferait une macro de la reproduction • TR permet de comprendre les compromis de portée générale	• besoin d'une « micro de la compréhension » pour expliquer plus globalement le changement macro des formes institutionnelles • intérêt commun pour l'analyse de la constitution des acteurs collectifs. Si le passage TR1–TR2 est vrai, quelle redéfinition des rapports sociaux codifiés par les FI ? • perspectives communes d'analyse (1) des interactions macro/micro sur la production et le fonctionnement des règles en régime et hors régime, (2) des principes de variété (structure interne des résultats agrégés) • confrontation avec la macro de la diversité de EC autre que sur la base de comparaisons internationales, pour une analyse plus fine des modes différenciés d'interprétation des règles et de l'introduction des règles comme moment possible de création • analyse de la dynamique des apprentissages collectifs dans les processus de transition *Pb : holisme/individualisme méthodologique ; EC tend à dissoudre le conflit dans la convention, l'apprentissage dans le compromis, les tensions dans la coordination instituée ; TR se base sur les rapports sociaux contradictoires empêchant les FI de se constituer en modèles d'équivalence ; qu'a à dire la macro de la diversité de EC sur les crises structurelles ?*

Old Institutional Economics Néo-Institution (TR-ES ; Marie-Claire Villeval)	**Les perspectives et les limites de la confrontation**

Parallélismes avec la TR • rupture à la TS – holisme méthodologique • institutions comme variable explicative et non variable expliquée (NEI : les agents choisissent le contrat pour des raisons d'efficience) • institutionnalisme basé sur le processus de négociation sociale (*commons*) ; institutions comme résultat de processus collectifs de résolution de problèmes inscrits dans l'histoire – le marché comme institution parmi d'autres • fonction des institutions non résumée à la coordination. Guide d'action pour la prise de risques, structuration de l'ordre social caractérisé par l'asymétrie des pouvoirs • opposées à d'autres approches sur la base de trois principes : (1) principe de cohérence macrosociale *vs* principe de coordination locale des actions ; (2) principe de sélection artificielle des institutions *vs* principe de sélection naturelle ou par l'efficience sur le marché ; (3) cohérence *ex post vs ex ante* **Spécificités de la TR** • perspective du bouclage macro dans la TR, absent de l'OIE qui analyse la dynamique du capitalisme à un niveau plus désagrégé • philosophie pragmatiste dans l'OIE ; méthodes d'évaluation recourant à la modélisation économétrique dans la TR • confrontations internationales historiques dans la TR • nature des relations sociales comme échanges de droits et de dettes dans l'OIE et rôle central du concept de transaction ; statut à repréciser dans la TR	• trilogie essentielle : économique – juridique – éthique • analyse des institutions basée non seulement sur le calcul de coûts mais aussi sur les catégories d'habitudes et de valeurs cérémoniales *vs* instrumentales, par l'OIE, et sur les catégories d'incertitude et de connaissance, par les néo-institutionnalistes (opposés à NEI) • approche génétique des institutions alors que la TR a plutôt une définition formelle des institutions (éclairant plus le mode d'action que la genèse) • principe de *part-whole relationships,* médiatisé par les institutions, chez Commons, permettant le passage micro/ macro • confrontations avec les néo-institutionnalistes sur la performance institutionnelle et la production de nouveaux compromis et arrangements institutionnels innovants (flexibilité, ossification, apprentissage institutionnels) *Pb : nécessité de redéfinir les contours actuels de l'approche*

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

BILLAUDOT Bernard, 1994, « Théorie économique et espace du politique : confrontation entre la théorie néolibérale et la théorie historique et institutionnelle de la régulation », *Néolibéralisme et transformation de l'état contemporain*, séminaire à Mexico, 23-28 avril, *Note de l'IREPD de Grenoble*, 21.

BOYER Robert, 1994, « Une contribution au renouveau d'une économie institutionnaliste : la théorie de la régulation dans les années 1990 », *in* Robert BOYER, 1997, *La théorie de la régulation : une analyse critique* (préface à l'édition russe), Paris, La Découverte.

—, 1995, « Vers une théorie originale des institutions économiques ? », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte (chap. 54, postface de la première édition).

COBAN Allan, 1995, « La régulation et l'école radicale américaine », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 490-499 (chap. 50).

COMBEMALE Pascal, 1995, « Critique de l'économie ou économie critique ? », *Lettre de la régulation*, 13, p. 6 [En ligne : https://rechercheregulation.files.wordpress.com/2012/12/lr13.pdf].

CORIAT Benjamin & Giovanni DOSI, 1995, « Évolutionnisme et régulation : différences et convergences », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 500-510 (chap. 51).

DUFOURT Daniel, 1995, « Arrangements institutionnels et logiques de l'action collective : les enjeux d'une réflexion renouvelée sur les institutions », *in* Maurice BASLE, Daniel DUFOURT, Jean-Alain HERAUD & Jacques PERRIN (dir.), *Changement institutionnel et changement technologique*, Paris, CNRS Éditions, p. 21-32.

FAVEREAU Olivier, 1995, « Conventions et régulation », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 511-520 (chap. 52).

HODGSON Geoffrey, 1988, *Economics and Institutions*, Cambridge, Polity Press.

NORTH Douglass, 1994, « Economic performance through time », *American Economic Review*, 84/3, p. 359-368.

VILLEVAL Marie-Claire & Laure BAZZOLI, 1993, « Régulation, convention, institution : pour une confrontation élargie », *Lettre de la régulation*, 8, p. 5-6

[En ligne : https://rechercheregulation.files.wordpress.com/2012/12/lr08.pdf].

VILLEVAL Marie-Claire, 1995, « Une théorie économique des institutions ? », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 479-489 (chap. 49).

NOTES

1. Concernant ces principes, voir Boyer 1994.
2. Billaudot 1994.
3. TR-ES Boyer 1995.
4. TR-ES Boyer 1995.
5. TR-ES Villeval 1995.
6. Dufourt 1995.
7. TR-ES Boyer 1995.

8. TR-ES Favereau 1995.
9. TR-ES Boyer 1995.
10. Combemale 1995.

AUTEUR

MARIE-CLAIRE VILLEVAL

CNRS, ECT

1.2. La Théorie de la Régulation est-elle une théorie économique ?

À propos du statut épistémologique de la Théorie de la Régulation

Bernard Billaudot

---

1 Faisant suite à d'autres[11], le regard extérieur de Pascal Combemale[12] a le mérite de rouvrir le débat sur deux séries de questions récurrentes dans le cadre du développement du programme de recherche régulationniste. Les premières concernent le statut épistémologique de la Théorie de la Régulation (TR). S'agit-il d'une théorie sociale ou seulement d'une théorie économique ? Et dans ce second cas, comment y est délimité ce qui est « économique » dans l'activité sociale globale ? Les secondes ont trait à la doctrine dont la TR est porteuse, entendant par-là ses implications normatives en matière d'organisation de l'activité économique et de politique économique. Si tant est qu'elle soit explicite, de quelle nature est cette doctrine (affirmative/interrogative) ? Permet-elle seulement de penser la « réforme » – ce qui est nécessairement le cas si la théorie qui la fonde n'envisage rien d'autre que l'économie de marché capitaliste – ou intègre-t-elle aussi la « révolution » ?

2 Il va de soi que ces deux ensembles de questions sont liés : on ne peut traiter des secondes qu'en raison des réponses apportées aux premières – ce que Frédéric Lordon met bien en évidence dans sa contribution à *l'état des savoirs* sur la politique économique[13]. On s'en tient ici au statut de la TR.

La réponse contenue dans *Théorie de la régulation : l'état des savoirs* : ses insuffisances

3 Considérons un lecteur attentif de cet ouvrage, par ailleurs bien intentionné à l'égard de la dite théorie. Quelle idée est-il conduit à se faire de son statut ? Il me semble possible de la résumer en trois propositions :

- son objet est positif : analyser la croissance et les crises d'une économie riche en institutions[14] ;

- il y a lieu de ne pas confondre l'une ou l'autre de ses conclusions avec la problématique et les méthodes qui ont permis de les obtenir[15]. Pour le dire autrement, il convient de bien distinguer les deux niveaux dont se compose la TR : celui des théories locales de tel ou tel régime économique associé à un système stabilisé de formes institutionnelles, et celui de la théorie générale (encore qualifiable d'approche en terme de régulation) présidant à l'élaboration de ces théories locales. Les premières sont à caractère explicatif-prédictif (*i.e.* : chacune est à même de prédire l'épuisement du régime en question). La seconde est à caractère compréhensif-non prédictif (*i.e.* : elle permet de comprendre pourquoi et comment l'économie de marché capitaliste est à même de changer de forme, sans être capable de prédire ce que sera l'issue d'une grande crise « en train de se faire[16] ») ;
- à ce second niveau, on ne peut considérer la TR comme une théorie économique des institutions – une théorie économique parmi d'autres – même si la question mérite d'être posée[17]. Ce vers quoi s'achemine le programme de recherche régulationniste est une théorie originale des institutions économiques[18].

4 Reste que notre lecteur ne peut manquer de s'interroger : comment sont définies/délimitées ces institutions ?

5 Comme la filiation marxienne est toujours revendiquée[19], il est en droit de penser que les dites institutions sont « économiques » au sens substantif du terme, celui que Karl Polanyi définit en le distinguant de son sens formel[20], repris par Bruno Théret[21]. On sait que la délimitation du champ des activités « économiques au sens formel du terme » au sein des activités humaines est la suivante : ce sont celles où l'homme se comporte de façon rationnelle, cette délimitation formelle conduisant à définir la science économique comme « la science qui étudie le comportement humain en tant que relation entre les fins et les moyens rares à usages alternatifs[22] ». Au contraire :

> [...] le sens substantif provient de ce que l'homme est manifestement dépendant de la nature et des autres hommes pour son existence matérielle. Il subsiste en vertu d'une interaction institutionnalisée entre lui-même et son environnement naturel. Ce procès est l'économie ; elle lui offre les moyens de satisfaire ses besoins[23].

6 Si la TR retenait la délimitation formelle du champ économique, il s'agirait d'une théorie économique des institutions ; elle pourrait trouver place dans le plan d'Olivier Favereau[24], en tant que théorie non standard (cf. cadran nord-est prenant en compte l'organisation et la rationalité procédurale) ; et elle participerait de l'économisme qui « consiste à poser une équivalence entre l'économie humaine en général – au sens substantif du terme –, et sa forme marchande[25] ».

7 Comme il s'agit d'une théorie des institutions économiques, ce ne peut être que la délimitation substantive de l'économie qui est à la base de cette théorie – cette délimitation ne reposant sur aucune hypothèse particulière concernant le comportement de l'être humain (*i.e.* : celui-ci est ontologiquement inexistant) et ne préjugeant rien des institutions au sein desquelles l'interaction en question s'opère. En l'occurrence, ces institutions économiques ne sont pas autre chose que les rapports de production marxiens.

8 Et l'on est bien en présence d'une théorie « originale » relativement aux propos de Karl Marx, dans la mesure où la filiation revendiquée n'est pas continuité : non seulement « la correspondance entre les rapports de production et l'état des forces productives est abandonnée », mais aussi « la dichotomie entre structure économique et superstructure juridique et politique[26] », cet abandon allant de pair avec la reprise du point de vue d'Antoine Lyon-Caen et Antoine Jeammaud[27] selon lequel « les règles et institutions

juridiques [...] ne seraient pas un simple habillage de rapports économiques préexistants mais leur permettent d'être conçus et de se développer[28] ».

9 Cette réponse est-elle à même de satisfaire notre lecteur ? Non pas. S'il s'en contente, il est conduit à dire que la TR – à son second niveau – serait une théorie générale des institutions économiques. Or, il est à même de constater que, jusqu'à preuve du contraire, l'approche en terme de régulation ne s'applique qu'aux seules sociétés où domine le mode de production capitaliste. Pour originale qu'elle soit, elle ne peut donc prétendre qu'au statut de théorie des institutions économiques propres au M.P.C. Pourtant, cette précision n'est pas apportée. Notre lecteur est ainsi face à une alternative. Ou bien, il en reste à la réponse précédente et considère qu'il s'agit seulement d'un oubli, le jugeant par ailleurs préjudiciable à une bonne compréhension de la TR dans la mesure même où cet oubli est porteur de l'économisme dénoncé par Karl Polanyi (« une identification logiquement fallacieuse »). Ou bien, il se dit que la précision considérée ci-dessus n'est pas nécessaire, parce que l'on ne pourrait parler d'institutions économiques (ou encore de régulation économique) que dans certaines formes de société – ce qui devrait logiquement conduire à ne plus conserver dans la TR le concept marxien de mode de production et à caractériser autrement que par l'adjectif « capitaliste » les formes de société où l'on est en présence d'institutions économiques.

10 Force est de constater qu'on ne trouve pas dans la *Théorie de la régulation : l'état des savoirs* un propos explicite permettant de trancher dans un sens ou dans l'autre. On est en présence d'une insuffisance, que notamment les recherches portant sur la relation État-économie devraient être à même de lever.

De la nécessité de distinguer activité de nature économique et activité d'ordre économique

11 Qu'en est-il si on prend en compte le travail de Bruno Théret[29] ? Suivant en cela Gérald Berthoud[30], celui-ci remarque que l'on est en fait en présence, chez Karl Polanyi, d'une double définition de l'économie (au sens substantif) ; ou, plus précisément, d'une définition à deux composantes, une composante « matérielle » se rencontrant dans toute société et une composante « institutionnelle » spécifique à chaque forme de société. Comme seule la première a un caractère général, Bruno Théret réduit « l'économie en général » à n'être qu'un niveau, celui des rapports des hommes aux choses ; ce niveau est distinct de « la politique en général », qui est le niveau des rapports des hommes entre eux, cette distinction n'ayant de sens qu'à partir du moment où, en pratique, s'est opérée une « dissociation du sujet et de l'objet[31] ». Ces deux niveaux (ou dimensions) sont indissociablement présents « dans les rapports sociaux matriciels d'une société[32] ». Ces niveaux (l'économie/la politique) doivent être clairement distingués des ordres finalisés de pratiques sociales (l'économique/le politique) qui peuvent être institutionnellement séparés. Tel est le cas dans la société moderne, dont l'ordre économique (le capitalisme) est séparé de l'ordre politique (l'État), étant entendu que les deux niveaux (l'économie/la politique) sont présents dans chacun de ces ordres ; mais c'est à chaque fois dans un rapport différent : « dans l'ordre économique, la politique est fonctionnellement soumise à une gestion de l'économie », tandis que dans l'ordre politique, « l'économie n'est que le moyen de la politique[33] ». Si l'on s'en tient à cette topologie du social, on arrive à la conclusion suivante : on ne peut parler d'institutions économiques en général ; les institutions économiques sont celles du capitalisme au sens marxien du terme, la

monnaie et le droit opérant comme médiations entre les deux ordres, la monnaie au niveau de l'économie et le droit au niveau de la politique.

12 Il y a, de mon point de vue[34], une autre façon de considérer la dualité (matérielle/institutionnelle) de la définition de Karl Polanyi, cette autre façon ne conduisant pas à réifier l'économie en général, et à identifier la politique à toute forme de socialisation. Il existerait bien, dans toute forme de société, un registre de socialisation de nature économique, registre relatif à la mise en rapport des hommes entre eux à propos de la production, de la circulation et de l'utilisation des objets ordinaires tirés de la nature par leur travail (on ne peut penser de société humaine qu'à partir du moment où l'objectivation de la nature et des biens qu'on en tire est acquise). Ce registre prend place à côté de deux autres registres ancrés dans la nature, le registre de socialisation de nature politique (lié à l'occupation d'un territoire) et le registre de socialisation de nature domestique (lié à la reproduction démographique), ces registres étant surplombés/unifiés par un registre de socialisation de nature symbolique. Pour autant – c'est de cette façon qu'on intègre l'ambivalence de la définition de Karl Polanyi – cela n'implique pas que la socialisation en question dans chaque registre relève d'institutions propres à ce registre. Cette vision conduit aussi à dire que l'on ne peut parler d'institutions économiques en général. De telles institutions n'existent que si une institution sociale fondamentale est constitutive d'un ordre de socialisation économique relativement autonome des autres. La monnaie est cette institution fondatrice (parallèlement à l'État pour l'ordre politique et au Nom pour l'ordre domestique). Cette transformation d'un registre en ordre n'implique pas que l'activité d'ordre économique et l'activité de nature économique se recouvrent. Au contraire. L'activité d'ordre économique recouvre toutes les opérations conduites en monnaie : au-delà du cœur commun avec l'activité de nature économique (exemple : la production de biens pour les vendre), il existe des activités d'ordre économique qui sont de nature politique (exemple : verser une prestation, passer un marché public), de nature domestique (exemple : l'achat d'un bien ou service par un ménage) ou de nature symbolique (exemple : activités financières). À l'inverse, il existe des activités de nature économique dans les autres ordres de socialisation. Cette architecture d'ordres est celle de la société moderne (*i.e.* : on la définit de cette façon). L'ordre économique n'est donc plus « le capitalisme » comme chez Bruno Théret, mais l'ordre institué par la monnaie ; il n'est pas d'essence capitaliste. L'institution « monnaie » n'est pas une institution économique[35] : c'est une institution sociale, pour partie liée aux contradictions propres au registre de socialisation de nature économique (Michel Aglietta, Bernard Guibert). Elle est à l'origine des institutions (d'ordre) économiques, que sont le rapport salarial, le marché… Avec cette vision, on laisse de côté le concept de mode de production capitaliste (ou de capitalisme).

Pour conclure

13 Pour beaucoup d'observateurs extérieurs, la TR est en crise. Retenir la vision ci-dessus, qui est sans nul doute une mutation, est une façon de sortir de cette crise, sans retomber dans l'économisme. Au contraire, elle est porteuse d'une appropriation de la rationalité, qui n'est autre que la rationalité située de l'économie des conventions.

14 On est ainsi conduit à distinguer, non pas deux, mais trois niveaux théoriques :

- théories locales de tel ou tel régime économique (*i.e.* régime d'ordre économique) ;

- théorie générale de la régulation économique (*i.e.* régulation d'ordre économique : ajustement réciproque des activités conduites en monnaie), qui inclut une théorie des institutions économiques ;
- théorie générale des institutions, ou théorie sociale, l'économiste (au sens de celui qui traite de l'ordre économique de la société moderne) se préoccupant d'abord de comprendre la monnaie.

15 Et l'on ne peut traiter du second sans le troisième. Sans doute est-ce la clef d'une bonne compréhension de la crise du fordisme comme crise économique/sociale.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AGLIETTA Michel *et al.* (dir.), 1994, *École de la régulation et critique de la raison économique*, Paris, l'Harmattan, coll. « Futur antérieur ».

COMBEMALE Pascal, 1994, « L'hétérodoxie n'est plus ce qu'elle était », *Revue du MAUSS*, 3, p. 95-114.

—, 1995, « Critique de l'économie ou économie critique ? », *Lettre de la régulation*, 13, p. 6

[En ligne : https://rechercheregulation.files.wordpress.com/2012/12/lr13.pdf].

BERTHOUD Gérald, 1986, « L'économique en question : la position de Karl Polanyi », *Bulletin du MAUSS*, 18, p. 53-104.

BILLAUDOT Bernard, 1995, « Une théorie générale, historique et institutionnelle, de la régulation économique », document interne IREPD.

BOYER Robert, 1995, « Aux origines de la théorie de la régulation », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 21-30 (chap. 1).

—, 1995, « Du fordisme canonique à une variété de modes de développement », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 369-377 (chap. 37).

—, 1995, « La théorie de la régulation à l'épreuve des années quatre-vingt-dix », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 531-556 (chap. 54).

BOYER Robert. & Yves SAILLARD (dir.), 1995, *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte.

FAVEREAU Olivier, 1989, « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, « L'économie des conventions », 40/2, p. 273-328.

LORDON Frédéric, 1995, « Théorie de la régulation et politique économique », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 198-208 (chap. 19).

LYON-CAEN Antoine & Antoine JEAMMAUD, 1986, *Droit du travail, démocratie et crise*, Arles, Actes Sud.

POLANYI Karl, 1986, « La fallace de l'économisme », *Bulletin du MAUSS*, 18, p. 11-26.

ROBBINS Lionel, 1935, *An Essay on the Nature and Significance of Economics Science*, London, Mac Millan.

SIMMEL Georg, 1987 [1900], *Philosophie de l'argent*, trad. fr. Sabine CORNILLE & Philippe IVERNEL, Paris, Presses universitaires de France.

THÉRET Bruno, 1992, *Régimes économiques de l'ordre politique*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Économie en liberté ».

VILLEVAL Marie-Claire, 1995, « Une théorie économique des institutions ? », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 479-489 (chap. 49).

NOTES

11. Aglietta *et al.* (dir.) 1994 (2e, 3e parties & postface).
12. Combemale 1995.
« Critique de l'économie ou économie critique ? », *Lettre de la régulation*, 13, p. 6, prolongeant son article « L'hétérodoxie n'est plus ce qu'elle était » paru dans la *Revue du MAUSS*, 3, 1994, p. 95-114. [En ligne : https://rechercheregulation.files.wordpress.com/2012/12/lr13.pdf].
13. TR-ES Lordon 1995 : 198-208 (chap. 19).
14. TR-ES Boyer 1995 : 21-30 (chap. 1).
15. TR-ES Boyer 1995 : 369-377 (chap. 37).
16. Côté méthode, la façon dont ces deux niveaux sont ici distingués nécessiterait de plus amples développements. Cela met en jeu la position de notre programme de recherche tant sur la question du monisme méthodologique qu'en ce qui concerne la façon de surmonter l'opposition entre méthode holiste et méthode individualiste. C'est volontairement que j'ai fait l'impasse sur ces questions dans ce point théorique. Cela n'est justifié que si l'on retient que la problématique (ou encore la vision au sens de Joseph Schumpeter), qui préside à l'élaboration de toute théorie, commande la méthode mise en œuvre pour construire cette théorie.
17. TR-ES Villeval 1995 : 479 (chap. 49).
18. TR-ES Boyer 1995 : 531 (chap. 54).
19. TR-ES Boyer & Saillard 1995 : 58 (chap. 5).
20. Polanyi 1986.
21. Theret 1992 : 66 *et sq.*
22. Robbins 1935.
23. Polanyi 1986 : 21.
24. Favereau 1989.
25. Polanyi 1986 : 12.
26. Polanyi 1986 : 60.
27. Polanyi 1986 : 9.
28. Cité dans Polanyi 1986 : 25.
29. Théret 1992.
30. Berthoud 1986.
31. Simmel 1987 : 27.
32. Théret 1992 : 72.
33. Théret 1992 : 75.
34. Billaudot 1995.

35. À première vue paradoxale, cette affirmation mérite précision. On ne doit pas la lire comme voulant dire que « la monnaie n'est pas qu'une institution économique » ; mais vraiment que « la monnaie n'est, en rien, une institution économique ». Il va de soi qu'il ne peut s'agir d'une institution de nature économique, puisque – on vient de le voir – on ne peut penser de telles institutions ; et ce ne peut être une institution d'ordre économique, puisque cette institution est fondatrice de cet ordre (*i.e.* : les contradictions sociales qui sont réglées par cette institution, ne sont pas d'ordre économique, par définition même de ce dernier).

AUTEUR

BERNARD BILLAUDOT

IREPD

1.3. Critique de l'économie ou économie critique ?

Pascal Combemale

1 Dans le prolongement d'un article sur l'échec de toutes les hétérodoxies économiques[36], je m'essaie ici à l'exercice difficile des critiques amicales, celles dont on a parfois besoin, y compris lorsqu'elles semblent mal ajustées, parce qu'elles apportent ce qu'on ne peut s'offrir soi-même : un regard extérieur.

2 Mon hypothèse est que l'évolution de l'École de la régulation évoque le destin de toutes les hétérodoxies : elles sont pertinentes et nécessaires en tant que critiques externes du discours économique dominant ; elles sont vouées à la décomposition ou à la récupération dès lors qu'elles s'aventurent à l'intérieur du champ avec la prétention d'y édifier un paradigme alternatif.

3 Par goût de la provocation on pourrait aller jusqu'à prétendre que c'est la partie non strictement économique des travaux de l'École de la régulation qui nous apporte le plus pour comprendre l'histoire contemporaine : par contre, la greffe du socio-historique sur la théorie économique n'a pas pris.

4 Prenons l'exemple du fordisme. Quelle est l'idée intéressante ? C'est celle du contrat social : la classe ouvrière se soumet au nouvel ordre productif en échange de l'accès à la société de consommation (le capitalisme sauvé par le frigidaire et la voiture). Cette idée devrait conduire à interpréter la crise actuelle comme une crise sociale, voire une crise de société (rejet du taylorisme, inadéquation croissante entre un imaginaire travailliste et un progrès technique destructeur d'emplois, limites de la société de consommation et de l'occidentalisation du monde). Mais l'économiste professionnel qui sommeille en tout régulationniste sait qu'il ne peut vendre à ses pairs ce type d'analyse, trop descriptive et historique à leur goût. Il cherche donc une réponse endogène à la question de la crise : c'est la thèse de l'épuisement du fordisme (crise d'efficacité et de rentabilité au cœur du système productif). Or, si l'on s'en tient à sa dimension strictement économique, cette thèse est contestable : pour des raisons empiriques puisqu'il y a débat autour de l'évolution du taux de profit avant le début de la crise manifeste, y compris aux États-Unis, et plus encore autour de l'évolution de l'efficacité du capital (dans le cas de la

France, il semble bien que ce soit la rupture du trend de croissance qui précède la dégradation de la productivité et de la rentabilité) ; pour des raisons de bon sens, puisque le système productif n'a jamais été aussi efficace, comme le constatent tous les jours à leurs dépens les salariés victimes de la « modernisation » : il est permis de penser que la mesure des gains de productivité, méthodologiquement très délicate, donne actuellement des résultats qui sous-estiment l'évolution réelle, notamment dans les services ; de plus, il n'est pas nécessairement stupide d'admettre ce que nous disent tous les ingénieurs, à savoir que les gains de productivité potentiels sont très importants, voire impressionnants...) ; pour des raisons quasi-logiques, car il n'existe pas d'alternative sociopolitiquement viable pour le capitalisme en dehors du fordisme (au sens large de régime d'accumulation intensive centré sur la consommation de masse) : extraire des gains de productivité et les répartir entre profits et salaires, produire pour une classe moyenne en expansion, imagine-t-on une autre voie pour ce système ? Si l'accumulation intensive n'est pas centrée sur la consommation de masse, au sens de la consommation du plus grand nombre, elle doit être centrée, pour éviter une crise de débouchés, sur la consommation de luxe (consommation d'une minorité privilégiée à l'échelle planétaire), l'armement, le gaspillage, ce qui implique l'approfondissement du dualisme qui a déjà commencé à miner notre société... Croit-on que la démocratie puisse résister à ce processus ? La question de la rationalité du système ne reviendrait-elle pas à l'ordre du jour ?

5 Ces interrogations prennent tout leur sens si on admet que le passage d'une critique externe à une critique interne s'est logiquement accompagné d'un glissement vers un réformisme tempéré. Cette évolution n'est pas contestable en soi (au nom de quoi ?), mais elle a des incidences regrettables sur le discours « scientifique ». Dès lors qu'on cesse de raisonner du point de vue d'un au-delà de la société présente, on se prive d'une mise en perspective pourtant très utile (car il y a une valeur heuristique de l'utopie indépendamment de son contenu et de sa désirabilité). D'où l'alternative dans laquelle on s'enferme :

- soit la fuite en avant dans le fordisme mondial, la crise apparaissant alors effectivement comme une crise de la régulation provoquée par l'internationalisation des économies ; selon cette hypothèse nous vivrions actuellement une période transitoire de tâtonnements à la recherche d'une régulation à l'échelle mondiale ;
- soit le refus des solutions coopératives (au sein de l'Europe, au sein de la « triade », avec les pays de l'Est, avec les pays en voie de développement), donc la loi du plus fort ; dans cette hypothèse, il nous resterait à devenir les plus forts...

6 Les propositions de politique économique qui dérivent de cette alternative sont très souvent pertinentes, mais elles ne sont pas hétérodoxes : si l'on omet, par indulgence, d'évoquer ceux qui sont passés de la critique du toyotisme (qui est pourtant au taylorisme ce que le totalitarisme est à la dictature), les moins libéraux sont keynésiens, ce qui, là encore, nous paraît tout à fait respectable, mais ne justifie pas les efforts déployés depuis vingt ans pour édifier un paradigme alternatif.

7 À l'impossible, nul n'est tenu. L'École de la régulation ne peut sortir du dilemme qui affecte toutes les hétérodoxies : en tant que critique interne elle reste prisonnière des contraintes épistémologiques et méthodologiques qui sont les règles du jeu s'imposant à tous les acteurs du champ économique (ce qui ne signifie pas que le travail effectué à l'intérieur de ce champ soit inutile ou sans pertinence, bien au contraire, mais qu'il ne constitue pas une alternative globale au discours économique dominant) ; en tant que

critique externe, elle présente l'immense avantage de contextualiser l'économie, mais elle n'atteint pas plus l'orthodoxie que ne le font, à leur manière, les discours critiques des historiens, des sociologues, des philosophes... Je pense que ce dilemme doit être assumé explicitement, au risque sinon de voir la dimension critique complètement pervertie par la logique économiciste. Autrement dit, il faudrait se souvenir de l'échec grandiose de Karl Marx ; sa critique de l'économie politique met bien en évidence le caractère idéologique de celle-ci (en historicisant des catégories présentées comme universelles et atemporelles), mais elle échoue à fonder une économie politique critique (car il n'y a pas d'économie d'une société alternative, mais éventuellement une alternative à cette société dominée par l'économie).

8 Plus profondément, dans son infrastructure théorique une économie alternative se devrait d'être radicalement holiste. Or, sur ce plan aussi, il faut assumer l'échec de toutes les tentatives passées (la dernière en date étant celle des circuitistes). Par « nature », l'économie est individualiste et constructiviste. Il n'y aura pas d'économie holiste. Inversement, il serait probablement regrettable que les régulationnistes cèdent complètement aux sirènes des économistes qui prétendent endogénéiser les institutions (les conventionnalistes n'étant que la frange la plus intelligente et la plus séduisante de cet impérialisme économiciste). En acceptant l'idée que l'on puisse déduire les rapports sociaux du calcul des individus, ils abandonneraient de fait toute possibilité de critique externe dans l'espoir vain de gagner en échange une possibilité de critique interne (par exemple, en démontrant qu'on peut tout démontrer avec la théorie des jeux, porte-t-on vraiment atteinte au discours dominant ?). C'est au contraire de cette dialectique entre l'acceptation interne des règles du discours économique (qui s'applique à un ordre institué) et de la relativisation externe de la validité de ce discours (car cet ordre est le produit d'une histoire) qu'il faut continuer à jouer.

9 En effet, si l'économie fonctionne de plus en plus comme un ordre séparé du reste de la société, si elle est de plus en plus décontextualisée (comme la technique), il n'y a pas à s'étonner que le discours économique, parce qu'il se rapporte à ce processus (après l'avoir légitimé idéologiquement) semble en voie de triompher complètement. C'est donc à ce moment précis que ceux qui continuent à penser, malgré un rapport de force très défavorable, que cette autonomisation est suicidaire se doivent de persévérer dans leur critique. Les régulationnistes en ont-ils la volonté ?

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

COMBEMALE Pascal, 1994a, « L'hétérodoxie n'est plus ce qu'elle était » *Revue du MAUSS*, 3, p. 95-114.

—, 1994b, « Une critique de "Pour une autre économie" », *Revue du MAUSS*, 4, p. 252-259.

NOTES

36. Combemale 1994 : 252-259.

AUTEUR

PASCAL COMBEMALE

MAUSS

1.4. La théorie de la régulation est-elle soluble dans l'orthodoxie ?

Réponse à Pascal Combemale

Bénédicte Reynaud et Yves Saillard

1 Le pronostic fait par Pascal Combemale sur l'avenir de la TR et de toutes les hétérodoxies en général[37] a tout du dilemme cornélien... Se dissoudre dans l'orthodoxie ou bien disparaître comme théorie économique critique. La dissolution serait l'inévitable rançon de l'abandon d'une critique externe au profit d'une critique interne. Pascal Combemale explique ainsi ce changement : la TR ne trouverait pas le salut dans la critique externe car l'orthodoxie ne peut pas être ébranlée par un discours élargi à l'histoire, à la sociologie et à la philosophie. Ce discours est ignoré par l'économie dominante qui le qualifie de non scientifique. Mais s'orienter vers une critique interne implique d'accepter la délimitation du domaine de l'économie dominante ; c'est donc la décomposition assurée. Il ne resterait plus, pour la TR, qu'à renoncer à l'ambition d'être une vraie théorie économique. La TR aurait alors tout du renonçant indien, si bien analysé par Louis Dumont[38] : un « individu-hors-du-monde » qui a choisi de s'émanciper de la vie pour se consacrer à sa propre libération ? Doit-on partager le pessimisme de Pascal Combemale ? L'hétérodoxie peut-elle prétendre au statut de théorie alternative et concurrente ? Autrement dit, le pluralisme paradigmatique est-il concevable ? La réponse de Pascal Combemale est négative. Toute construction hétérodoxe est condamnée à l'échec dès lors qu'elle tente de se constituer en théorie alternative à l'orthodoxie. D'ailleurs, « ni Marx, ni Keynes, ni Schumpeter n'ont réussi à fonder une véritable hétérodoxie. Dans ce qui faisait leur originalité, leur radicalité, ces auteurs sont restés sans postérité[39] ». Nous serions donc condamnés, en illustre compagnie, à l'échec. L'impossibilité d'une théorie hétérodoxe tient, pour Pascal Combemale, à la fois à des raisons logique et académique.

2 Raison logique d'abord. La thèse de la coexistence de plusieurs paradigmes vient de la confusion faite par les économistes, entre critique externe et critique interne. Si l'économiste mène un travail de critique interne[40], il doit se plier aux exigences épistémologiques et méthodologiques de la théorie orthodoxe. Entrant ainsi dans le débat académique, il ne peut en même temps faire une critique externe[41], pour bâtir une théorie alternative qui suppose des fondements épistémologiques différents. Mais l'opposition

entre critique interne et critique externe n'est pas réductible, selon nous, à une opposition « critique dans la théorie/critique de la théorie ». Une critique interne peut aboutir à montrer les paradoxes et les impasses de la théorie dominante, qui justifient la construction d'une théorie alternative. Ainsi, les réflexions, menées au CREA[42] sur les paradoxes de la rationalité, montrent que la théorie classique de la décision conduit à des résultats contre intuitifs et à des paradoxes, dès lors que l'on prend en compte les actions collectives, les représentations collectives et la façon dont les agents s'y réfèrent. Dès lors qu'une critique « interne » s'attaque à l'axiomatique du choix rationnel, elle peut être aussi dévastatrice pour l'économie dominante qu'une critique externe.

3 Raison académique ensuite. L'économiste professionnel préfèrerait « vendre à ses pairs », des arguments économiques *stricto sensu*. C'est là un procès d'intention auquel évidemment, il est difficile de répondre. Un économiste critique (régulationniste ou non) doit publier, débattre et développer ses arguments... ; il ne peut donc s'abstraire du monde académique. Selon l'état de sa carrière, il a des comptes à rendre à diverses instances scientifiques plus ou moins orthodoxes. Le compromis avec ces contraintes est une affaire de choix individuel. Enfin, la recherche de terrains où débattre ne répond pas seulement à des préoccupations académiques ; on peut aussi admettre qu'il existe des marges où il n'est pas si facile de distinguer aussi nettement l'orthodoxie et l'hétérodoxie.

4 En quel sens alors, la Théorie de la Régulation peut-elle se prétendre hétérodoxe ? La démarche générale de la Théorie de la Régulation ne consiste pas à appliquer une axiomatique préétablie à l'analyse des problèmes économiques. Elle procède plutôt par un retour constant des questions à résoudre vers les instruments d'analyse qu'elle forge progressivement. Ce travail lui est d'abord imposé par la difficulté des analyses économiques existantes à rendre compte de la persistance du sous-emploi, de l'infléchissement des gains de productivité, des effets de l'intégration européenne ou des implications du passage au marché et à la démocratie.

5 La recherche de concepts pertinents, c'est-à-dire capables de rendre compte des faits essentiels au sein de la théorie, est ce qui caractérise d'abord la Théorie de la Régulation, et non pas seulement son statut de critique de l'analyse économique orthodoxe. Elle emprunte des résultats à d'autres sciences sociales pour définir ses concepts mêmes : les formes institutionnelles, les compromis sociaux, etc. La TR, à l'opposé de tout économisme, utilise beaucoup plus des concepts forgés ailleurs qu'elle ne prétend appliquer des concepts économiques aux autres sciences sociales. Les phénomènes économiques ne sont donc pas artificiellement isolés mais insérés dans les relations sociales qui forment les sociétés.

6 Venons-en à la TR, en particulier. Pour Pascal Combemale, plusieurs orientations et positions de la TR signalent un abandon de l'ambition hétérodoxe.

7 La recherche d'une explication « endogène » de la crise du fordisme. Mais elle vise d'abord à relativiser l'importance de facteurs tels que le choc pétrolier ou la guerre du Golfe. Elle n'implique pas de se refermer sur le champ de l'économie. Ainsi, loin d'être « strictement économique », l'analyse de la (des) crise(s) du(des) fordisme(s) renvoie aux transformations des relations salariés-employeurs (et pas seulement du « marché du travail »), aux innovations technologiques (et pas à un « progrès technique » abstrait), à la perte de cohésion sociale, au rôle de l'État et aux compromis sociaux qui fondent ses interventions, à l'évolution des institutions internationales (qui ne sont pas seulement des contraintes s'imposant aux marchés), etc. Il ne semble pas, par ailleurs, que les controverses évoquées par Pascal Combemale sur le test empirique des grandes

périodisations proposées par la TR, remettent en cause l'idée force de la succession de régimes d'accumulation et de modes de régulation[43].

8 Les indications de politique économique que peut fournir la TR s'enferment-elles a priori dans le réformisme sans intégrer la transformation du système capitaliste lui-même ? Les approches régulationnistes ont pourtant indiqué le caractère « potentiellement explosif » de la logique marchande en l'absence d'innovations institutionnelles. La TR repère des situations de profonde transformation, lorsqu'un nouveau régime d'accumulation ne peut émerger compte tenu des capacités de recomposition des formes institutionnelles et de l'évolution de long terme du système économique. On peut aussi renvoyer aux notions de « crise de régime politique » et de « politique de transition de régime » développées par Frédéric Lordon. La TR n'a pas renoncé à toute préconisation de politique économique ; même s'il faut souligner une véritable difficulté pour la TR : sa spécialité dans l'analyse des dynamiques de longue période, ne donne pas, dans le domaine conjoncturel, de réponses immédiates ; il lui faut articuler le conjoncturel et le structurel. Mais une spécificité importante de l'analyse de la longue période proposée par la TR tient à la distinction des phases de stabilité des régimes de croissance où les marges d'évolution des institutions sont relativement restreintes, et des crises où les transformations institutionnelles sont très ouvertes.

9 Le souci de formalisation mène-t-il la TR à l'académisme ? Combemale pose implicitement cette question en liant académisme et expression formalisée de la critique interne[44]. L'attitude régulationniste est, sur ce point, pragmatique. La TR n'a aucune raison de se priver d'outils d'analyse utilisés ailleurs, lorsque, réinterprétés selon ses hypothèses, ils peuvent lui permettre de progresser. Un certain nombre de formalisations partielles ont pu ainsi contribuer à préciser plusieurs développements de la TR : la caractérisation des régimes d'accumulation (les modèles à sections productives), les régimes à court et moyen terme (modèles macroéconomiques), l'enchaînement des petites et grandes crises (dynamique non linéaire), interdépendance entre institutions et équilibres (jeux évolutionnistes). Le risque existe que certaines de ces approches soient reprises en oubliant comment elles sont « situées » par leurs auteurs, mais il est largement compensé, semble-t-il, par les clarifications qu'elles permettent.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

COMBEMALE Pascal, 1994a, « L'hétérodoxie n'est plus ce qu'elle était » *Revue du MAUSS*, 3, p. 95-114.

–, 1994b, « Une critique de "Pour une autre économie" », *Revue du MAUSS*, 4, p. 252-259.

DUMONT Louis, 1967, *Homo Aequalis. Le système des castes et ses implications*, Paris, Gallimard, coll. « Tell ».

Reynaud Bénédicte (dir.), 1997, *Les Limites de la rationalité*, tome 2, *Les figures du collectif*, Paris, La Découverte.

NOTES

37. Combemale 1994 : 95-114.
38. Dumont 1967.
39. Combemale 1994 : 95.
40. « Trouver d'autres fondements analytiques à l'économie », Combemale 1994 : 96.
41. « Redéfinir les frontières de l'économie en réintégrant les facteurs sociaux, politiques et culturels », *ibid.* : 96.
42. Qui ont donné lieu au colloque de Cerisy, voir Reynaud (dir.) 1997.
43. Combemale 1994.
44. Combemale 1994 : 96.

AUTEURS

BÉNÉDICTE REYNAUD

CREA & École Polytechnique

YVES SAILLARD

IREPD

1.5. La théorie de la régulation : entre hétérodoxie et orthodoxie

Wladimir Andreff

Un colloque s'est interrogé, il y a peu, sur le contenu de l'hétérodoxie en économie politique

1 Adoptant une position proche de l'anarchisme méthodologique à la Paul Feyerabend[45], notre contribution tentait d'affirmer la supériorité de la méthode critique en économie sur la proclamation d'une position théorique hétérodoxe : la théorie économique a plus à gagner à l'agnosticisme scientifique qu'à la récitation de vérités – toujours momentanées en sciences sociales – fussent-elles hétérodoxes. Notre démonstration s'appuyait sur le fait que le destin quasiment inévitable, jusqu'à présent, de chaque hétérodoxie a été de se muer, au fil du temps, en une « nouvelle orthodoxie », dominante ou non. Sans développer ici, on sait ce qu'il est advenu de ce que d'aucuns nommèrent naguère « l'hétérodoxie » néoclassique, le marxisme orthodoxe s'est distingué de ses dissidences, et les post-keynésiens ont rejeté le keynésianisme de la synthèse (orthodoxe avec la théorie néoclassique). Les théories économiques hétérodoxes plus récentes et notamment la Théorie de la Régulation (TR) peuvent-elles échapper à cette chronique conduisant de l'hétérodoxie à une nouvelle orthodoxie ?

De la formation de l'hétérodoxie à sa transformation en nouvelle orthodoxie

2 Deux attitudes intellectuelles sont fréquentes à l'égard de l'état des connaissances dans une discipline scientifique à un moment donné, et toutes deux sont susceptibles de faire évoluer cet état des connaissances : l'agnosticisme scientifique d'une part et, d'autre part, l'extension et la généralisation d'une « vérité » scientifique (ou d'une loi jugée potentiellement universelle) considérée comme définitivement établie. La première tend à produire de l'hétérodoxie et de la différenciation théoriques, tandis que la seconde, de

l'orthodoxie et de l'intégration théoriques. L'agnosticisme scientifique étant plutôt créateur d'incertitudes théoriques et d'hétérodoxie, ceux qui l'adoptent comme principe permanent de conduite scientifique ont moins de chance que d'autres de devenir orthodoxes, de quelque orthodoxie que ce soit.

3 Dans la formation d'une hétérodoxie, il convient de distinguer deux étapes. En tant qu'elle est négation et critique de la pensée économique dominante (ou du noyau central admis par la majorité de la communauté scientifique) du moment, une nouvelle approche théorique peut être qualifiée d'hérésie, non d'hétérodoxie. À la différence de l'hérésie, l'hétérodoxie se définit aussi de manière positive et pas seulement contre la théorie dominante du moment. En cela, la genèse de l'hétérodoxie comporte toujours une deuxième étape, postérieure à l'hérésie, de consolidation des acquis théoriques tirés de la critique, les uns résidant dans l'affinement et la standardisation des critiques initiales de l'orthodoxie, les autres consistant en des énoncés nouveaux, positifs, constructifs. Si les sciences sociales, science économique comprise, vérifiaient l'analyse de Thomas Kuhn[46], les paradigmes se succéderaient alors chronologiquement au rythme des remises en cause de celui qui domine chaque époque donnée. On sait qu'il n'en est pas exactement ainsi et que plusieurs paradigmes coexistent en économie à chaque époque. En effet, une succession linéaire de paradigmes aurait impliqué un certain nombre de conditions qui ne sont pas remplies par l'analyse économique et, notamment, que chaque hétérodoxie devienne un jour une nouvelle orthodoxie dominante, que sa présence réfute définitivement le bien-fondé de l'orthodoxie précédente (ce qui exigerait l'existence, comme en sciences de la nature, de protocoles univoques et décisifs de réfutation) et que sa validation puisse s'appuyer sur la réalité observée ou manipulée (au sens de manipulation en laboratoire). Joan Robinson[47] rappelait la difficulté des sciences sociales à élaborer des méthodes satisfaisantes pour réfuter une hypothèse ; les progrès en ce domaine ont été moins rapides que dans la formulation de nouvelles hypothèses. La science économique semble donc condamnée à évoluer dans la synchronie de plusieurs paradigmes (c'est-à-dire dans un univers scientifique non kuhnien) dont l'un est dominant par rapport aux autres, ces derniers n'étant pas définitivement rejetés, même s'ils sont (partiellement) réfutés. Le paradigme dominant lui-même ne forme que l'orthodoxie la plus répandue (statistiquement à la limite) parmi les économistes ; il fonde les critères d'évaluation de la profession d'économiste et reste, malgré sa dominance, exposé à une critique continue. Au total, notre discipline est davantage un lieu de confrontation durable de plusieurs orthodoxies (au moins les trois susmentionnées) que de critique de ces trois orthodoxies par des « hérétiques ». Ces orthodoxies sont, chacune, à l'origine de diverses hétérodoxies qui n'ont aucune raison de converger.

4 Cependant chaque orthodoxie supporte mal l'épreuve qu'est l'émergence de faits nouveaux, inconnus au moment de la formation du paradigme. Par conséquent, son programme de recherche scientifique se caractérise alors par l'addition sans fin d'ajustements *ad hoc* à ces faits nouveaux ; le paradigme devient dégénérescent (au sens de Lakatos). Ceci vaut aussi pour les hétérodoxies, surtout pour une hétérodoxie qui cherche à toutes forces à s'adapter aux faits pour rester valide, entamant ainsi son passage vers l'orthodoxie. Par exemple, la TR n'a-t-elle pas déjà procédé à des ajustements *ad hoc*, notamment en introduisant des considérations plus microéconomiques dans son holisme initial, ou en recourant à la notion de « trajectoires nationales » pour gérer ses propres incertitudes quant à une analyse des issues de la crise, ou encore pour masquer la faiblesse de ses propositions de politique économique en

situation d'internationalisation du capital, une fois celles-ci rejetées par les gouvernants français en 1982-1983 ? L'étape suivante dans l'évolution d'une hétérodoxie est la production d'un discours (défensif) d'autojustification de ses hypothèses fondatrices qui, lorsqu'il se développe et est reconnu par une fraction non négligeable de la communauté scientifique, transforme l'hétérodoxie et l'orthodoxie alternative, non nécessairement dominante. Cette transformation se poursuit par le déclin de la méthode critique et sa substitution au moins partielle par des tentatives de vérification empirique des hypothèses. La frontière méthodologique entre hétérodoxie devient alors de plus en plus floue et n'est guère clarifiée, en économie, par le rejet (par l'une) ou l'acceptation (par l'autre) du recours aux techniques quantitatives et à l'économétrie dans les procédures de vérification empirique. Le passage de l'hétérodoxie à l'orthodoxie s'achève le plus souvent dans la formulation de recommandations pratiques, de nouvelles politiques économiques (voir le keynésianisme), de conseils au Prince, et dans l'abandon du discours théorique critique initial (même si le discours produit encore une critique de tels comportements, décisions, faits, etc.) coïncidant souvent avec la formation d'un nouveau dogmatisme théorique. Par exemple, sur une question de politique économique, telle que austérité ou relance, la frontière entre orthodoxie et hétérodoxie devient peu discernable en pratique, sinon au niveau du dogme. L'ancienne hétérodoxie, devenue nouvelle orthodoxie, dominante ou non, devient à son tour l'objet de critiques théoriques de la part de nouvelles hétérodoxies en formation.

La Théorie de la Régulation devient une orthodoxie (non-dominante)

5 Du fait de leur agnosticisme initial à l'égard de l'existence de lois et de structures économiques prédéterminées, les régulationnistes sont (entre autres) des hétérodoxes du marxisme et, au moins dans un premier temps, des adeptes de la méthode critique appliquée à la théorie marxiste elle-même. Plus tard, la TR fit école, d'autant plus facilement que la conjoncture politique du moment offrait à la fois un champ d'expérimentation (nouvelle politique économique fortement teintée de keynésianisme et de « social »), de notoriété et de validation pour ses auteurs. Cela a-t-il suffi pour que la TR devienne un paradigme alternatif ? « L'idéal serait de disposer d'une théorie, aussi simple que possible quant à ses hypothèses, logiquement cohérente et rendant compte de la totalité des faits stylisés sous revue[48] ». Une telle déclaration contient implicitement le projet et le vœu d'élaborer une nouvelle théorie qui s'imposerait à la profession des économistes. Il semble bien que ce vœu soit en passe d'être partiellement exaucé.

6 La première preuve qu'une hétérodoxie se mue en paradigme alternatif, et de ce fait tend à devenir une « nouvelle orthodoxie » (éventuellement non-dominante) réside dans sa banalisation. Se référer aujourd'hui à la théorie néoclassique permet, à tout économiste, un raccourci de son détour de production intellectuel, puisque la seule mention de cette théorie renvoie à un paradigme et à toute une série d'hypothèses, de concepts et de théorèmes connus de toute la profession des économistes. Cette forme de banalisation aujourd'hui atteint peu à peu la TR. En effet, peu d'économistes non néoclassiques ignorent aujourd'hui les principaux concepts de la TR, leur agencement et les principales conclusions qui en dérivent, qu'ils y adhèrent ou non. Plus encore, la banalisation apparaît dans le nombre croissant des travaux, en particulier universitaires, dont le mode de raisonnement est le suivant : « soit la TR (suit la liste des concepts et hypothèses sans

autre forme de démonstration ou de recul critique), alors j'entends montrer que – par exemple – le rapport salarial de tel pays est fordiste (ou post-fordiste ou toyotiste, etc.) ». Dans ce type de travaux, à l'évidence la TR fonctionne comme une nouvelle orthodoxie, alternative à l'orthodoxie néoclassique dominante.

7 Un autre indicateur du passage à l'orthodoxie d'une théorie initialement hétérodoxe est tout simplement l'expansion quantitative de son programme de recherche et du nombre de travaux qu'elle inspire. Le succès de la TR est, à cet égard, remarquable et la consacre vraiment comme une orthodoxie synchrone (bien qu'opposée) au paradigme néoclassique. Un tel succès a un coût, à savoir le risque d'un usage inapproprié de la théorie au fur et à mesure de son extension. On relira à ce sujet les pages consacrées par Robert Boyer[49] sur le sujet « les mauvais usages de la régulation chassent les bons » dans lesquelles il fustige « la fidélité de la décalcomanie » des concepts et des conclusions de la théorie dans n'importe quel contexte : par exemple, dans telle étude, par fidélité à la TR, un auteur se sentait tenu de conclure que le taux de profit ne chutait au Mexique qu'après 1976 en dépit de signes concrets manifestement inverses. Et que n'a-t-on lu et entendu sur le fordisme périphérique ou sur celui des économies ex-socialistes, ou sur la régulation monopoliste au Chili, au Venezuela et dans d'autres pays du Tiers Monde, ou sur le rapport salarial européen ? Deux avatars signalisent encore la transformation d'une hétérodoxie en nouvelle orthodoxie. L'un est la prolifération de travaux strictement descriptifs sous couvert d'être régulationnistes (la théorie néoclassique a évidemment, sur la durée, un palmarès bien plus impressionnant en la matière). Le second, inverse du précédent, est un signe qui ne trompe pas, à savoir l'apparition de certaines formes de dogmatisme – notamment sur les critères d'inclusion ou d'exclusion de telle ou telle recherche du champ du nouveau paradigme – processus auquel ne semble pas échapper complètement la TR après une vingtaine d'années d'existence.

8 Une forme de crise d'une ancienne hétérodoxie, qui indique qu'elle a déjà atteint le statut de nouvelle orthodoxie, est l'importance croissante des critiques qu'elle suscite, de l'intérieur ou de l'extérieur du nouveau paradigme. Depuis une dizaine d'années (NdlR : en 1996), telle semble être une évolution majeure autour des thèses sur la régulation. Les critiques externes sont les plus nombreuses[50]. Plus intéressantes sont les critiques de proximité ou de l'intérieur adressées à la TR, car elles ne s'attaquent pas, en général, à une remise en cause des hypothèses fondatrices et des concepts de base, tout en essayant de colmater les brèches, de conforter les points faibles du paradigme régulationniste ou d'en admettre certaines limites. Elles fonctionnent donc comme les débats, et parfois les critiques, internes au paradigme néoclassique. Ainsi, Bernard Billaudot[51] écrit :

> Pour beaucoup d'observateurs extérieurs, la TR est en crise. Retenir la vision ci-dessus [celle de son article], qui est sans nul doute une mutation, est une façon de sortir de cette crise, sans retomber dans l'économisme.

9 Voici un propos exemplaire de défense d'un paradigme orthodoxe ayant rencontré des limites analytiques, dont l'orthodoxie néoclassique a fourni nombre d'exemples depuis un siècle. Les problèmes discutés par Bernard Billaudot consistent en une dérive du programme de recherche régulationniste vers une théorie originale des institutions économiques, ce qui donne l'impression, par rapport au projet régulationniste initial, que la montagne accouche finalement d'une souris, et non d'un paradigme alternatif à l'orthodoxie néoclassique. Bernard Billaudot y voit, à juste titre semble-t-il, le risque d'un retour de la TR à une délimitation de l'économique assez traditionnelle, qui « pourrait trouver place dans le plan d'Olivier Favereau[52] en tant que théorie non standard ; et elle

participerait de l'économisme qui consiste à poser une équivalence entre l'économie humaine en général et sa forme marchande ».

10 L'orthodoxie régulationniste se constitue aussi par des convergences nouvelles avec l'orthodoxie dominante, admises par Benjamin Coriat[53] par exemple :

> L'association de ces deux courants dans des recherches qu'on peut résumer en disant qu'elles forment une "approche contractuelle" de l'économie qui ont fini par modifier radicalement les lignes de partage entre l'approche régulationniste et les approches néoclassiques dominantes.

11 À suivre ce constat, la TR, déjà constituée en « nouvelle » orthodoxie, est menacée de perdre son adjectif et de se fondre dans l'orthodoxie dominante. L'intermédiaire de cette fusion pourrait bien être l'école des conventions[54], qualifiée par Benjamin Coriat d'école qui « a su incorporer les contributions les plus novatrices des approches néoclassiques hétérodoxes ». Où les hétérodoxes de l'orthodoxie rejoignent les orthodoxes de l'hétérodoxie. D'autres en viennent à soutenir que la crise et les critiques, y compris internes, ne permettent plus de parler d'une école de la régulation[55] ; ce qui n'est probablement que la manifestation du fait que l'auteur ne se reconnaît plus dans ce qui est devenu le courant orthodoxe de la TR, puisqu'il soutient que, s'il n'y a plus de TR, il y a en revanche une théorie du fordisme (la sienne). Et de critiquer les convergences actuelles entre l'orthodoxie régulationniste et l'économie des conventions, « complètement coulée dans le modèle néoclassique » selon Alain Lipietz. De ses critiques, Alain Lipietz dérive deux conclusions qui ne peuvent manquer de faire réfléchir. La première est que la TR, « en parlant comme Irme Lakatos, est un programme de recherche en voie d'extinction ». Ce qui entraîne la deuxième conclusion : « maintenant, les recherches sur le rapport salarial ont un rendement fortement décroissant (du point de vue académique au contraire, c'est devenu un espace académique à soi tout seul en France) ». Ce qui au fond est une définition possible, bien que lapidaire, mais vérifiable empiriquement, de l'orthodoxie. De celle qu'est devenue l'ancienne hétérodoxie régulationniste. Pour le moins, l'urgence est qu'un débat s'ouvre sur ce point.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

ANDREFF Wladimir, 1989, « Être ou ne pas être régulationniste ? À propos de deux angles morts de la théorie de la régulation : les économies socialistes et les multinationales », *Cahiers de la faculté des sciences économiques*, Grenoble, 8, p. 9-34.

–, 1996, « Hétérodoxie ou critique en économie ? », *Économies et Sociétés*, *Cahier de l'ISMEA*, série Débat, 2, p. 239.

BILLAUDOT Bernard, 1995, « La théorie de la régulation est-elle une théorie économique ? (À propos du statut épistémologique de la Théorie de la Régulation) », *Lettre de la régulation*, 14, p. 1-2 [En ligne : https://rechercheregulation.files.wordpress.com/2012/12/lr14.pdf].

BOYER Robert, 1986, *La théorie de la régulation : une analyse critique*, Paris, La Découverte.

–, 1991, « La crise de la macroéconomie, une conséquence de la méconnaissance des institutions », document de travail du CEPREMAP. 1992, in *L'Actualité économique*, 68/1-2 p. 43-68 (révision du projet d'article pour ce numéro spécial : « Éléments de macroéconomie ») [En ligne : http://www.cepremap.fr/depot/couv_orange/co9138.pdf].

BOYER Robert & André ORLÉAN, 1991, « Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire : d'Henry Ford au fordisme », *Revue économique*, 42/2, p. 233-272.

CORIAT Benjamin, 1994, « La théorie de la régulation. Origines, spécificités et perspectives », *in* Farida SEBAÏ & Carlo VERCELLONE (dir.), *École de la régulation et critique de la raison économique*, Paris, L'Harmattan, coll. « Futur Antérieur », p. 71-99.

FAVEREAU Olivier, 1989, « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, 40/2, p. 273-328.

FEYERABEND Paul, 1979 [1975], *Contre la méthode. Esquisse d'une théorie anarchiste de la connaissance*, trad. fr. Baudouin JURDANT & Agnès SCHLUMBERGER, Paris, Le Seuil, coll. « Point Sciences ».

HUSSON Michel, 1994, « L'école de la régulation après la crise », *in* Farida SEBAÏ & Carlo VERCELLONE (dir.), *École de la régulation et critique de la raison économique*, Paris, L'Harmattan, coll. « Futur Antérieur », p. 257-271.

KUHN Thomas, 1972 [1962], *La Structure des révolutions scientifiques*, trad. fr. Laure MEYER, Paris, Flammarion.

LIPIETZ Alain, 1994, « De l'approche de la régulation à l'écologie politique : une mise en perspective historique », interview *in* Farida SEBAÏ & Carlo VERCELLONE (dir.), *École de la régulation et critique de la raison économique*, Paris, L'Harmattan, coll. « Futur Antérieur », p. 71-99.

ROBINSON Joan, 1962, *Economic philosophy*, C.A. Watts & Co.

SEBAÏ Farida & Carlo VERCELLONE (dir.), 1994, *École de la régulation et critique de la raison économique*, Paris, L'Harmattan, coll. « Futur Antérieur ».

NOTES

45. Feyerabend 1975.
46. Kuhn 1962.
47. Robinson 1962.
48. Boyer 1991.
49. Boyer 1986.
50. Andreff 1989.
51. Billaudot 1995.
52. Favereau 1989.
53. Coriat 1994.
54. Boyer & Orléans 1991.
55. Lipietz 1994.

AUTEUR

WLADIMIR ANDREFF

ROSES, Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne

1.6. Réponse à Wladimir Andreff

Henri Nadel

Wladimir Andreff produit un texte roboratif qui devrait appeler une réflexion critique et surtout autocritique

1 Le propos de l'auteur s'organise autour de l'idée que la « Théorie de la Régulation » tendrait à devenir une « orthodoxie non-dominante », à quoi il oppose un principe d'agnosticisme scientifique, principe lui-même opposé à l'« orthodoxie dominante ».

2 L'approche de la régulation abandonnerait l'excellente qualité d'hétérodoxie critique pour l'orthodoxie, il est donc nécessaire d'examiner une telle critique avec attention.

3 Je crains cependant que malgré ses qualités roboratives, les arguments centraux du texte de Wladimir Andreff ne nous fassent pas vraiment progresser. Et comme il use avec un certain bonheur de la rhétorique-critique, je propose ici une critique de la critique critique…

4 D'abord, l'idée d'opposer orthodoxie à hétérodoxie me semble peu opératoire, pour ne rien dire de la pathétique situation à se retrouver partie prenante d'une « orthodoxie non-dominante » (disons-le : dominée).

5 Que faire de ces images de guerre de religion avec ses orthodoxes, ses hétérodoxes et ses hérétiques, ses agnostiques ?… Qui voudra défendre contre la critique andrévienne, hérétique et agnostique, une attitude orthodoxe-régulatoire ? Personne !… C'est perdu d'avance !

6 Wladimir Andreff argumente l'impératif agnostique de manière critique : « la théorie économique » devrait préférer l'agnosticisme à la « récitation de vérités fussent-elles hétérodoxes »… Si je comprends bien, il existerait une théorie économique opposable à une métaphysique économique dominante (puisque l'agnosticisme est une antimétaphysique). Mais Wladimir Andreff ne nous dit pas qu'elle serait cette « théorie »,

ni qu'elle est la théorie métaphysique. Quant aux « vérités », si elles sont avérées, peu importe qu'elles soient hétérodoxes ou orthodoxes.

7 Tout cela est fort désincarné. On attend donc de Wladimir Andreff un texte établissant :

1. Ce qu'est la théorie économique.
2. Ce qu'est la théorie économique dominante.
3. En quoi est-elle orthodoxe.
4. Et/ou métaphysique.
5. En quoi et comment une posture agnostique (qu'il faut définir et à laquelle il faut donner un contenu) est « critique ».
6. Et surtout qu'est-ce qu'une telle posture permet d'énoncer comme propositions et comme programme de travail.

8 La liste des arguments définissant l'orthodoxie régulationniste est impressionnante : elle est incapable de supporter les faits nouveaux qui viennent troubler la perfection de ses lois originelles ; elle est obligée d'additionner des ajustements *ad hoc* à ses principes de bases ; elle défend ses hypothèses fondatrices ; sa méthode critique est en déclin d'autant plus qu'elle se commet à des vérifications empiriques ; elle se banalise au point de pénétrer « la profession » et d'y être enfin utilisée de mauvaise manière par n'importe quel étudiant ; ses concepts sont moulinés aveuglément par quelques chercheurs du Tiers Monde ; il se crée des chapelles, de l'intérieur comme de l'extérieur, des voix s'élèvent pour dénoncer les dérives, les dessèchements, les alliances bizarres, ou pour réclamer qui la réforme urgente, qui l'abandon immédiat. Toutes ces assertions sont vraies et fausses, ou si l'on préfère, énonçables et contestables pour la Régulation comme pour tout programme de recherche… Connaissez-vous une « école », une « théorie », une « approche » qui ne satisfasse à ses critères ? En dehors de l'idéalisme subjectif à la George Berkeley et de l'agnosticisme pur, s'entend.

9 Nous savons qu'au sein du *mainstream*, on trouvera tout ça : du déclin et du dogme, des contradictions internes en veux-tu en voilà, des entêtements ineptes, des ronronnements et des fonctionnaires, des imaginatifs et des créatifs ; on trouvera même des marxistes-analytiques-néoclassiques-individualistes, des hétérodoxes et *tutti quanti*…

10 Sur le fond, Wladimir Andreff avance deux thèses difficiles à concilier :

1. Soit toute « théorie économique » (notion que son texte ne définit pas) serait une métaphysique et alors la seule activité scientifique légitime ne peut consister qu'à imiter l'auteur dans sa position agnostique solitaire : tirer à vue dès lors que l'on rencontre un ensemble de travaux qui prétendent délibérément converger. Il faut d'ailleurs être très vigilant, car la théorie agnostique repère le passage à l'orthodoxie « tout simplement à la seule expansion quantitative de son programme de recherche ». Il ne faudrait pas que la position de Wladimir Andreff ait trop de succès !… Par définition cette posture interdit toute construction collective d'un ensemble d'hypothèses théoriques et tout programme de recherche.
2. Soit ce sont la qualité en chute libre des travaux et des recherches en cours, les débats internes et les divergences qui s'y développent qui caractériseraient l'ossification et la dégénérescence précoce de la « Théorie de la Régulation », sa transformation en orthodoxie non-dominante. Que faire ? D'abord lire avec attention Wladimir Andreff, sa récolte mérite examen encore qu'il s'agisse d'un catalogue assez peu explicite… L'auteur dénonce la tendance à la banalisation, les ronronnements, les étudiants déclinant dogmatiquement les principes de base. Mais enfin, n'importe qu'elle « théorie » ou école pourra faire son miel d'un tel conseil, ne le boudons pas.

11 Faut-il faire cesser les débats et les divergences pour éviter de tomber sous la critique d'orthodoxie ? Mais ces divergences ne peuvent-elles pas à l'inverse être prises comme le signe d'une pratique contraire à l'orthodoxie ? Ainsi de ces hybridations jugées douteuses avec la « convention » ou de ces déclarations « fordistes antirégulationnistes »... ne dirait-on pas que ça rue dans les brancards de l'orthodoxie ?

12 Quant à la critique, Dieu nous garde d'en oublier l'impératif, mais elle ne peut se contenter de vivre de son propre souffle.

13 Mieux vaut laisser de côté les imageries religieuses (je sais que l'épistémologie ici référée s'en régale), défroquer la critique pour aller la faire vivre.

14 Il n'y a pas une Théorie de la Régulation, mais un ensemble de travaux, une approche. L'analyse de la crise et de la crise du « fordisme » en a été le catalyseur. Les thèses fondatrices, à la croisée de la macroéconomie keynésienne et de la théorie marxienne, ont permis une première phase de travaux séminaux et le regroupement de différentes recherches qui, malgré leur diversité, ne peuvent être intégrées au *mainstream*.

15 Approche historique longue, holiste, institutionnaliste – comme le résume Wladimir Andreff – l'approche régulationniste doit offrir des instruments et des thèses critiques à l'égard non pas de la « théorie économique », mais du libéralisme et du paradigme néoclassique tels qu'ils dominent dans la « profession ». Et surtout telle que cette domination entre en résonance idéologique et politique avec les formes actuellement dominantes du capitalisme. Dans cette mesure je ne verrai pas trop d'inconvénients à ce que de position minoritaire, qui est malheureusement celle de l'approche de la régulation, elle soit en mesure de faire la preuve de sa capacité à devenir une alternative réelle à l'ultralibéralisme dominant. Il s'agit alors de former une série de propositions cohérentes, capables d'instrumenter les positions des forces sociales aujourd'hui largement dominées dans la vie économique et sociale réelle et dans la représentation de la dynamique économique et sociale que les approches dominantes proposent de cette dynamique.

16 La faiblesse actuelle de l'approche de la Régulation, à mon sens, ne se mesure ni aux ronronnements ni à sa « banalisation », ni aux différences et divergences repérées par Wladimir Andreff. Elle ressort plutôt du manque de clarté de l'énoncé de son programme de travail et de ses objectifs. Il existe aussi un lien insuffisant entre ce programme et les débats actuellement sur la place publique et pas seulement dans la « profession ».

17 À la réflexion, je ne crois pas avoir jamais lu un tel compliment dans les écrits d'Andreff, mais je peux me tromper.

18 L'expression de *mainstream*, est moins entachée de métaphysique religieuse. D'une part dans le *stream*, il y a de nombreux poissons et de types différents, des gros et des petits, qui ne sont pas d'accord entre eux sur une foule de choses, et surtout, souvent portés plus ou moins consciemment par le courant. Le *mainstream* est grossièrement formé des différentes « théories » qui considèrent précisément qu'il existe une théorie économique. D'autre part le *mainstream* adopte naturellement un point de vue dominant, c'est à dire le point de vue des classes et des forces sociales dominantes.

19 Encore que quelques assertions fausses mériteraient d'être rectifiées, par exemple l'idée que la régulation a expérimenté avec la Gauche au pouvoir son programme...

20 Une critique qui n'est pas capable de poser d'autres principes que ceux qu'elle critique est condamnée précisément à rester elle-même dans le cercle défini par les objets critiqués[56].

21 Entendons-nous : je ne m'oppose pas à l'existence de différences, de divergences, voire de débats sévères entre les auteurs de l'« approche », au contraire, je les appelle de mes vœux en souhaitant surtout qu'ils fassent progresser non pas l'établissement d'une institution « professionnelle » régulationniste, ce qui pourrait être un résultat plus qu'un objectif, mais un pôle de propositions théoriques et de politiques économiques, qui se présente comme une alternative pratique. La régulation a été (et reste encore à mon sens) un renouveau pertinent dans l'ordre de l'interprétation, elle doit progresser dans la compréhension des caractéristiques particulièrement confuses de la période et, simultanément, dans l'ordre de la prescription.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

CASTORIADIS Cornelius, 1996, *Les Carrefours du labyrinthe*, tome 4, *La Montée de l'insignifiance*, Paris, Le Seuil.

NOTES

56. Castoriadis 1996.

AUTEUR

HENRI NADEL

GERTTD, Université de Paris VII

Chapitre 2. Monnaie, finance et crises

Introduction : les raisons du choix de ces textes

Le régime monétaire, composante essentielle du mode de régulation et du régime d'accumulation

1 Dans les théories et modèles macro-économiques contemporains, la monnaie est supposée être neutre à moyen long terme au sens où elle n'influe que sur la formation du niveau général des prix et en rien sur les composantes réelles de l'activité économique. Or, dès l'origine, la nature de la contrainte monétaire et ses transformations dans l'histoire longue des capitalismes français et américains jouent un rôle déterminant dans la succession des modes de développement, définis comme la conjonction du régime d'accumulation qui décrit les tendances à long terme et le mode de régulation qui explicite les ajustements de court moyen terme qui soutiennent ce régime. L'article de Robert Guttmann rappelle cette contribution de la Théorie de la Régulation et en particulier comment le passage à une monnaie de crédit a permis l'établissement du régime de production et de consommation de masse. Cet intérêt pour la théorie monétaire ne s'est pas démenti au cours du temps, au fur et à mesure que le processus de financiarisation imposait sa logique à nombre d'économies, tout particulièrement aux États-Unis et au Royaume-Uni. C'est ce dont témoignent les articles du présent chapitre.

Le basculement de la hiérarchie institutionnelle au profit du régime monétaire et financier, et le retour des crises financières

2 C'est en effet le thème que développe la seconde partie de l'article de Robert Guttmann, sachant que dès 1992, Michel Aglietta diagnostique comment les risques de crise systémique se trouvent considérablement accrus du fait de la libéralisation financière, sans que les autorités publiques prennent conscience de la nécessité d'une régulation monétaire – ici entendu au sens anglo-saxon d'encadrement par l'autorité publique des marchés. Ce dernier pronostique que la non-prise en compte de l'impératif de stabilité

financière pèse sur le devenir de l'intégration monétaire. C'est ce que découvriront les tenants de l'économie standard une fois ouverte, après 2010 et la crise de l'euro.

3 Pour leur part, Gérard Duménil et Dominique Lévy, à partir d'une approche marxiste, avancent que « les politiques néolibérales sont une expression du pouvoir de la finance » et ils montrent son établissement à travers une série d'indicateurs statistiques particulièrement suggestifs. De son côté, Sabine Montagne met en lumière un processus clé dans l'émergence d'un régime d'accumulation tirée par la finance aux États-Unis, à savoir la conversion des systèmes de retraite par répartition en un système où va dominer la capitalisation. On ne saurait trouver meilleur exemple du concept de hiérarchie institutionnelle. Dans le régime de l'après-guerre, l'organisation du financement des retraites était complémentaire de celle du rapport salarial. Avec la loi ERISA s'amorce un renversement dans lequel les retraites s'individualisent et dépendent non plus de la masse salariale mais des mouvements dans le rendement des fonds de pension. L'article de Michel Aglietta et Antoine Rebérioux prolonge cette thématique en montrant comment le changement dans la conception de l'entreprise en direction de la valeur actionnariale est une pièce maîtresse dans la montée du capitalisme financier et l'instabilité du régime correspondant. Notons au passage que cette approche établit un lien entre institutions et organisations, réponse à une lacune mise en évidence par les auteurs rassemblés par le chapitre 1. C'est aussi une différence par rapport aux approches en termes de variété des capitalismes qui continuent à ne s'intéresser qu'à la composante productive des firmes : aux États-Unis, la grande firme (quel que soit le secteur) devient une entité financière, alors qu'en Allemagne, elle demeure centrée sur la qualité des produits, l'innovation et la formation des compétences des salariés.

Le recours à l'histoire longue, utile antidote à une axiomatique à vocation universelle

4 Ce second chapitre permet en outre d'invalider deux affirmations devenues *doxa* dans le milieu académique français et international : d'une part la Théorie de la Régulation est morte avec la crise du fordisme, d'autre part elle n'a jamais su dépasser le stade de la description. C'est l'intérêt de l'article de Jean-François Vidal qui revisite la période 1873-1896, souvent qualifiée de grande crise, ce qu'il récuse puisque c'est confondre déflation et dépression. En effet il propose une caractérisation d'un régime d'accumulation déjà international et financiarisé pour le Royaume-Uni, qu'il oppose à l'émergence d'une régulation plutôt monopoliste dans le cas de l'Allemagne, la France explorant une troisième trajectoire, encore différente. Ce sont des indices sérieux en faveur de l'impact déterminant des compromis sociopolitiques sur les formes institutionnelles et donc les modes de développement. C'est l'affirmation du caractère heuristique de la boîte à outils régulationniste, du fait que le fordisme n'est que l'un de ces modes de développement, qu'il n'est pas le dernier puisque lui succède aux États-Unis et au Royaume-Uni un régime tiré par la finance.

5 Comment un modèle d'économie standard doté d'un seul régime, exclusivement piloté par des mécanismes de marché purs, pourrait-il rendre compte de la divergence des trajectoires ? L'article de Robert Boyer et Mario Dehove apporte un autre argument en faveur d'une culture intensive de l'histoire économique. Même une fois ouverte la crise du capitalisme financier après 2008, les macroéconomistes qui comptent continuent

d'affirmer que les crises financières sont des phénomènes quasi naturels que l'on ne peut prévoir ni éviter et qui en tout état de cause proviennent de chocs exogènes. D'abord pendant plus d'un quart de siècle, les crises bancaires ont disparu sous l'effet des réglementations décidées pour éviter la répétition de la crise des années 1930 : le système d'encadrement réglementaire de la finance du crédit importe. Ensuite on peut certes mettre en évidence un petit nombre de mécanismes invariants, mais ils se combinent de façon originale au sein de chacune des grandes architectures institutionnelles qui se succèdent dans le temps et dans l'espace. Dans l'opposition entre grands théoriciens de l'économie standard et modestes praticiens d'une économie institutionnelle et historique, la crise ouverte en 2008 devrait avoir ouvert les yeux à la communauté des économistes quant à leur pertinence relative.

Monnaie et valeur : un retour aux grandes questions théoriques ?

6 La Théorie de la Régulation aurait-elle perdu son âme et sa pertinence en abandonnant les grands chantiers théoriques comme le regrettent la plupart des auteurs du chapitre précédent ? L'article de Michel Aglietta et d'André Orléan fournit un résumé synthétique d'un programme de recherche entrepris de longue date et qui vise à refonder l'économie à partir de l'hypothèse que la monnaie est une institution sociale, et non pas la rationalisation d'une économie de troc ! En un sens ce n'est pas le marché qui appelle la monnaie mais c'est l'institution monétaire qui crée la possibilité de l'échange marchand. D'où l'affirmation provocante par rapport à la vision marxiste : « derrière le prix il n'y a pas la valeur mais la monnaie ». En mettant au centre de l'analyse la variété, dans certains cas la complémentarité des procédés qui assurent la confiance, les auteurs livrent un outil pour comprendre les crises monétaires et financières. À une décennie d'intervalle, on trouve d'abord maintes confirmations de la transformation des modes de régulation par la libéralisation financière, ensuite l'éclatement de la bulle Internet en 2000 a confirmé l'hypothèse de fragilité financière, enfin il n'est pas de politique monétaire optimale puisque plusieurs modes de régulation monétaire sont concevables, même à l'ère de la globalisation financière.

Économie standard, Théorie de la Régulation : la paille et la poutre ?

7 Ainsi le caractère non scientifique de ce programme de recherche – argument invariablement invoqué pour récuser l'entrée dans le monde de l'université et de la recherche de nombre de chercheurs institutionnalistes – mérite d'être relativisé. Alors que le chapitre précédent se lamentait à propos des multiples trous noirs la Théorie de la Régulation, le présent offre un diagnostic bien différent. Les modèles dynamiques stochastiques d'équilibre général ont triomphé au point de rendre totalement incompréhensible la crise financière ouverte par la faillite de Lehman Brothers. Les tenants de l'hypothèse des marchés financiers efficients ont aussi triomphé et imposé une distribution gaussienne au rendement des actifs financiers : cette hypothèse avait été de longue date invalidée et elle le fut à nouveau à l'occasion de cette nouvelle crise.

8 Doit-on préférer des modèles quantitatifs, supposés micro fondés, mais systématiquement faux, à une approche fondée sur la compréhension d'une trajectoire historique et la prise en compte de l'enchâssement de l'économie dans un réseau de relations sociales et politiques ? C'est sur ce paradoxe que débouche la lecture des articles ci-après.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AGLIETTA Michel & Sandra RIGOT, 2009, *Crise et rénovation de la finance*, Paris, Odile Jacob.

AGLIETTA Michel & Laurence SCIALOM, 2010, « A systemic approach to financial regulation: A European perspective », *International Economics*, 123/3, p. 36-66.

BOYER Robert, 2011, *Les Financiers détruiront-ils le capitalisme ?*, Paris, Economica.

CORIAT Benjamin & Robert BOYER (éd.), 2008, « Normes et institutions de la finance », *Revue de la Régulation*, 3/4 [En ligne : http://regulation.revues.org/7203].

LORDON Frédéric, 2009, *La Crise de trop. Reconstruction d'un monde failli*, Paris, Éditions Fayard.

—, 2011, *D'un Retournement à l'autre – Comédie sérieuse sur la crise financière – En quatre actes, et en alexandrins*, Paris, Le Seuil.

ORLÉAN André, 2009, *De l'Euphorie à la panique. Penser la crise financière*, Paris, Éditions de la Rue d'Ulm.

—, 2011, *L'Empire de la valeur : refonder l'économie*, Paris, Le Seuil.

PLIHON Dominique & Mouhoud EL MOUHOUB, 2009, *Le Savoir et la finance, liaisons dangereuses au cœur du capitalisme contemporain*, Paris, La Découverte.

SAPIR Jacques, 2008, « Une décade prodigieuse. La crise financière entre temps court et temps long », *Revue de la Régulation*, 3/4 [En ligne : http://regulation.revues.org/4032]

BRUNO Théret, 2008, *La Monnaie dévoilée par ses crises*, vol. 1 & 2, Paris, Édition de l'EHESS.

2.1. Le risque de système et la régulation des économies de marché

Michel Aglietta

1 Le risque de système est un terrain privilégié pour les approches régulationnistes. On y observe, en effet, sous leur forme la plus spectaculaire, les échecs de marché. L'interaction inintentionnelle de comportements micro-économiques rationnels déclenche des processus qui conduisent à ces états macroéconomiques très inefficients par défaut de coordination. La prévention de ces états demande une réflexion théorique et des propositions pratiques sur l'organisation collective, c'est-à-dire l'ensemble de règles et d'institutions, capable de faire échec aux externalités dynamiques qui transforment des déséquilibres locaux en crise générale. Grâce à ses fondements qui lui permettent de penser la complémentarité des marchés et des institutions, la démarche régulationniste peut concevoir le dispositif de prévention comme une partie intégrante des structures financières qui en améliore la robustesse.

2 Le risque de système provient d'une instabilité financière multiforme qui s'est multipliée depuis plus d'une vingtaine d'années. Des crises de marchés (boursières, immobilières, interbancaires), des crises bancaires étendues (banques secondaires britanniques, caisses d'épargne américaines, banques nordiques) ou ponctuelles, mais concernant des établissements de grande taille ou à caractère conglomérat (Continental Illinois, BCCI, Maxwell...), des accidents dans les systèmes de paiements, se sont succédés. Ces diverses crises ont fait apparaître des processus déstabilisants par la propagation des anticipations, les répercussions d'un marché sur l'autre, l'interconnexion des agents financiers opérant sur plusieurs marchés.

3 Trois dynamiques majeures caractérisent le risque de système. La première est la crise de liquidité par déplacement des dépôts bancaires ; elle conduit à un équilibre anormal par destruction des réserves bancaires qui provoque une contraction multiple de l'offre de monnaie. La seconde est la contagion dans la baisse des prix d'actifs de marché à marché ; elle provoque une destruction de la richesse financière, laquelle entraîne une détérioration de la qualité du crédit aux intermédiaires de marché, déclenchant en retour une augmentation des taux d'intérêt pour le crédit bancaire. La troisième est l'imperfection de l'intermédiation financière qui entraîne une sous-évaluation du risque,

du surendettement, une fragilité financière des banques et un basculement dans un équilibre de rationnement (« *credit crunch* ») ; l'offre de crédit peut rester durablement déprimée par la fuite générale vers la qualité des intermédiaires qui cherchent à recapitaliser leurs bilans.

4 Ces différents phénomènes, qui caractérisent le risque de système mettent en porte-à-faux les hypothèses euclidiennes familières au raisonnement macroéconomique usuel : l'homogénéité de l'économie (même type d'ajustement à des chocs qui se ramènent toujours à des excès d'offre ou de demande), l'agrégation des agents parce qu'ils n'ont pas d'interactions directes (hypothèse de l'agent représentatif), la continuité des effets de la politique économique (gradualisme). Les économies dans lesquelles le risque de système peut se manifester sont de nature fractale : il existe des zones de variation des grandeurs financières qui entraînent des dynamiques macroéconomiques dotées de propriétés qualitativement différentes. Non seulement il y a des équilibres multiples, mais il existe des domaines d'équilibres normaux et des domaines d'équilibres anormaux. C'est l'incertitude qui est la source de cette hétérogénéité de l'espace économique. Dans une économie où règne l'incertitude, les risques subis par les agents privés ne sont pas indépendants ; ce qui provoque des externalités du fait même des décisions rationnelles de protection et de transfert de risque. Il s'ensuit que les fluctuations de prix et de positions financières sont d'une bien plus grande ampleur que si elles provenaient d'aléas exogènes. Les équilibres dynamiques qui en résultent peuvent être fort complexes. Certains d'entre eux peuvent être qualifiés d'anormaux parce qu'ils sont produits par des ajustements inconnus dans la macroéconomie usuelle : des dynamiques instables sur les marchés financiers, des discontinuités de régime de crédit ou d'anticipation, des paniques.

5 L'observation répétée de ces phénomènes a réanimé une réflexion sur la nature du risque systémique et les moyens de le prévenir. De vifs débats académiques sur les fondements dans la littérature anglo-saxonne (sur la spécificité des banques, sur les structures bancaires qui sont sensibles au « *runs* ») ont été relayés par des réflexions plus feutrées dans le domaine des banques centrales (concernant la réforme bancaire américaine, l'établissement des normes prudentielles internationales, la doctrine du préteur en dernier ressort et ses interférences avec la politique monétaire). L'idée d'une conception élargie de la régulation monétaire, englobant la stabilisation macroéconomique et la sécurité financière, fait son chemin. Cette approche intégrée aboutit à définir le dispositif de régulation comme une organisation de lignes de défenses hiérarchisées pour gérer un dilemme entre liberté microéconomique et sécurité macroéconomique.

6 On peut distinguer schématiquement 3 niveaux hiérarchisés. Le premier niveau cherche à prévenir les comportements individuels qui sont générateurs du risque systémique. Ce sont les règles prudentielles proprement dites ; elles visent à empêcher des transferts de richesse au détriment de la collectivité, mais elles peuvent susciter des effets pervers si elles n'incitent pas à mieux contrôler les risques individuels à leur source. Le second niveau cherche à compléter le fonctionnement des marchés imparfaits pour éviter la propagation des risques. L'idée est de séparer les risques de liquidité et de crédit : la supervision pour traiter l'insolvabilité et en circonscrire les foyers, l'assurance des dépôts pour traiter les répercussions de l'illiquidité. Le troisième niveau se substitue aux ajustements de marchés défaillants. C'est le prêteur en dernier ressort qui doit éviter que l'économie globale bascule dans des états anormaux, tout en tenant en échec l'aléa moral qui est inhérent à ses interventions. Cela implique une étroite interdépendance entre les

différentes institutions et les différents mécanismes. Le prêteur, en dernier ressort, dépend de la qualité de la supervision, de l'harmonisation de ses méthodes et de la coordination de ses instances. Le prêteur en dernier ressort et la politique monétaire s'influencent réciproquement, d'autant plus que les marchés financiers sont plus développés.

7 Cette régulation monétaire élargie pose un problème redoutable en Europe, où le risque de système va augmenter avec l'interconnexion des marchés financiers et l'intensification de la concurrence bancaire. L'unicité de la politique monétaire est le pivot du traité de l'Union monétaire européenne, mais la stabilité du système financier n'est guère prise en compte. Les trois niveaux de l'organisation hiérarchisée devront se développer dans la pratique, pour pouvoir réagir aux perturbations financières que le marché européen des capitaux va susciter.

2.2. Money in Regulation Theory

Robert Guttmann

1 From its very inception in the late 1970s, Regulation Theory (RT) has made important contributions to clarify the role of money in our economic system[57]. In this regard, RT has continued a long tradition of heterodox thinkers, beginning with Karl Marx and John Maynard Keynes, for whom money was the starting point for theoretical alternatives to the (essentially non-monetary) equilibrium models of the neoclassical orthodoxy.

2 Regulationists have done a very good job identifying the monetary conditions of bath the postwar boom and the subsequent stagflation crisis of the 1970s. But they have been less successful analyzing the combination of financial crisis and monetary deregulation during the 1980s. The significance of these developments for a possible transition towards a new accumulation regime remains therefore an unanswered question, necessitating a more focused research agenda.

The regulationist view of money

3 RT presents a comprehensive view of money which integrates monetary processes with the general accumulation dynamics of an advanced capitalist economic system. In that theory money is identified as one of five institutional pillars – besides the wages relation, the nature of competition, multilateral arrangements governing international economic relations, and the forms of state intervention – which together determine how our system reproduces itself. In other words, the regulationists analyze money as one of the factors defining the mode of regulation of the prevailing accumulation regime[58]. Such an analysis implies certain characterizations of money which set RT apart from such heterodox alternatives, as the post-keynesian theory of the "monetary production economy[59]", the neo-ricardian theory of the "dynamic circuit[60]", or the "social structure of accumulation" approach of Radical Political Economists in the United States[61]:

- RT conceives money as a social institution, subject to historic change. In this context much emphasis is placed on the institutional evolution of money and on distinctions in the modus operandi of different money forms.

- Money, as sole representative of income, has a special mediating force in social market relations that make up our economic system. These relations (*i.e.* exchange, the wage relation, credit, competition between producers, relations between nation-states) are characterized by both conflict and interdependence, crystallized in the fact that anyone's ability to earn income depends on someone else. Every market participant faces a monetary constraint, the need to sell one's product or resource for income before being able to spend[62] . The issue and circulation of money determines to a large extent how this monetary constraint plays itself out in our economy.
- Representing income, money also serves as the most liquid form of capital at the center of the accumulation process. Investors, be the industrial of financial, spend money now in order to make more money later. Income – generating activities – exchange, production, or credit – thus take the form of interconnected monetary circuits which integrate (historic) time and (social) space in our cash-flow economy.
- As representative of income and most liquid form of capital, money plays a crucial role in shaping the growth pattern of capitalist economies. That pattern is typically an unstable one, characterized by fairly short business-cycle fluctuations and longer-term sequences of expansion and stagnation. RT captures the latter dimension of growth with its concept of "accumulation regimes" of which the modalities governing the payments and credit system are a constituent element.

Credit-money and the intensive accumulation regime

4 Following the collapse of the gold standard and the global banking system in the early 1930s, the industrial nations built a new monetary system based on credit money. This new money form, basically "fiat" money consisting of either private bank deposits or governments-supplied coins and notes, is created in acts of credit extension. It thus constitutes elastic currency whose issue responds endogenously to the liquidity needs of the economy. Lacking the automatic discipline imposed by specie reserves under the gold standard, credit-money needs to be managed by the state instead. Central bank management of the money supply rests on controlling the nation's payments system through which the monetary authorities guarantee the convertibility of different money forms and manipulate the money-creation capacity of private banks[63].

5 For a quarter of century following World War II, the central banks of most industrial nations allowed a fairly rapid growth of domestic money supplies to keep interest rates low. This expansionary monetary policy supported continuous debt-financing by monetizing a portion of the new debts through automatic liquidity injections. Hence it became much easier for economic agents to spend beyond current income levels. Such debt-financed excess spending, giving rise to what John Hicks[64] characterized as an "overdraft economy," was essential to the proper functioning of the new intensive accumulation regime emerging during the postwar period. Various channels of excess spending, each lied to a particular institutional pillar of that regime, combined to create a lasting worldwide boom.

- Rapid money-supply growth, implying ample bank credit at low interest rates, made it possible for industries to finance the large investment projects associated with Fordist mass production technology.
- The same monetary process boosted aggregate demand sufficiently to relax the monetary constraint of producers. This in turn encouraged the monopolistic regulation of prices and

wages, including a more moderate process of devalorizing capital by means of depreciation allowances that are built into the output prices as a cost and thus become part of corporate cash flows[65].

- Generous consumer credit allowed middle-class households to undertake large ticket purchases, in particular cars and homes, around which the social norms of mass consumption came to be built.
- Automatic debt monetization by the central bank's open market operations supported government efforts to build a "Welfare State" and to full larger budget deficits when the domestic economy needed stimulation.
- The international monetary system established at Bretton Woods towards the end of World War II, which a decade later had become a pure credit-money standard when U.S. gold reserves no longer sufficed to back all the dollars in international circulation, provided for massive U.S. capital exports to the rest of the world. Those global liquidity injections boosted trade and, by facilitating the "catching up" of other industrial nations, also gave the world economy a more symmetrically balanced growth pattern.

6 The postwar boom ended around 1970 primarily because of mounting contradictions within the Fordist model of industrial accumulation, most notably a breakdown in the balance between wage growth and productivity gains. But credit-money contributed to the erosion of the intensive accumulation regime as well. Continuous debt-financing eventually began to weaken the balance sheets of many borrowers and created conditions of spreading financial fragility[66]. Moreover, the growing *de facto* inconvertibility and overvaluation of the dollar weakened Bretton Woods to the point where that system collapsed in August 1971. This decisive event led to increasingly volatile exchange rates, competitive devaluations as a new form of protectionism, chronic imbalances in trade and capital flows, global transmission of inflationary pressures, and finally a debt crisis of developing countries admist global recession[67]. During that decade of monetary instability industrial nations experienced slowing growth and accelerating inflation. RT has done an excellent job analyzing this stagflation as a new form of structural crisis in which accelerated money creation in response to growing borrowing needs helped to moderate the crisis-induced destruction of capital, but only at the expense of continuously devaluing money[68].

The regime of credit-money in transition

7 In recent years RT has focused more on model-building, on specific aspects of an accumulation regime in transition (*e.g.* technology, labor markets), and on comparative studies illustrating growing differentiation in crisis-reorganization experiences. Such specialization has made it more difficult to analyze the role of money which is best undertaken within the kind of general-theoretical framework that characterized the origins of RT. Yet, since 1980, we have witnessed a *major transformation* of our credit system with profound implications for the ongoing reorganization of the accumulation regime[69]. In a more comprehensive study of this process[70]. I have identified several dimensions of structural change concerning credit-money all of which are reshaping the relation between finance and industry.

1. *Systemic financial instability*: the worldwide recession and tight monetary policies of the early 1980s broke the cost-price spiral of stagflation, but only at the expense of triggering debt-deflation adjustments in sectors that during the 1970s had benefited from the

redistributional effects of inflation (*e.g.* energy, agriculture, commodity-producing developing countries; real estate). These sectoral depressions created heavy bad-debt losses for banks. In addition, the credit-system has recently become more unstable because of the proliferation of new financial products carrying significant risks, growing ties between banks and nonbank institutions, and the rapid globalization of banking. As the monetary authorities expanded their lender-of-last-resort interventions to cope with new kinds of financial crises, they weakened the disciplining force of market failure and encouraged even greater risk taking among banks and other lenders. This so-called "moral hazard" problem might be overcome by tighter supervision of aggressive institutions and/or differentiating deposit insurance premia and bank capital requirements based on riskiness.

2. *Price Deregulation*: stagflation-induced manifestations of financial instability forced policy-makers to abandon their attempts at controlling exchange rates (in 1973) and interest rates (after 1979). That deregulation has had several important consequences. As banks introduced a new generation of deposits combining both transaction and investment elements, central bank targeting of monetary aggregates has become more difficult. In addition, the restoration of price competition has forced banks to attract funds by offering higher deposit rates and to reinvest those costlier funds in higher-yielding, but correspondingly riskier assets. With their cost side subject to greater rate fluctuations, banks have also tried to transfer the price risk onto borrowers by charging them adjustable rates. The spread of variable-rate deposits and loans has altered the dynamic of the business cycle by removing the combination of disintermediation and loan rationing, which during the late 1960s and 1970s has repeatedly triggered short and sharp credit crunches near cyclical peaks, with a more gradual, yet longer-lasting process of retrenchment whenever sustained increases of interest rates on old and new loans begin to burden borrowers. Moreover, greater financial market volatility in the wake of deregulated exchange and interest rates has encouraged much greater volumes of short-term capital flows for speculative or hedging purposes. Finally, market-determined currency prices and credit costs have contributed too much higher "real" (*i.e.* inflation-adjusted) interest rates which have reinforced the monetary constraint faced by producers and depressed industrial investment activity.
3. *The "marketization" of the credit system*: dramatic advances in computer and communications technology, besides transforming the payments system (*e.g.* electronic fund transfers) as well as banking services (*e.g.* automated teller machines), have created significant economies of scope and scale in banking. At the same time, vastly improved access to data about firms and markets has deprived banks of their traditional information advantage regarding their corporate clients. As corporations and investors no longer need the intermediation services of banks and prefer to deal directly with catch other, securities have come to replace bank loans as the major source of external funds. Computer based automation of trading and settlements only reinforce this trend by increasing the volume capacity of securities markets.
4. *The globalization of capital*: the unregulated Eurocurrency markets, globally diversified investment portfolios of institutional investors, worldwide funding strategies of multinationals, and computer networks linking national capital markets have all contributed to make financial capital highly mobile across the globe. Industrial capital follows this trend with the formation of global production networks. These developments carry the embryonic ingredients for a new global accumulation regime. Yet such a regime cannot emerge in coherent fashion, as long as the world economy operates within the international monetary system currently in place. The multicurrency system with flexible exchange rates, which evolved over the last two decades following the collapse of Bretton Woods, is deeply flawed, not least because national currencies per se cannot function effectively as world money. Manifestations of this structural deficiency include persistent

external imbalances, asymmetrical adjustment burdens, volatile currency and commodity prices, massive speculation, and heightened stop-go policy constraints. Even worse, the present arrangements encourage new forms of protectionism, especially the formation of regional trading blocs and monetary "zones of influence" by the power issuing the key currencies – the United States, Germany, and Japan. This propensity clashes directly with the globalization of capital, a contradiction that is exacerbated by the obsolescence of traditional capital and exchange controls.

The dual nature of financial capital

8 The ongoing reorganization of our monetary regime raises anew key questions about the role of finance in advanced capitalist economies. Financial capital, a quintessential force in economic development, actually comprises two separate dimensions[71]. One is finance capital, centered on the supply of loanable funds by banks to industry; the other is *fictitious capital involving the shuffling* around of mere paper assets (*e.g.* corporate shares, government bonds, futures contracts, cash-management accounts) which do not have any direct counterpart in industrial capital formation. The first constitutes productive activity; the second does not.

9 Concerning finance capital, most industrial nations have confirmed the prediction of Hilferding[72] in 1910 that banks and industrial enterprises would become tightly integrated combines based on cross ownership ties. This is especially true in Germany, where banks hold large equity positions in manufacturing, as well as in Japan whose economy is dominated by multi-firm networks called "keiretsu". The United States, however, presents an exception to this trend. Economic populism, a strong political tradition that resisted in particular excessive concentration of power in the hands of the large East Coast banks, has prevented American banks from owning the shares of industrial enterprises and organizing the securities markets.

10 There are, however, clear signs that the two models might converge gradually. Europe and Japan are discovering the virtues of highly developed securities markets in terms of supplying venture capital, providing a continuous market evaluation of performance, facilitating industrial reorganization, and promoting economic democracy. Their realization is helped by the growing "securitization" of credit made possible by computer-based automation and financial innovation. The United States, on the other hand, may soon decide to strengthen its banking sector by removing remaining regulatory barriers between commercial banks and investment banks as well as between banking and commerce. This convergence could make it easier to harmonize national financial regulations, a key prerequisite for proper international monetary reform towards supranational credit-money.

11 The creation of an international regulatory framework for money and banking will, however, not succeed in giving the emerging global accumulation regime a necessary degree of cohesion and stability unless it manages to contain one of the most disturbing trends of the last two decades, the truly explosive expansion of fictitious capital. Financial futures in particular have turned speculation from a temporary (boom-related) phenomenon into a permanent activity. And industrial firms, instead of reinvesting their profits productively, prefer to engage in purely financial transactions where returns come sooner and may be higher. This priority contributes to global stagnation which in

turn feeds the chase for paper profits, a vicious cycle that has to be broken for global recovery to have any chance.

BIBLIOGRAPHY

Bibliography

AGLIETTA Michel, 1976, *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Calmann Levy.

–, 1980, « La dévalorisation du capital, étude des liens entre accumulation et inflation », *Économie Appliquée*, 33/2, p. 387-423.

AGLIETTA Michel & André ORLÉAN, 1982, *La Violence de la monnaie*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Économie en liberté ».

BENASSY Jean-Pascal, BOYER Robert & Rosa-Maria GELPI, 1979, « Régulation des économies capitalistes et inflation », *Revue économique*, 3/3, p. 397-441.

BOWLES Samuel, GORDON David and Thomas WEISSKOPF, 1983, *Beyond the Waste Land: a democratic alternative to economic decline*, New-York, Anchor Press/Doubleday.

BOYER Robert, 1986, *La Théorie de la régulation. Une analyse critique*, Paris, La Découverte.

BOYER Robert & Jacques MISTRAL, 1978, *Accumulation, inflation et crises*, Paris, Presses universitaires de France.

DAVIDSON Paul, 1972, *Money and the Real World*, London, Macmillan.

DE BRUNHOFF Suzanne, 1971, *L'Offre de monnaie*, Paris, Éditions François Maspero, coll. « Économie et socialisme ».

–, 1973, *La Politique monétaire, un essai d'interprétation marxiste*, Paris, Presses universitaires de France.

–, 1976, *État et capital : recherches sur la politique économique*, Paris, La Découverte, coll. « Fondations ».

–, 1979, *Les Rapports d'argent*, Paris, Presses universitaires de Grenoble, coll. « Intervention en économie politique ».

DE VROEY Michel, 1984a, « Inflation: a non-monetarist monetary interpretation », *Cambridge Journal of Economics*, 8/4, p. 381-399.

–, 1984b, « A regulation approach interpretation of the contemporary crisis », *Capital and Class*, 8/2, p. 45-66.

GUTTMANN Robert, 1984, « Stagflation and credit-money in the USA », *British Review of Economic Issues*, 6/15, p. 79-119.

—, 1985, « Crisis and reform of the international monetary system », *Thames Papers in Political Economy*, 85/1, p. 1-34 [En ligne : http://www.gre.ac.uk/__data/assets/pdf_file/0010/1147537/TP_PPE_85_1.pdf].

—, 1989, *Reforming Money and Finance. Institutions and markets in flux*, New-York, M.E. Sharpe Publishers/Routledge, coll. « Money & Finance Today ».

—, 1990, « The regime of credit-money and its current transition », *Economies et Sociétés*, 24/6, p. 81-105.

—, 1994, *How Credit-Money Shapes the Economy. The United States in a global system*, New-York, M.E. Sharpe Publishers/Routledge, coll. « Columbia University Seminar ».

HICKS John, 1975, *The Crisis in Keynesian Economics*, New-York, Basic Books.

HILFERDING Rudolf, 1985 [1910], *Finance capital*, London, Routledge & Kegan Paul.

LIPIETZ Alain, 1979, *Crise et inflation, pourquoi ?*, Paris, Éditions François Maspero, coll. « Économie et socialisme ».

—, 1983, *Le Monde enchanté. De la valeur à l'envol inflationniste*, Paris, La Découverte.

MINSKY Hyman P., 1964, « Longer waves in financial relations: financial factors in the more severe recessions », *American Economic Review*, 54/2, p. 324-335.

—, 1982, *Can "it" Happen Again?: Essays on instability and finance*, New-York, M.E. Sharpe Publishers/Routledge.

PARGUEZ Alain, 1975, *Monnaie et macroéconomie*, Paris, Economica.

NOTES

57. Aglietta 1976; Boyer & Mistral 1978; Lipietz 1979.
58. Boyer 1986.
59. Davidson 1972.
60. Parguez 1975.
61. Bowles, Gordon & Weisskopf 1983.
62. De Brunhoff 1976, 1979.
63. De Brunhoff 1971, 1973.
64. Hicks 1975.
65. Aglietta 1980; Guttmann 1984.
66. Minsky 1964, 1982.
67. Guttmann 1985.
68. Benassy, Boyer & Gelpi 1979; Aglietta & Orléan 1982; Lipietz 1979, 1983; De Vroey 1984a, 1984b.
69. Guttmann 1989, 1990.
70. Guttmann 1993.
71. See Karl Marx's distinction between loan capital and money-dealing activities in vol. 3 of *Das Kapital* or the juxtaposition of "enterprise" and "speculation" by John M. Keynes in his *General Theory*.
72. Hilferding 1985.

AUTHOR

ROBERT GUTTMANN

Hofstra University

2.3. Coûts et avantages du néolibéralisme

Gérard Dumenil et Dominique Levy

La finance au pouvoir : une mise en perspective historique et sociale

1 Quelle que soit la terminologie utilisée, l'idée que les politiques néolibérales sont une expression du pouvoir de la finance est désormais couramment acceptée à Gauche. De la complexité des phénomènes, émergent en effet un certain nombre de signes non ambigus : hausse des taux d'intérêt, lutte contre l'inflation, prééminence des marchés monétaires et financiers, gouvernement d'entreprise, objectifs déclarés de rentabilité, mépris des plus faibles, etc.

2 La lecture que nous donnons de ces phénomènes n'est pas originale à ce propos. Mais une fois fait le premier pas, pourquoi refuser le second ? Dénoncer le pouvoir de la finance, c'est entrer dans une logique de classe, c'est prendre pied dans une analyse des rapports de production et des structures de classe des sociétés contemporaines, de leur évolution historique. Ajouter à cela l'idée que ces grandes métamorphoses du capitalisme, telle que celles qui le conduisirent du keynésianisme au néolibéralisme, sont commandées par la survenue de crises structurelles déstabilisant les alliances et les rapports de force entre les classes, c'est entrer dans une problématique ancienne, celle dont Karl Marx avait dessiné les grandes lignes au XIX^e^ siècle. Plus techniquement, il suffira ensuite de soutenir que ces grandes crises ont, d'une manière ou d'une autre, beaucoup à voir avec les mouvements longs de la rentabilité du capital, pour que soit franchi le point de non-retour.

3 La crise structurelle de la fin du XIX^e^ siècle provoqua une mutation majeure du capitalisme : la séparation de la propriété et de la gestion, doublée d'un renforcement de la perte d'autonomie des travailleurs dans l'atelier. Aux États-Unis, deux termes sont utilisés pour désigner ces événements : l'expression *corporate revolution* renvoie au statut de l'entreprise (la société par actions) et à sa relation à la finance, et *managerial revolution*

désigne la constitution des grands états-majors de gestion, de cadres et d'employés, et la nouvelle organisation de la production (tayloriste, fordiste). Pour notre propos du moment, il est important de souligner que cette crise donna naissance à la grande finance moderne, par opposition aux structures traditionnelles d'une finance axée sur le financement des dépenses publiques. Le développement de cette propriété séparée de la gestion, placée au-dessus des entreprises, devait rapidement déboucher sur une explosion des institutions monétaires et financières du capitalisme : dans les deux premières décennies du siècle, le crédit et la masse de monnaie connurent une expansion formidable, et le marché boursier prit sa forme moderne. Cette évolution confronta très vite une classe de cadres (managers, ingénieurs...) aux propriétaires, non sans quelque émotion : comment garantir le maintien du principe capitaliste fondamental, la maximisation du taux de profit ? Le début du siècle consacra cependant la domination de la finance, en dépit de la montée des cadres et de la vigueur des luttes ouvrières. En particulier, le contrôle du crédit et des mécanismes financiers en général demeurait l'apanage de la finance, les grandes banques agissant, aux États-Unis, comme de véritables banques centrales privées (préoccupées par la stabilité du système financier, ainsi que par celle des prix).

4 On le sait, c'est la crise de 1929 et l'échec de la finance dans la gestion de la crise, qui déstabilisèrent cet équilibre, ouvrant une nouvelle ère. On parle fréquemment à son propos de compromis keynésien. Malgré quelques limitations, ce compromis respectait la libre initiative de la finance en matière de financement des entreprises (d'émissions de titres, de fusions, de distribution des crédits), mais il lui retirait le contrôle de la stabilité du système et de la détermination du niveau général d'activité, et réglementait la mobilité internationale du capital. Ces tâches devenaient l'affaire de l'État, et se trouvaient donc transférées à des cadres du secteur public. Derrière les folles tentatives du premier New Deal, c'était pour la finance un moindre mal, mais pourtant un recul jamais véritablement accepté. Cette nouvelle configuration des pouvoirs se doublait d'un compromis des classes dirigeantes vis-à-vis des salariés en général : salaire, protection sociale, droit au travail et droit du travail. On sait comment ces conquêtes furent réalisées. On en connaît également la variété des formes, allant en Europe jusqu'à la prise en charge par l'État de segments du système productif, la planification, les financements privilégiés.

5 C'est la crise commencée dans les années 1970 qui remit en question le compromis keynésien. La remontée au pouvoir de la finance, préparée de longue date, notamment dans le champ de la finance internationale, se fit à l'occasion de la grande inflation des années 1970. Son point culminant, à la fois très réel et symbolique, fut le changement de politique de 1979 qui privilégia la stabilité des prix, quel qu'en soit le coût en matière de chômage. Ces évolutions furent largement aidées par un mouvement continu d'internationalisation des entreprises.

6 L'analyse des modalités et des étapes de ces évolutions nous intéresse moins ici que la discussion de leur nature : une fraction des classes dominantes, la finance, incarnant directement la propriété capitaliste, reprit le contrôle du système à son avantage, imposant ses normes. Qu'on nous comprenne bien, cependant, la finance ne revint nullement sur la transformation des rapports de production, notamment la séparation de la propriété et de la gestion. C'est de pouvoir qu'il s'agit ici, tant dans le gouvernement de l'entreprise (sa finalisation vers le profit et la rémunération du propriétaire) que dans le

contrôle de la situation macroéconomique (des politiques ciblées vers la stabilité des prix).

7 Que fit la finance ? Beaucoup de mal aux autres, beaucoup de bien à elle-même, au moins à court terme, comme on pouvait l'attendre d'une classe dominante peu portée à l'altruisme. On va maintenant l'illustrer schématiquement à l'aide de quelques chiffres, axant la discussion sur le changement de politique monétaire commencé en 1979 aux États-Unis (dont les effets se firent sentir en France un peu plus tardivement, notamment du fait de l'arrivée de la Gauche au pouvoir en 1981).

Le crime et à qui il profite : la violence des chiffres

8 La hausse des taux d'intérêt réels qui fit suite au changement de politique monétaire en 1979 n'a pas créé la crise dont les principaux symptômes apparurent dans les années 1970. La crise est bien un phénomène structurel qui renvoie aux tendances du capitalisme. La hausse des taux d'intérêt prolongea, en fait, les effets de la crise.

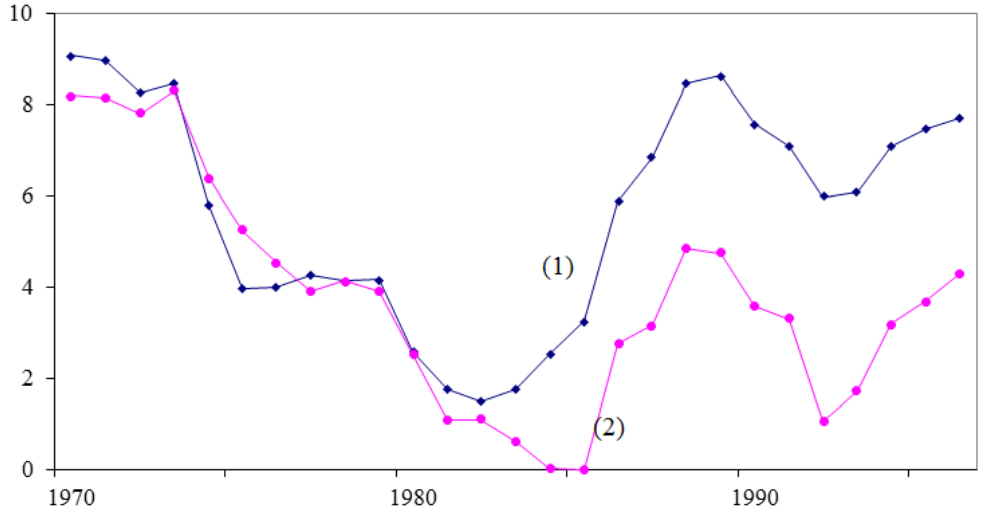


FIGURE 1. France : taux de profit des sociétés non financières, avant versement des intérêts (1) et après (2), en %

9 La variable synthétique qui décrit le mieux ces évolutions, est le taux de profit des sociétés non financières. La figure 1 en donne deux mesures pour la France depuis 1970[73]. Abstraction faite des intérêts (nets des intérêts reçus), le taux de profit, dont la décroissance avait été le facteur principal de la crise, amorçait une remontée depuis 1983 environ. Ce taux de profit, décrit par la première courbe, retrouva presque, en 1990, son niveau de 1970. Comme le montre la seconde courbe, pratiquement tout le bénéfice de cette restauration fut prélevé par les créanciers. Après paiement des intérêts, les nouvelles oscillations du taux de profit ne dépassèrent guère le niveau de 1980, deux fois plus faible que celui de 1970. Lorsqu'elles le purent, les entreprises fuirent devant l'endettement, modifiant la structure de leur financement et restreignant dramatiquement leurs investissements. Cette ponction du profit par la finance joua ainsi un rôle majeur dans la perpétuation de la crise et du chômage.

10 Il est bien connu que les méfaits de ce prélèvement ne se sont pas limités aux entreprises. Tous les agents endettés furent touchés. Le coût de la dette publique, dont le financement devait être renouvelé aux nouveaux taux, devint rapidement insupportable, précipitant le

freinage des dépenses publiques (le flux des ressources étant en outre ralenti par la prolongation de la croissance lente). Abstraction faite de la charge d'intérêts, les budgets seraient demeurés approximativement équilibrés !

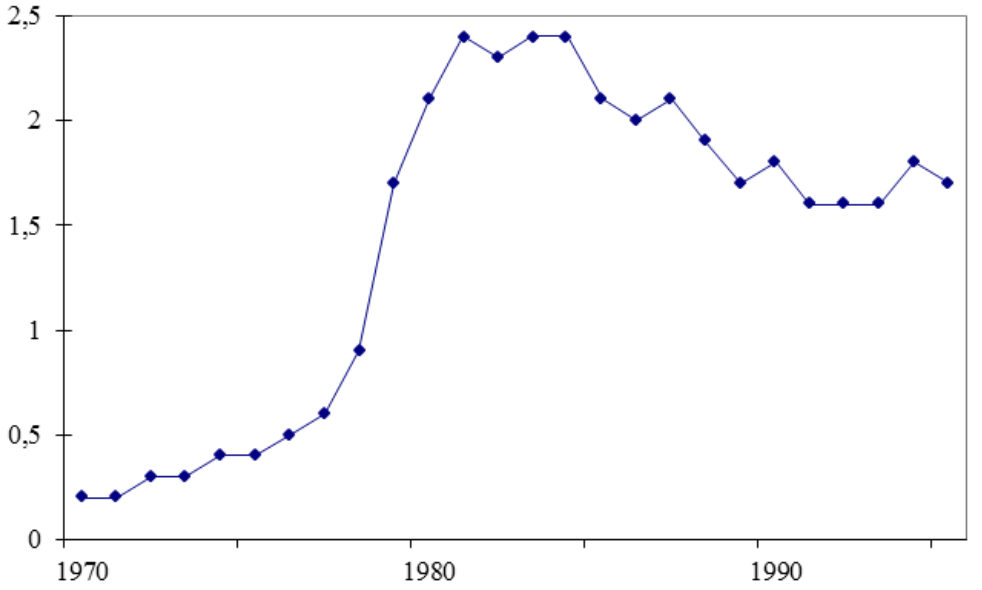


FIGURE 2. Pays en développement : rapport au PIB des intérêts sur la dette, en %

11 Ce prélèvement heurta violemment les pays endettés du Tiers Monde. C'est un fait souvent dénoncé, mais il faut bien mesurer l'ampleur du phénomène. Le taux d'intérêt réel apparent[74] pour l'ensemble des pays en développement, selon la nomenclature de la Banque mondiale, passa brutalement des taux négatifs (qui permettaient l'endettement) à des taux fortement positifs au début des années 1980. La figure 2 décrit l'évolution de la part des intérêts dans le PIB de ces pays, témoignant de leur envolée lors du changement de politique[75]. Lorsqu'on le mesure en dollars (corrigés pour l'inflation américaine), l'effondrement du PIB de ces pays est spectaculaire. Dans cette mesure, il retrouve à peine en 1996, son niveau de 1979. Tout ne tient pas au poids de la dette, mais beaucoup.

12 Ces trois illustrations du choc que représenta la politique de hauts taux d'intérêt et de désinflation, se prolongent dans le parti que la finance tira de la pression qu'elle avait ainsi elle-même créée. Les entreprises se tournèrent de manière privilégiée vers les marchés boursiers, redonnant aux actionnaires la haute main sur les objectifs des entreprises ; les dépenses publiques, et notamment sociales, furent placées sous haute surveillance ; les politiques néolibérales furent étendues progressivement à l'ensemble du monde, à travers les crises de la dette ou les crises financières en général. En prolongeant la crise, la finance en perpétua tous les effets, en particulier la pression exercée sur le coût salarial.

13 On nous objectera que tous souffrirent de la crise, même les prêteurs, et que personne n'a avantage à ce que se perpétue une situation défavorable. La suite montre que non.

14 L'inflation des années 1970 avait bien fait porter une partie du poids de la crise aux créanciers ; le changement de politique renversa cette situation, les créanciers bénéficiant finalement de la crise. Le secteur financier avait maintenu tant bien que mal sa rentabilité depuis le début des années 1970. Les intérêts nets qu'il percevait (sa principale source de revenu) représentaient entre 2 % et 3 % du PIB. Au début des années 1980, ce taux augmenta progressivement et doubla en dix ans. Une image similaire

apparaît pour les ménages créanciers et actionnaires (la fraction la plus aisée de la population). Les intérêts et dividendes représentaient moins de 4,5 % du revenu des ménages ; ce taux connut presque le même doublement.

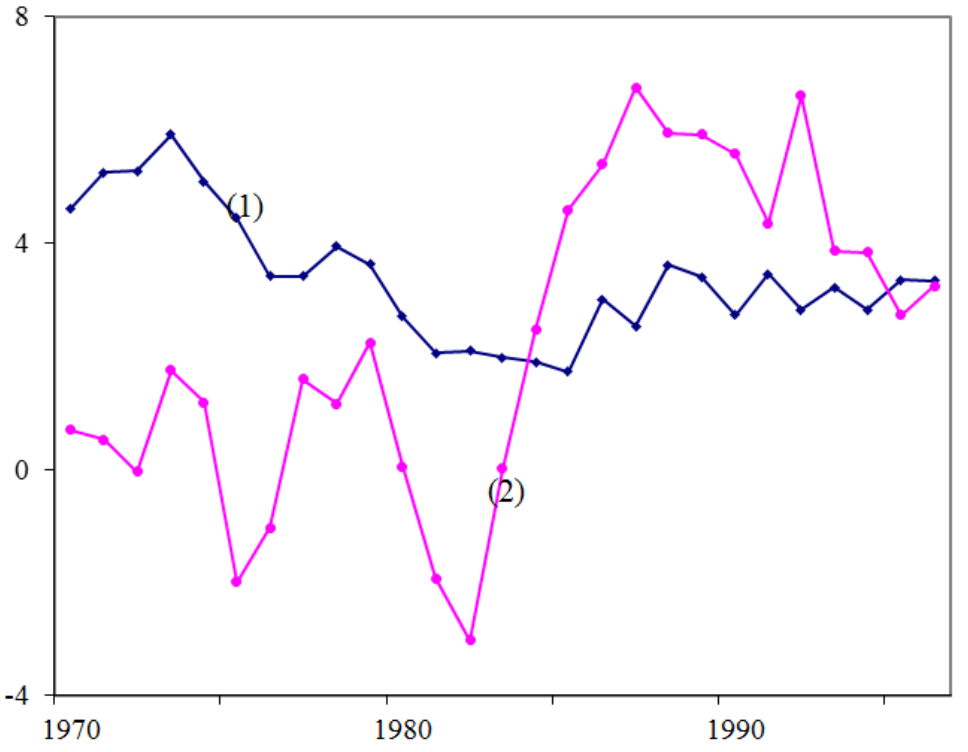


FIGURE 3. France : taux de profit des sociétés non financières (1) et du secteur financier (2), en %

15 À la suite du changement de politique de 1979, le rapport entre la rentabilité des entreprises financières et celle des entreprises non financières s'inversa. C'est ce que montre la figure 3[76]. La rentabilité du secteur financier, très inférieure dans cette mesure à celle du secteur non financier, connut une hausse formidable et soudaine qui se traduit sur la figure par le croisement des courbes et l'envolée de la rentabilité du secteur financier.

16 Comme le soutenaient déjà les classiques et Karl Marx, les écarts de rentabilité commandent les choix d'investissements des capitalistes entre diverses activités. Ce processus atteignit en France une ampleur prodigieuse. Les capitaux se ruèrent vers la finance dans des proportions probablement sans précédents, attirés par la forte rentabilité du secteur financier. C'est ce que montre la figure 4 décrivant le rapport des fonds propres du secteur financier au PIB. Ce rapport donne une mesure de l'importance de ce secteur dans l'économie, par la masse des capitaux qui y sont investis. Ce taux passa en une dizaine d'années de 20 % à 55 % : on peut parler d'explosion.

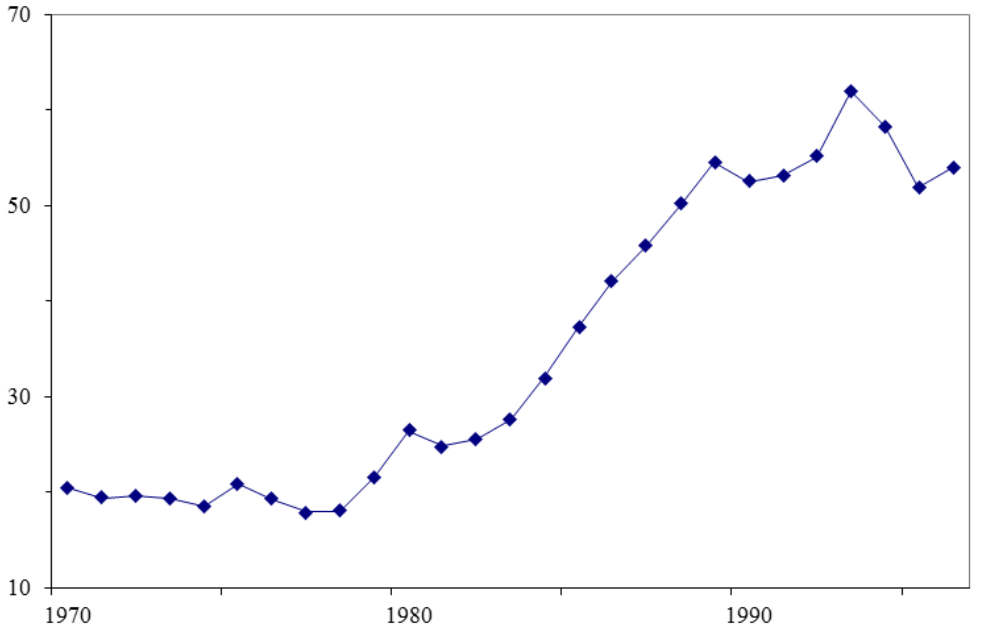


FIGURE 4. France : rapport au PIB des fonds propres du secteur financier, en %

Est-il trop tôt pour dresser un bilan ?

17 Le bilan du néolibéralisme que tente d'établir cette brève étude, en termes de coûts et d'avantages, est sans équivoque : coûts pour les uns, avantages pour les autres. C'est bien à une logique de classe qu'on est confronté ici.

18 Ce bilan mériterait certainement d'être nuancé. Les restructurations du système productif dans lesquelles la finance est partie prenante ne sont sans doute pas étrangères à la restauration de la rentabilité du capital qui se fait jour désormais, indépendamment du paiement des intérêts.

19 La principale insuffisance de ce bilan tient pourtant à ce qu'il laisse de côté la question de l'instabilité financière On peut noter incidemment, dans la continuité des séries présentées ici, que la croissance démesurée que décrit la figure 4 est évidemment porteuse d'une menace considérable pour l'avenir. Les crises financières constituent bel et bien une composante majeure du coût du néolibéralisme. Une crise généralisée porterait la mesure à son comble. On ne peut s'empêcher d'évoquer la crise de 1929, qui fit suite à la première grande hégémonie de la finance moderne. Les points communs sont forts. Leur discussion dépasse le cadre de cette étude.

NOTES

73. Le profit est l'excédent net d'exploitation diminué des impôts. Il est divisé par le capital fixe hors logement. Les intérêts soustraits pour la seconde courbe recouvrent les intérêts nets et une

correction pour la dépréciation de la dette due à l'inflation. Les séries pour les figures 1, 3 et 4 proviennent de l'INSEE.

74. Le rapport des intérêts payés au stock de dettes, corrigé par le taux de variation des prix.

75. Les données sont celles de la Banque mondiale.

76. Le secteur financier s'entend hors assurances. On ne peut pas mesurer la rentabilité de la finance selon la définition de la figure 1. La comparaison des rentabilités est possible dans la définition suivante. Partant du profit après impôts et intérêts nets, et tenant compte de la dépréciation de la dette due à l'inflation, on ajoute les dividendes reçus et on soustrait les créances non recouvrées, passées en pertes. Le dénominateur est la valeur nette globale.

AUTEURS

GÉRARD DUMENIL

MODEM-CNRS

DOMINIQUE LEVY

CEPREMAP-CNRS

2.4. Les fonds de pension dans l'économie américaine

Sabine Montagne

1 Les fonds de pension américains ont connu de profondes transformations depuis les années 1970 au point d'impliquer une conception radicalement différente de la retraite complémentaire qu'ils financent. C'est par sa nouvelle articulation au marché financier qu'elle change de nature et devient de l'épargne individualisée. Cette évolution se déroule en même temps que d'autres transformations institutionnelles majeures aux États-Unis, commencées dès l'après-guerre, poursuivies dans les années 1970 et qui constituent une remise en question de l'ensemble des institutions héritées du New Deal et du système productif fondé sur la grande entreprise. Aussi, c'est dans la perspective d'un changement plus général de l'architecture institutionnelle américaine que nous proposons de situer les fonds de pension dans la société américaine.

Les transformations institutionnelles des fonds de pension

2 Les fonds de pension sont d'abord, historiquement, conçus par les dirigeants d'entreprise à des fins de stabilisation de la main-d'œuvre. Ils sont créés dès la fin du XIX^e^ siècle aux États-Unis par les grandes entreprises qui cherchent à attirer puis retenir leur main-d'œuvre[77] ; en effet, les fonds de pension constituent un engagement de l'entreprise à verser au salarié une prestation retraite à l'issue de sa période d'activité dans l'entreprise, à des conditions suffisamment avantageuses pour que les salariés restent dans l'entreprise. La question du financement de la retraite ne reste cependant pas une préoccupation privée et microéconomique, s'inscrivant progressivement à l'agenda politique : les réformateurs, au début du XX^e^ siècle, posent la problématique générale d'un système public fédéral d'assurance vieillesse auxquels les américains sont tout d'abord majoritairement hostiles et qui ne parvient à se mettre en place que dans le cadre des profondes transformations institutionnelles du New Deal, en 1935, avec la création de la *Social Security*[78]. Ce système public fonctionne en répartition comme la Sécurité sociale

française mais délivre des prestations faibles qui nécessitent un complément : les fonds de pension privés ne sont donc pas remis en question par l'avènement de la *Social Security*. Bien au contraire, après la Seconde Guerre mondiale, les luttes syndicales s'attachent à développer ces fonds conçus comme un élément du rapport salarial américain[79]. Syndicats et aile gauche du Congrès travaillent à sécuriser la constitution et le versement de ce type de prestations en promouvant la loi ERISA[80].

3 Cette loi constitue à bien des égards une rupture dans le fonctionnement du système des fonds de pension. En effet, elle ouvre une nouvelle ère à la fois du point de vue du fonctionnement économique de ces fonds, dans leur articulation au marché financier, et du point de vue social, dans la façon de les concevoir comme instrument de protection sociale et élément du rapport salarial.

4 Tout d'abord, avec la crise des années 1970 et la restructuration du tissu industriel, le modèle de la grande entreprise américaine s'effrite. « L'entreprise providence[81] » assurait un rôle d'encadrement social notamment une fonction de protection sociale sous la forme des fonds de pension. Moins désireuse que par le passé de fidéliser son personnel, l'entreprise américaine refuse progressivement cette fonction. L'externalisation de la gestion des actifs financiers de ces fonds de pension, de l'entreprise vers des intermédiaires financiers, est une conséquence de cette nouvelle politique de l'entreprise. Cette externalisation est par ailleurs encouragée par les nouvelles contraintes que la loi ERISA fait peser sur les administrateurs de fonds : exigence de professionnalisme financier (le gestionnaire doit analyser tout investissement dans un souci de diversification du portefeuille, de liquidité et de rentabilité attendue) puis exigence de rendement comparable au marché (interprétation ultérieure du département du travail chargé de faire appliquer la loi). Le recours à des professionnels de la gestion financière apparaît progressivement aux différentes parties prenantes (salariés et syndicats, entreprises, législateur, intermédiaires financiers) comme une évolution souhaitable. Ce contexte législatif et économique permet la montée en puissance des intermédiaires financiers et de la gestion collective, sous la forme de *mutual funds* (l'équivalent des OPCVM français) et des départements de gestion d'actifs des banques (*asset management*). L'activité financière liée à la retraite constitue un relais de croissance pour ces intermédiaires après leur développement dans les années 1970 grâce au contexte macroéconomique de forte inflation qui a drainé la trésorerie des entreprises vers les comptes à terme au détriment des comptes de dépôt bancaires[82].

5 La seconde transformation réglementaire concerne la création d'un nouveau type de fonds dits à cotisations définies, en 1981, qui permet au salarié d'épargner individuellement avec les avantages fiscaux des fonds de pension traditionnels (fonds dits 401K). À la différence de ceux-ci, ces nouveaux fonds sont des comptes financiers individuels, dont le rendement final ne dépend que de l'état du marché financier et sur lesquels l'entreprise n'intervient pas nécessairement. On change ainsi radicalement de conception du fonds de pension. Dans les fonds traditionnels à prestations définies, il s'agit d'un engagement de l'entreprise à verser une prestation. L'employeur est donc légitimement maître de la gestion du fonds. Il est généralement seul contributeur et ajuste sa contribution aux besoins des prestations annuelles à servir. Il peut décider de préfinancer le régime de retraite, c'est-à-dire de faire des réserves sous forme d'actifs financiers, en vue du paiement des retraites futures. Dans ce schéma, les prestations sont conçues sous forme de *pool* auquel il convient d'adosser une contribution en provenance des liquidités de l'entreprise et des revenus et cessions des actifs financiers capitalisés. Il

y a donc un principe de répartition implicite au niveau de l'entreprise. Dans les nouveaux fonds, non seulement l'employeur n'est plus responsable de la prestation mais, n'est pas obligatoirement contributeur. C'est le salarié qui, individuellement, épargne dans une structure financière à la fiscalité appropriée (401K), sans garantie de prestations ou de capital final. À la clôture du plan d'épargne, il reçoit les sommes qu'il a versées individuellement et qui ont été capitalisées. Ce schéma est strictement contributif et est nécessairement celui de la capitalisation individualisée.

6 On constate donc que cette évolution radicale des fonds de pension est le résultat conjoint de transformations qui n'avaient pas pour finalité une telle configuration. Interviennent en effet une transformation législative (ERISA) qui visait à sécuriser une forme traditionnelle de fonds de pension, une réaction des entreprises américaines mises en situation de concurrence internationale qui visent à se désengager de leur rôle traditionnel, une « offre de service » du marché financier déjà largement mis en selle par les conditions macroéconomiques des années 1970 et qui s'adapte aux contraintes issues de ERISA, ainsi qu'une évolution idéologique en faveur de la responsabilité individuelle à partir des années 1980 qui se matérialise par la création des fonds à cotisations définies. Ces évolutions constituent un sentier institutionnel historique spécifique qui conduit à une redéfinition radicale de la retraite complémentaire d'entreprise : la retraite est désormais conçue institutionnellement comme le fait d'individus protégés par des lois, ayant recours au judiciaire en cas de besoin, et traitant contractuellement avec les marchés financiers.

Une forme de cohérence institutionnelle : l'articulation au marché financier

7 L'hypothèse que nous proposons[83] est que la transformation de la retraite d'entreprise en épargne salariale individualisée s'opère à l'articulation entre la définition législative de la retraite contenue dans la loi ERISA, dans ses interprétations ultérieures et les pratiques financières. La structure de la retraite complémentaire est en effet modifiée par les réformes législatives et fiscales des années 1970 et 1980. En particulier, l'externalisation de la gestion financière vers des professionnels conduit les acteurs financiers à adapter leur organisation interne et leurs pratiques d'investissement pour satisfaire aux nouvelles exigences de protection des intérêts des salariés. Mais réciproquement, le marché financier, en interprétant cette demande de sécurisation selon sa propre logique, développe un cadre organisationnel qui fige le sens de la réglementation et ne permet plus d'autre objectif d'investissement que celui de la recherche d'un rendement financier conforme à la moyenne du marché.

8 Cette imbrication repose au départ sur la définition de l'intérêt du bénéficiaire de fonds de pension, contenue dans la loi ERISA et précisée par les interprétations ultérieures du département du travail. Selon la loi, l'intérêt du bénéficiaire est strictement financier et préservé si le rendement de l'investissement effectué par le gestionnaire pour le compte du bénéficiaire est comparable à celui obtenu à partir d'investissements alternatifs de même risque disponibles sur le marché. Cette définition de l'intérêt du bénéficiaire conduit donc à se référer en permanence au rendement moyen du marché financier et oriente les principes d'investissement financier dans le sens d'une recherche de la performance moyenne du marché, sans possibilité de prendre en compte des externalités

économiques ou sociales qui pourraient temporairement réduire le rendement de l'investissement. Cette définition s'avère être lourde de conséquences pour l'organisation de la filière. En effet, l'objectif de rendement moyen est obtenu par les gestionnaires en suivant une politique d'investissement conforme aux pratiques moyennes des acteurs du marché.

9 La définition de l'intérêt du bénéficiaire donnée par ERISA contribue donc à un comportement d'investissement aligné sur la moyenne des pratiques. Mais cette définition n'est pas seule en cause et ERISA stipule aussi des règles de délégation et de surveillance que doivent exercer les responsables des fonds de pension sur les professionnels du marché financier auxquels est déléguée la gestion financière. Le contrat de délégation précise la mission du gestionnaire financier et peut inclure des consignes de politiques d'investissement et de vote.

10 Au-delà de ces contraintes spécifiées par la loi, la responsabilité fiduciaire des administrateurs de fonds de pension et les risques ainsi encourus à titre individuel conduisent ceux-ci à s'entourer de toutes les précautions nécessaires : il s'agit avant tout de recruter les bons gestionnaires et ensuite de les contrôler. La complexité d'une telle tâche a été résolue par les acteurs américains grâce à l'émergence de pratiques communes de sélection des gestionnaires. Une méthode s'est mise en place, ciblant deux critères : l'historique des performances et la lisibilité de l'organigramme du gestionnaire. Cette méthode se justifie par la croyance que l'organisation interne du gestionnaire est censée pérenniser ses performances passées. Devant cette exigence, les gestionnaires se sont réorganisés de façon à pouvoir être évalués aisément de l'extérieur par les administrateurs de fonds de pension. Ils ont dû expliciter leur méthode de prise de décision et accroître leur spécialisation de façon à pouvoir rendre compte à tout moment de leurs décisions. A son tour, cette organisation a modelé les politiques d'investissement des gestionnaires qui ont progressivement exigé de pouvoir comprendre l'organisation des entreprises dans lesquelles ils investissaient. Cette exigence de lisibilité a pris la forme actuelle qu'on appelle gouvernance d'entreprise. La norme d'organisation pesant sur les gestionnaires s'est donc transmise aux entreprises. Au total, cette adaptation des acteurs financiers aux contraintes héritées d'ERISA peut se définir comme une convergence vers des standards de comportement à deux niveaux de coordination : entre administrateurs de fonds et gestionnaires financiers d'une part, et entre gestionnaires financiers et dirigeants d'entreprise d'autre part.

11 En quoi cette adaptation de l'organisation financière aux contraintes réglementaires constitue-t-elle plus qu'une simple réponse du marché financier, une réelle articulation ? Parce qu'en suivant cette organisation, le marché financier répond à ses propres préoccupations. En effet, le marché financier se trouve face à deux problèmes fondamentaux : assurer une liquidité des titres et limiter l'incertitude sur la valeur de ces titres. Le besoin d'assurer la liquidité, vocation première de la finance, rend nécessaire une relative pérennité des méthodes d'évaluation au cours du temps et une utilisation assez générale des mêmes méthodes d'évaluation à un instant donné, de façon à ce que la valeur des titres financiers étant largement reconnue, ceux-ci puissent circuler[84]. La liquidité du marché passe donc par une relative convergence des méthodes d'évaluation des titres c'est-à-dire un recours à des standards de comportement. D'autre part, investir en bourse revient à faire un pari sur une entreprise mais en tentant de limiter cette incertitude. Aussi, exiger que l'entreprise soit évaluable de l'extérieur dans des termes compréhensibles par les gestionnaires est une manière assez naturelle à la finance pour

limiter son risque. Des procédures financières telles que le « *reporting* » financier standardisé, et des procédures organisationnelles telles que les comités d'audit et de rémunérations sont de nature à rendre lisible l'entreprise, voire à canaliser le comportement de ses dirigeants.

12 Au total, il existe un parallélisme entre la façon dont les fonds de pension ont réglé le problème de justification des prises de décision, lié à la situation de délégation fiduciaire, et la façon dont les gestionnaires financiers ont réglé le problème de liquidité et d'incertitude lié à l'investissement financier. Le recours à des standards de comportement a été privilégié dans les deux cas. Ainsi, les règles d'émanation législative (qui ont pour logique la préservation d'une protection sociale) définissent des principes généraux visant à canaliser les comportements des prestataires financiers mais, réciproquement, le marché financier applique ces recommandations en sélectionnant un mode d'organisation conforme aux caractéristiques propres à la finance, notamment en privilégiant la liquidité. Il apparaît ainsi une imbrication entre une logique et des pratiques de protection sociale, et une logique et des pratiques financières.

L'hypothèse d'une cohérence institutionnelle

13 L'analyse précédente montre que le nouveau système de retraite se caractérise par une définition plus individualisée et par un accroissement de la coordination procédurale du marché financier qui la finance. Cette orientation du changement institutionnel est aussi repérable dans d'autres transformations institutionnelles, survenues sur la même période. Ainsi, les relations professionnelles et les relations du citoyen à l'État prennent une forme à bien des égards comparable à celle qui est observée pour la retraite complémentaire. Il s'agit d'une définition plus individualisée des conflits, qui tendent à être résolus par le judiciaire.

14 Ce recours accru du judiciaire s'affirme dans le champ des relations professionnelles par le déclin de la négociation collective à partir des années 1970 et le recours accru au règlement judiciaire sous la double pression du déclin syndical et de la remise en cause de la capacité de la négociation collective à traiter les nouveaux problèmes issus de la législation sur les droits civils[85]. Dans le champ des droits civils et sociaux, le fait de poser la question des libertés civiles au niveau du judiciaire plutôt qu'au législatif relève de la tradition américaine[86], et l'action judiciaire rencontre un succès grandissant dans la bataille pour les droits civils dans les années 1950-1960 et dans le contrôle des agences administratives dans les années 1970-1980[87].

15 Cette supervision juridique s'accompagne d'une affirmation de l'importance des procédures, particulièrement chez les agences administratives dont le judiciaire exige un comportement procédural. Le respect du suivi des procédures est le gage, comme sur le marché financier de la retraite, d'un « bon comportement » et assure la crédibilité de l'acteur ou de l'organisation.

16 Ainsi, ce recours accru aux procédures, constaté à la fois dans la transformation de la protection sociale (par l'articulation de la retraite au marché financier) et dans les transformations de la relation salariale et du rapport de citoyenneté (par le rôle du judiciaire), s'impose à la société à partir des trois ordres qui la composent : l'ordre domestique, l'ordre économique et l'ordre politique[88]. Le repérage d'une telle tendance

permet de faire l'hypothèse d'une orientation générale du changement institutionnel américain vers la coordination procédurale.

17 Cette hypothèse s'inscrit dans le corpus théorique institutionnaliste selon lequel n'importe quelle transformation institutionnelle n'est pas également possible à un contexte sociopolitique initial donné mais qu'au contraire des valeurs sociales, un système symbolique et une conception politique sont de nature à orienter la dynamique institutionnelle. Dans cette perspective, les fonds de pension font partie d'une architecture institutionnelle américaine globale et leur insertion relève d'une cohérence sociétale[89] : le niveau sociétal du mode de régulation est le niveau de « la régulation de la coévolution des divers ordres (économique, politique et domestique) qui ne font pas système sur un mode fonctionnel mais ne forment un tout que sur le mode symbolique, communicationnel ».

18 Cette insertion des fonds de pension reste partielle puisque limitée aux formes symboliques, mais permet de poser la question de l'exportation de ces structures de financement de la retraite à un niveau macro-institutionnel, en tant que pièce essentielle de l'architecture institutionnelle nationale. Ce qui est aussi spécifique au contexte américain n'est pas aisément transposable à d'autres contextes nationaux.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

APROBERTS Lucy, 1999, « Salariat et retraite aux États-Unis », thèse de doctorat à l'université Paris I Panthéon-Sorbonne, UFR des sciences économiques.

BÉLAND Daniel, 1999, « Une sécurité sociale libérale ? Fédéralisme et politique des retraites aux États-Unis », thèse de doctorat à l'EHESS.

BOYER Robert, 1999, « Le politique à l'ère de la mondialisation et de la finance : le point sur quelques recherches régulationnistes », *L'Année de la Régulation*, vol. 3, La Découverte.

FRIEDMAN Lawrence, 1985 [1973], « American law in the 20th Century », in *A History of American Law* , New York, Simon & Schuster (second edition), p. 655-696.

GOLTER Jay, 1996, « Banks and mutuals funds », *FDIC Banking Review*, 8/3 [En ligne : https://www.fdic.gov/bank/analytical/banking/1995summ/art2full.html].

GOULD William B., 1999 [1982], *A primer on American labor law*, Cambridge, The MIT Press (third edition).

MONTAGNE Sabine, 2000, « Retraite complémentaire et marchés financiers aux États-Unis », *L'Année de la Régulation*, vol. 4, La Découverte.

ORLÉAN André, 1999, *Le Pouvoir de la finance*, Paris, Éditions Odile Jacob.

PERNOT Jean-Marie & Catherine SAUVIAT, 2000, « Fonds de pension et épargne salariale aux États-Unis : les limites du pouvoir syndical », *L'Année de la Régulation*, vol. 4, La Découverte.

SASS Sylvie, 1996, *Les Gages du temps : une histoire des fonds de pension américains*, Paris, La bibliothèque d'économie financière, Montchrestien.

SHAPIRO Martin, 1988, *Who guards the Guardians? Judicial control of administration*, Athens, The University of Georgia Press.

–, 1994, « Judicalization of politics in the United States », *International Political Science Review*, 15/2, p. 101-112.

THÉRET Bruno, 1992, *Régimes économiques de l'ordre politique*, Paris, Presses universitaires de France.

–, 1998, « La Régulation politique : le point de vue d'un économiste », in Jacques COMAILLE & Bruno JOBERT (dir.), *Les Métamorphoses de la régulation politique*, vol. 24, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, coll. « Droit et société », p. 83-118 (chap. 3).

NOTES

77. Sass 1996.
78. Béland 1999.
79. Pernot & Sauviat 2000.
80. *Employment Retirement Income Security Act* 1974.
81. ApRoberts 1999.
82. Golter 1996.
83. Montagne 2000.
84. Orléan 1999.
85. Gould 1999.
86. Friedman 1985.
87. Shapiro 1988.
88. Au sens de Théret 1992.
89. Au sens de Théret 1998 : 92.

AUTEUR

SABINE MONTAGNE

IRES

2.5. Sorties de crise et changements institutionnels : le cas des années 1873-1896

Jean-François Vidal

1 Les analyses des processus de sorties de crise restent peu nombreuses. Les enseignements que l'on peut tirer des sorties de la crise de 1929 restent marqués par la montée des fascismes et l'éclatement de la Seconde Guerre mondiale qui suivit. On présente ici quelques résultats d'une recherche sur la façon dont les trois premières puissances européennes ont surmonté les difficultés de la fin du XIX^e^ siècle. On tire de cette sortie de crise « à froid » quelques enseignements pour la compréhension du présent.

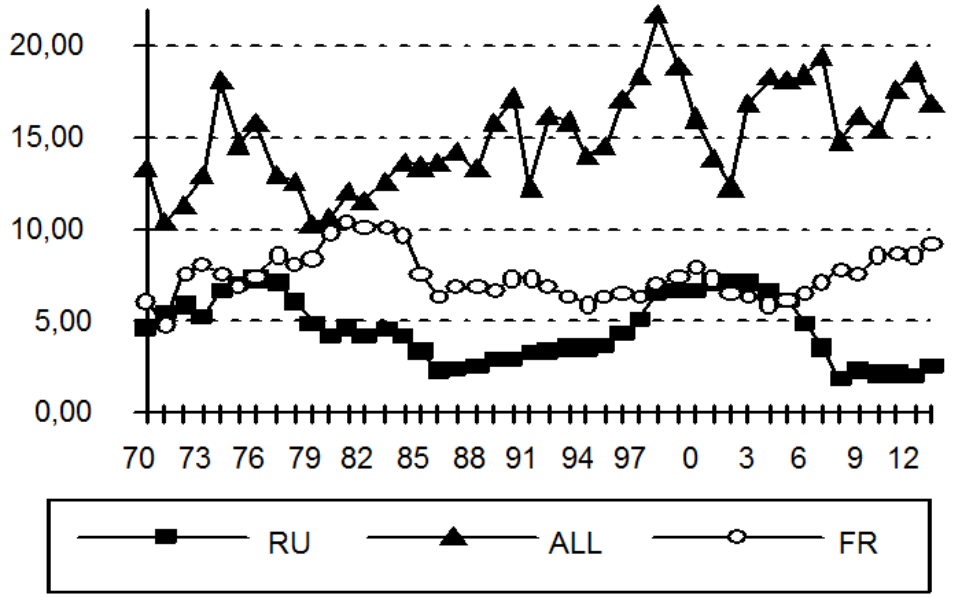
De 1873 à 1896 : une longue déflation, mais pas de longue dépression

2 Durant la période 1873-1896, les économies européennes ont subi de fortes pressions déflationnistes. Les prix ont baissé pendant plus de vingt ans : la déflation a été mondiale, puisque la valeur unitaire des exportations mondiales a baissé de 36 % de 1873 à 1896. Comme les salaires étaient moins flexibles que les prix, les profits ont subi une longue compression : dans le revenu non agricole, la part des profits corrigée de la salarisation croissante est passée de 52 % en 1872 à 46 % en 1893 au Royaume-Uni, de 22 % en 1872 à 15 % en 1876 en Allemagne, et de 38 % en 1872 à 20 % en 1895 en France. Les agriculteurs et une partie des industriels ont réclamé, et obtenu la remontée des droits de douane. Le malaise s'est accompagné d'une recrudescence de l'antisémitisme. Plusieurs explications, qui ne sont pas contradictoires entre elles, ont été proposées à la déflation. La concurrence internationale s'est intensifiée avec la baisse des coûts de transports internationaux et l'émergence de nouveaux concurrents, qui étaient soit des pays neufs dont la croissance était fondée sur l'accroissement rapide des surfaces cultivées, soit des pays qui s'industrialisaient rapidement comme l'Allemagne. La base métallique des systèmes monétaires s'était raréfiée, avec la baisse de la production mondiale d'or et la

démonétisation de l'argent. Les investissements ferroviaires, qui avaient stimulé la croissance de l'offre et de la demande depuis les années 1840 sont arrivés à saturation, et ont connu une longue période de baisse à la fin du XIX^e siècle.

3 Mais il n'y a pas eu de « grande dépression 1873-1896 » : selon les comptes nationaux rétrospectifs reconstitués pour ces années, la croissance s'est poursuivie en Europe entre 1873 et 1896. Les travaux récents d'histoire économique montrent que l'économie anglaise n'a connu un fort ralentissement de sa croissance qu'après 1899, et la majorité des spécialistes considèrent que les causes de ce déclin relatif remontent aux années 1870. En Allemagne, le boom spéculatif des années 1871-1873 se termine par une violente crise financière, au cours de laquelle beaucoup de sociétés créées pendant l'euphorie disparaissent : cette crise des fondateurs (« *Gründerkrise* ») est suivie d'une dépression d'une dizaine d'années. En France, l'évolution est plus conforme à l'idée d'une longue dépression : l'agriculture connaît une situation difficile entre 1865 et 1890, et la construction, qui s'effondre avec le krach de l'Union générale en 1881, est en crise jusqu'en 1905.

4 Alors que les prix baissent partout, les trois principaux pays européens connaissent de fortes divergences réelles. Celles-ci peuvent être illustrées par l'évolution des taux d'investissement nets en volume (graphique 1). Au Royaume-Uni, on observe des phases de hausse et de baisse d'une durée d'environ dix ans, qui correspondent à une périodicité de type Kuznets. En Allemagne, l'investissement s'effondre de 1874 à 1879, pour connaître ensuite un long boom, jusqu'en 1899, au cours duquel l'industrie allemande rattrape l'industrie anglaise. En France, un boom spéculatif pousse le taux d'investissement à la hausse jusqu'en 1881 ; puis il subit un long mouvement de baisse jusqu'en 1905.



GRAPHIQUE 1. Taux d'investissement nets 1870-1913

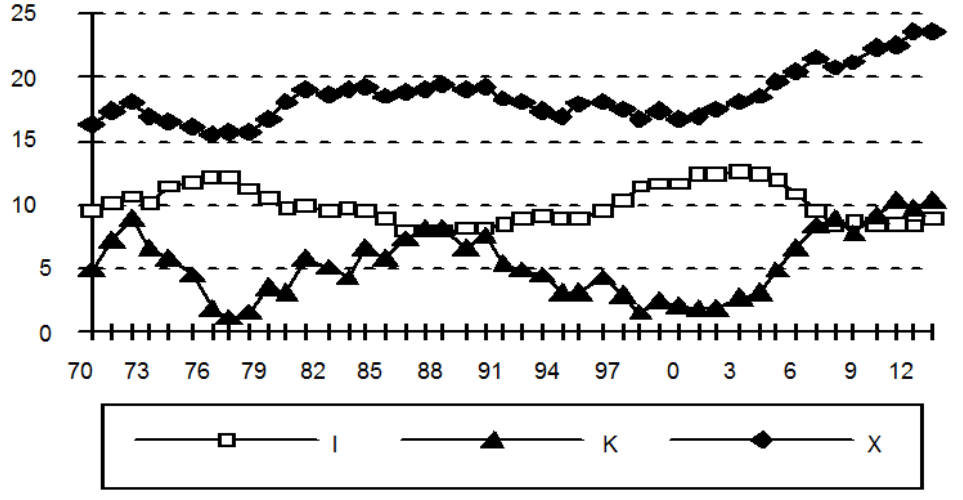
5 Le caractère international de la baisse des prix s'explique par les changes fixes et la diminution rapide des coûts de transport internationaux. Mais il faut expliquer les divergences réelles. La Théorie de la Régulation fournit les concepts adéquats puisque les trajectoires divergentes de l'investissement s'expliquent par de fortes différences institutionnelles relatives au marché du travail et au financement de l'économie,

autrement dit par le fait que les trois pays ont connu des régimes d'accumulation différents. L'examen des issues trouvées à leurs difficultés à la fin du XIX[e] siècle est riche d'enseignements.

Royaume-Uni : un régime d'accumulation internationalisé et « financiarisé »

6 À partir des années 1840, les échanges internationaux progressent plus rapidement que la production. Le Royaume-Uni est le pays qui s'est engagé le plus vite et le plus loin dans la voie de l'internationalisation, en adoptant dès les années 1840 le libre-échange. À partir des années 1850, les exportations de capitaux ont suivi celles des marchandises, et leur essor massif a profité aux banques d'affaires qui opéraient sur la place de Londres. En 1873, quand commencent la longue déflation et la chute des profits, le poids des échanges extérieurs de marchandises et de capitaux est déjà très élevé.

7 En termes macroéconomiques, la période qui commence en 1873 est caractérisée par un jeu de bascule entre les investissements intérieurs d'une part, et les investissements extérieurs et les exportations de marchandises d'autre part (graphique 2).



GRAPHIQUE 2. Royaume-Uni, investissements intérieurs (i) et extérieurs (k), et exportations de marchandises (x) en % du PIB, 1870-1913

8 De 1877 à 1887, la baisse des profits dans l'industrie, et la baisse des investissements ferroviaires entraînent des excédents de capitaux, qui sont placés à l'extérieur. Cet accroissement des investissements extérieurs entraîne une poussée des exportations de marchandises et permet à la croissance anglaise de se poursuivre. À partir de 1887, une violente crise financière touche plusieurs pays émergents : l'abondance des capitaux a poussé à surinvestir dans les infrastructures de transport, et les banques ont utilisé en partie les liquidités résultant des entrées de capitaux pour financer la spéculation immobilière. Jusqu'en 1898, les capitaux fuient ces pays, et reviennent s'investir en Angleterre : les taux d'intérêt y baissent fortement, et le cours des actions s'envole. L'investissement intérieur anglais connaît un essor jusque vers 1900, et il compense la perte des débouchés extérieurs. La croissance anglaise est soutenue.

9 À partir de 1900, les effets pervers de ce régime d'accumulation commencent à devenir évidents. Les pays émergents ont assaini leur situation, surtout grâce à la remontée des prix internationaux des matières premières. Ils reprennent sur grande échelle leurs emprunts extérieurs. Malgré la remontée des profits en Angleterre, l'investissement intérieur diminue, car les taux d'intérêt remontent, tandis que les cours des actions anglaises baissent. L'accumulation intérieure est évincée par l'accumulation extérieure. De plus, le lien entre exportations de capitaux et exportations de marchandises vers les pays émergents ou sous-développés a perpétué la spécialisation anglaise dans les industries du textile et du matériel ferroviaire qui sont maintenant arrivées à maturité. L'Angleterre subit de plus en plus la concurrence des industries américaine et allemande, qui se modernisent rapidement.

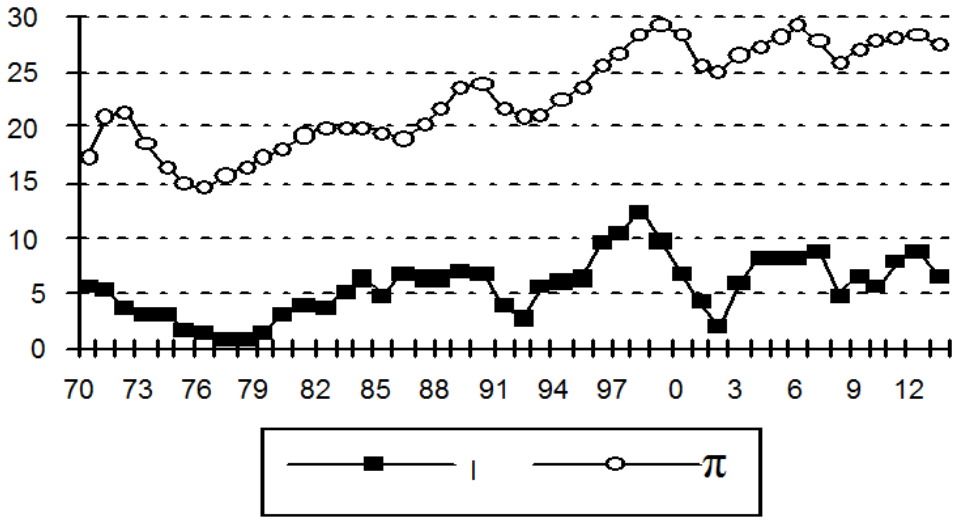
Allemagne : reprise précoce de l'investissement intérieur et émergence de la régulation monopoliste

10 En termes macroéconomiques, la particularité de l'Allemagne est que les profits et les investissements se redressent très rapidement, dès 1878-1879 (voir graphique 3), alors que dans les autres pays, les profits ont été pris en tenailles entre les prix et les salaires pendant une vingtaine d'années. Cette évolution peut être rapprochée du processus multiforme d'associations d'entreprises qui s'accélère notablement en Allemagne à partir des années 1870. La première est la création d'organisations professionnelles ayant pour but de faire pression sur les pouvoirs publics : à partir de 1873, elles se créent pour demander le relèvement des droits de douane. Les agriculteurs se joignent à ces pressions, si bien que l'Allemagne est le premier pays de l'Europe de l'Ouest à rompre, dès 1878, avec les politiques de libre-échange qui avaient été pratiquées à partir de 1860. La seconde forme est la création de syndicats d'employeurs, dont le but était au départ de s'opposer à la création de syndicats ouvriers. Ils ont aussi appuyé la loi interdisant les activités à caractère socialistes. Pour résister directement à la baisse des prix, les cartels se sont multipliés à partir de la fin des années 1870. Enfin, les liens entre grandes entreprises et banques universelles se sont renforcés. Ce passage rapide à des formes de « capitalisme organisé » a accru le pouvoir de monopole des entreprises et a permis un déplacement du partage salaires-profits en leur faveur.

11 Le système financier allemand possédait la particularité que la bourse y avait un rôle moins important qu'en Angleterre, et que les banques de dépôts ne se limitaient pas à accorder des crédits à court terme. Entre 1880 et 1900, les crédits bancaires finançant les investissements ont augmenté de façon massive, alors qu'en Angleterre et en France, la séparation entre banques de dépôts et banques d'affaires était plus nette. Le fait que les banques allemandes aient adopté une stratégie plus favorable à la croissance, et aussi plus risquée, est lié à plusieurs données institutionnelles. La loi définissant les statuts de la Reichbank l'autorisait de façon explicite à dépasser son plafond d'émission, alors que les statuts de la Banque d'Angleterre, inspirés par les théories de David Ricardo, étaient beaucoup plus stricts. Les banques allemandes étaient sûres d'obtenir l'appui des autorités. Le droit des affaires allemand permettait aux banques de siéger dans le conseil de surveillance des entreprises sans pour autant détenir les actions correspondantes, et elles pouvaient utiliser les droits de vote de leurs clients. De plus, à la suite de la crise financière de 1873, le gouvernement avait réglementé le marché des actions, en obligeant

notamment les entreprises qui voulaient procéder à des émissions à remettre pendant un an les nouveaux titres aux banques, avant de pouvoir les placer sur le marché.

12 Un autre avantage comparatif institutionnel de l'Allemagne était l'effort important de formation de la main-d'œuvre qu'elle avait engagée bien avant les années 1870. La Prusse avait été l'un des premiers pays européens à mettre en place un enseignement primaire obligatoire. De plus, tout au long du XIX^e siècle, les États allemands avaient créé des établissements d'enseignement moderne et professionnel très variés. Le nombre d'élèves fréquentant l'enseignement post-primaire était bien plus élevé en Allemagne qu'en Angleterre et qu'en France.



GRAPHIQUE 3. Allemagne, investissements des industries (i) et profits (π) en % du produit intérieur net, 1870-1913

13 Parmi les raisons de cet effort important en faveur de la formation, on peut citer un courant religieux spécifique à la *Mitteleuropa*, le piétisme, qui insistait sur les actes concrets d'entraides : c'était une forme de christianisme social qui défendait les corporations (qui ont été définitivement supprimées seulement dans les années 1860), les caisses d'épargne, et la formation professionnelle. Le haut niveau de qualification des ouvriers et des dirigeants d'entreprises, dont beaucoup étaient ingénieurs, a permis à l'Allemagne de se spécialiser dans la chimie et la construction électrique, qui étaient à la fin du XIX^e siècle, les industries les plus intenses en connaissances, porteuses de la nouvelle révolution industrielle.

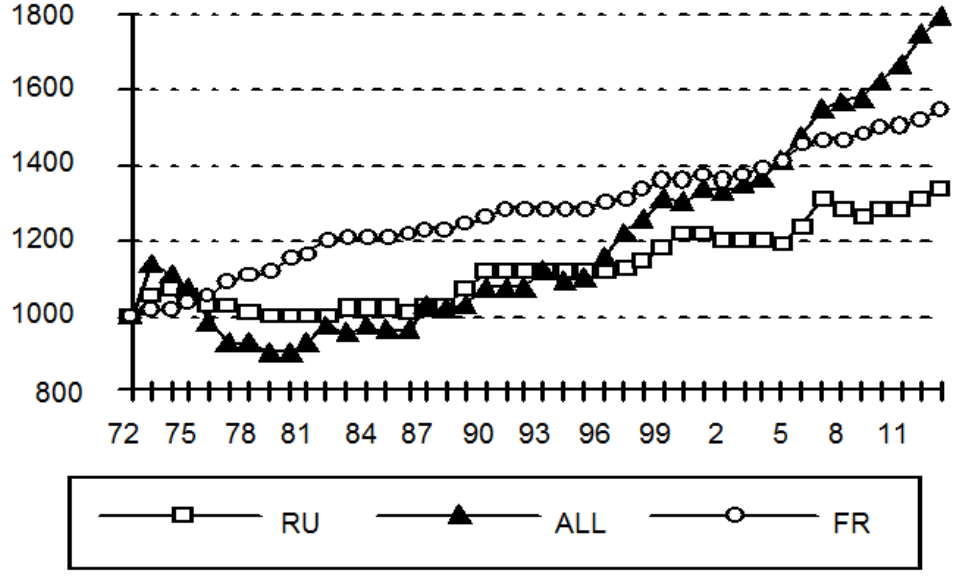
14 Une dernière spécificité importante de l'Allemagne a été de mettre en place au cours des années 1880 un système d'assurances sociales fondé sur des cotisations obligatoires. Les raisons n'en sont pas économiques. La relance par la consommation était étrangère aux conceptions de l'époque, et une telle politique aurait été inefficace, car les ménages ouvriers consacraient l'essentiel de leur budget à l'alimentation et aux loyers. Cette mesure a été prise pour perpétuer un régime politique très traditionnel, qui avantageait les anciennes familles de l'aristocratie ; le but premier était d'en assurer la légitimité aux yeux des ouvriers, dont le nombre et la concentration dans les grandes villes, centres de pouvoir, augmentaient rapidement. De plus, le tournant protectionniste de 1878 avait conduit plusieurs ministres à démissionner, et une partie des libéraux représentant les classes moyennes étaient passés dans l'opposition : il était habile de se rapprocher de la classe ouvrière.

15 À court terme, la régulation de l'économie allemande restait concurrentielle, marquée par le cycle de Juglar (voir graphique 3 avec les pics de 1873, 1883, 1890, 1899 et 1907), avec des baisses de prix et de salaires nominaux. Mais à long terme, la concentration des entreprises et le financement bancaire des investissements, institutions essentielles de la régulation monopoliste, soutenaient l'accumulation du capital.

France : un long ralentissement de l'accumulation

16 L'économie française n'a été en mesure de suivre ni l'issue anglaise, ni l'issue allemande. Les investissements extérieurs ont varié en sens inverse des investissements intérieurs : ils ont augmenté de 1882 à 1905. Mais ce jeu de bascule a été peu efficace, car les exportations de capitaux ont peu stimulé les exportations de marchandises. La France exportait ses capitaux vers des pays émergents, alors qu'elle exportait ses marchandises vers l'Europe du Nord-Ouest. De plus, le taux d'exportation de la France était nettement inférieur à celui de l'Angleterre.

17 En France, la baisse de la part des profits a été plus forte et plus longue qu'en Allemagne et qu'au Royaume-Uni. La raison principale en est que le salaire nominal n'a pratiquement pas baissé en France pendant la phase de déflation, d'après les séries comparables rassemblées par Ernest-Henry P. Brown et Margaret H. Browne[90]. Il n'est guère possible de soutenir qu'après la défaite de la Commune, les syndicats ouvriers auraient été plus puissants en France que dans les autres pays européens, et se seraient opposés avec plus d'efficacité aux baisses de salaires. Mais une spécificité institutionnelle française a sans doute joué un rôle : la petite propriété paysanne y était bien plus importante.



GRAPHIQUE 4. Salaire nominal au Royaume-Uni (RU), en Allemagne (ALL) et en France (FR), 1000 en 1872, 1872-1913

18 En effet, la Révolution française a abouti à la mise en vente de presque toutes les terres de l'Église et d'une partie de celles de l'aristocratie. Le Code civil a entraîné le morcellement des héritages. La conséquence en est que la main-d'œuvre est restée dispersée sur le territoire : la France reste un pays d'habitat rural, avec beaucoup de petites villes, et de

nombreux ouvriers restent paysans. Le marché du travail urbain n'est pas encore séparé des activités agricoles. La conséquence en est qu'en cas de crise industrielle, l'activité agricole sert de tampon, et limite la montée du chômage urbain : les salaires subissent de moindres pressions à la baisse. Au travers de la petite propriété paysanne, les relations familiales servent d'amortisseur à la crise. Un autre facteur de stagnation en France a été le long marasme de la construction de bâtiments urbains, qui résultait à la fois de l'insuffisance de l'investissement industriel liée à la compression des profits, et aux spéculations immobilières qui avaient accompagné la politique de rénovations des grandes villes entre les années 1850 et les années 1870.

Quelques conclusions relatives aux changements institutionnels pendant les crises

19 Les changements institutionnels de la fin du XIX^e^ siècle sont restés relativement limités, et ils n'ont pas entraîné de bouleversements profonds des procédures de régulation. Cependant, des éléments importants de la régulation monopoliste ont commencé à se mettre en place.

20 Les pays européens, à l'exception notable du Royaume-Uni, ont réagi à la dépression en augmentant leurs droits de douane à partir de 1879, alors qu'entre 1860 et 1878, ils les avaient abaissés. Mais au XIX^e^ siècle, le protectionnisme était le régime commercial de loin le plus fréquent. Il faut souligner que d'un point de vue fiscal, le protectionnisme doit être considéré comme libéral, car il permet à l'État de prélever des recettes fiscales importantes, sans recueillir d'informations précises sur le revenu ou la fortune des agents économiques ; ajoutons que les recettes douanières, qui frappaient souvent des produits de première nécessité, touchaient surtout les travailleurs urbains. La remontée du protectionnisme n'a pas entraîné de baisse du commerce mondial, car il était très sélectif et ne frappait sévèrement qu'un petit nombre de produits, et de plus, il laissait la place à des accords bilatéraux préférentiels.

21 En France et en Allemagne, les banques centrales ont réagi au problème de l'or en favorisant la diffusion des billets et des dépôts dans le public. Cette politique a été assez efficace, car elle a permis aux banques centrales de collecter une partie de la monnaie métallique en circulation ; elle a donné des marges de manœuvre pour abaisser les taux d'intérêt. Cependant, il est clair que les règles du jeu de l'étalon or ont continué à s'imposer, comme en témoigne la persistance du cycle de Juglar.

22 Parmi les institutions qui ont contribué à la sortie des crises, certaines existaient bien avant 1872. On a évoqué l'effort fait par l'Allemagne en matière éducative, qui avait commencé à la fin des guerres napoléoniennes. Les banques mixtes à l'allemande s'étaient développées dès les années 1850, en s'inspirant de méthodes du Crédit mobilier des frères Pereire. Après 1875, le recul de la construction ferroviaire (en grande partie financée par émission de titres), le développement de l'industrie (dont les entreprises avaient peu accès au marché financier), et la politique économique ont favorisé l'essor de ces banques.

23 Il y a cependant deux changements qui ont été plus significatifs. Le premier est le processus multiforme de concentration des entreprises. Il a surtout été observé en Allemagne et aux États-Unis. Mais il a sans doute été plus poussé en Allemagne car ce processus a été à la fois économique, avec la création de cartels et de groupes industriels, et financiers ; il a aussi été politique, avec la création d'associations puissantes dont le but

était de faire pression sur le gouvernement et les salariés. Il a eu des effets significatifs sur le partage salaires-profits, et par conséquent, sur le taux d'investissements.

24 Le second changement significatif est la création du système de sécurité sociale obligatoire. Il faut souligner que l'exemple allemand a été progressivement et partiellement suivi par les autres pays européens entre 1890 et 1914. Son importance macroéconomique est restée négligeable ; même en Allemagne, il ne représentait que 3 % du revenu national en 1913. Mais les institutions sont à l'intersection de l'économique, du juridique et du politique, et le système d'assurances sociales obligatoires était une rupture de l'ordre juridique et politique. Dans l'ordre libéral, chaque individu doit se protéger des risques par la prévoyance (l'épargne) et le contrat (l'assurance). La création de l'assurance maladie et de l'assurance accident du travail financées par des prélèvements obligatoires était une « collectivisation » des risques réalisée grâce à la puissance publique. Les adversaires de ce système ne s'y sont pas trompés : ils l'ont qualifié ironiquement d'« État-Providence », pour signifier que l'État prétendait se substituer à Dieu, alors que pour les libéraux, c'est le marché qui est parfait.

25 Comme les changements institutionnels sont restés limités au Royaume-Uni et en France, leurs systèmes productifs se sont reproduits. Le Royaume-Uni a pu pendant un temps surmonter les tendances dépressives en jouant sur ses relations économiques et financières extérieures. C'est là un avantage comparatif d'une puissance dominante qui possédait la première place financière du monde, ainsi que le premier empire colonial, offrant des débouchés sûrs pour ses marchandises et ses capitaux. En France, les conséquences sociales des dépressions ont été limitées par l'importance de la propriété individuelle et par le protectionnisme. Ces mécanismes protecteurs ont aussi joué dans les années 1930. Bien entendu ils ne constituaient pas une sortie « par le haut » des crises. Mais à la fin du XIX^e^ siècle, l'économie française a fini par sortir de sa stagnation, surtout parce que la fin du processus de la « frontière » aux États-Unis avait mis fin au processus de déflation mondiale. En Allemagne, les changements du système productif ont été plus importants, et des mécanismes de régulation monopoliste ont commencé à se mettre en place sans que l'efficacité de l'économie en souffre, bien au contraire. Il y a eu une diversité des réponses nationales à la dépression en Europe. Celle-ci a sûrement été favorisée par le renforcement des sentiments nationalistes au cours du XIX^e^ siècle, et qui s'est poursuivi au début du XX^e^ siècle.

26 Les expériences de la fin du XIX^e^ pourraient alimenter le débat d'aujourd'hui entre les tenants de bouleversements rapides d'une part, et de changements modérés d'autre part. Malgré leur ambiguïté, les leçons de la phase dépressive « 1873-1896 » pourraient être favorables à des programmes de réformes bien tempérées.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

PHELPS-BROWN Ernest-Henry & Margaret H. BROWNE, 1968, *A Century of pay*, London, Macmillan.

NOTES

90. Brown & Browne 1968.

AUTEUR

JEAN-FRANÇOIS VIDAL

ADIS, Université Paris XI

2.6. Réflexions sur la nature de la monnaie

Michel Aglietta et André Orléan

NOTE DE L'ÉDITEUR

Cet article a été rédigé à l'occasion de la sortie du livre *La monnaie entre violence et confiance*, Odile Jacob, 2002.

1 « Ni marchandise, ni État, ni contrat, mais confiance », telle est résumée, sous sa forme la plus concise, la conception monétaire que défend ce livre. Ce livre soutient que la monnaie a pour fondement ultime la foi sociale qui la fait accepter unanimement par une communauté parce que chacun de ses membres anticipe que tous les autres la désirent, ce qu'on a appelé sa « liquidité ». Cette approche s'oppose, selon des formes et à des degrés divers, aux conceptions métalliste, chartaliste et contractualiste qui pensent le fondement de la monnaie, respectivement, dans sa qualité de marchandise, dans l'État ou dans le contrat. Bien que minoritaire en économie, notre analyse n'est pas sans précédent. Elle appartient à une tradition ancienne et négligée qu'illustrent les noms de Marcel Mauss, François Simiand[91] et Georg Simmel. Parce qu'elle se refuse à restreindre le phénomène monétaire au seul domaine de l'économie, cette tradition s'est construite en mêlant étroitement les apports des diverses sciences sociales comme l'atteste le brillant dialogue mené tout au long de l'entre-deux-guerres par l'anthropologue Marcel Mauss et l'économiste François Simiand[92]. Pour désigner ce courant d'analyse, nous proposons le qualificatif d'*institutionnaliste* puisque la monnaie s'y affirme comme l'institution première, aux fondements de l'ordre marchand.

2 Parce que la théorie monétaire « institutionnaliste » est restée très minoritaire parmi les économistes, elle n'a pas connu les importants développements analytiques dont ont bénéficié les approches contractualistes, grâce au concept d'équilibre. Aussi, ses fondements « microéconomiques » restent-ils fragiles. Par exemple, chez François Simiand, la confiance est supposée déjà là, sans que le processus social qui la construit ne soit jamais explicité. Pourtant, il est clair qu'une analyse convaincante des relations

monétaires requiert un cadre conceptuel qui aille au-delà de la seule invocation, floue et générale, de la confiance. Il s'agit de réfléchir à ce qu'est spécifiquement la confiance monétaire en apportant des réponses précises aux deux questions suivantes : d'où vient-elle ? Comment se trouve-t-elle remise en question ? L'ambition de *La monnaie entre violence et confiance* est de proposer un tel cadre conceptuel. Il le fait à partir d'une hypothèse singulière, ce que nous avons nommé « l'hypothèse mimétique ». Dans la première partie du présent article, nous présenterons cette hypothèse. Dans une seconde partie, nous montrerons comment la théorie que cette hypothèse permet de construire modifie en profondeur notre conception de la politique monétaire. Il est clair qu'il ne sera procédé, dans le cadre de cet article très court, qu'à un survol succinct de ces questions.

L'hypothèse mimétique

3 Notre livre consacre tout son premier chapitre à démontrer qu'on ne peut pas élaborer une théorie satisfaisante de la monnaie en partant du concept de valeur. C'est là un résultat essentiel que nous devons aux travaux de Carlo Benetti et Jean Cartelier[93]. Il en est ainsi parce qu'avec l'hypothèse de valeur, quelle que soit la spécification qui en est retenue, est mis au jour un principe en amont de l'échange monétaire sur la base duquel la commensurabilité des marchandises se trouve parfaitement élucidée. Dès lors que la logique de l'échange trouve dans la loi de la valeur sa description théorique complète, à quoi peut bien servir la monnaie ? Au mieux, à faciliter les transactions, une fois les rapports d'échange déterminés par les rapports de valeurs. Peu importe que celles-ci aient pour « substance spécifique » le travail social abstrait ou l'utilité, le résultat est le même pour ce qui nous intéresse, à savoir l'inutilité « conceptuelle » de la monnaie dont le rôle se voit restreint à celui d'instrument rendant la circulation des marchandises plus aisée[94]. *A contrario*, l'approche que nous proposons s'oppose à l'idée d'une commensurabilité « naturelle », déjà là, posée antérieurement à l'échange monétaire. Selon nous, c'est le désir unanime de monnaie qui donne aux marchandises leur prix, et non une supposée valeur. C'est ce que nous appellerons « l'hypothèse monétaire ». Derrière le prix, il n'y pas la valeur, mais la monnaie. Pour mesurer l'écart qui sépare les approches par la valeur de celles qui découlent de l'hypothèse monétaire, il convient de prendre conscience du fait qu'avec la valeur, c'est la société marchande déjà constituée qui se donne à voir.

4 En effet, la valeur décrit la manière dont un certain état de la division du travail lie les sociétaires à leur insu dans des rapports quantitatifs spécifiques. La question de savoir comment l'ordre marchand s'impose à des sujets économiques fortement autonomes dans leurs objectifs comme dans la conduite de leurs affaires n'y apparaît que secondairement, de manière périphérique. On y insiste plus sur la spécification de l'équilibre, question dite de l'existence, que sur la manière dont l'économie converge vers cet équilibre, question dite de la stabilité. Pour le dire autrement, la question de ce qu'ont en commun les sujets marchands y est négligée parce qu'elle est supposée résolue grâce au concept de valeur. Il en est tout autrement avec l'hypothèse monétaire. À nos yeux, les dépendances objectives qu'engendre la division sociale du travail ne suffisent pas, à elles seules, à produire un lien social stable. Celui-ci suppose plus, à savoir une évaluation socialement reconnue qui donne sens et « valeur » aux activités séparées des acteurs économiques. C'est par le jeu de cette médiation que les interactions objectives peuvent donner naissance à un tout ordonné. Tel est le rôle fondamental que joue la monnaie.

5 Aussi, selon nous, la monnaie n'est en rien un instrument. Elle est l'expression la plus élevée de l'être ensemble du groupe, la forme socialement légitime des rapports marchands à partir de laquelle chacun trouve son chemin dans l'ordre économique. C'est l'adhésion unanime à la monnaie qui constitue le groupe marchand en une société stable. Dans cette perspective, la monnaie est première. Elle est ce que les sociétaires doivent avoir en commun pour que se tissent entre eux un lien solide, déterminant la place de chacun, ses droits comme ses devoirs. La monnaie, dans notre approche, est l'expression de la totalité sociale. Reste à expliciter sur quelles bases émerge cette référence commune.

6 Le second chapitre prend pour point de départ cette séparation, c'est-à-dire ce rapport particulier qu'institue l'économie marchande, qui conduit à isoler les individus en les rendant autonomes les uns vis-à-vis des autres. En quoi ces individus séparés peuvent-ils partager quelque chose ? Comment un ordre social stable peut-il se constituer sur la base d'une relation tournée si exclusivement vers l'autonomie des individus ? Telle est l'énigme première de la société marchande. Pour répondre à ces questions, il faut prendre la mesure de la pression extrême que la séparation fait peser sur les acteurs individuels. D'une part, elle est productrice d'une incertitude radicale. En effet, dans une économie fondée sur la séparation, chacun dépend des autres et du groupe d'une manière totalement opaque puisque l'action collective s'y construit comme le résultat non intentionnel du libre choix de tous. D'autre part, les effets de cette incertitude sont d'autant plus dévastateurs que la société marchande ne connaît pas ces mécanismes d'assurance contre le risque que sont les liens de solidarité existant entre parents, voisins ou proches grâce auxquels, dans les sociétés traditionnelles, les individus trouvent du secours en cas de difficultés. Il s'ensuit un besoin très profond de protection pour faire en sorte que cette pression sur l'existence de chacun soit atténuée. Ce besoin est pour nous l'expression privilégiée, fondamentale, du rapport marchand en tant qu'il isole l'individu du groupe. Il faut y voir un besoin de société ou encore un besoin de reconnaissance par autrui. Ce besoin qui trouve à se réaliser selon des modalités qui varient en fonction des sociétés considérées prend, dans la société marchande, une forme spécifique : la richesse. Notons qu'on trouve chez John Maynard Keynes des réflexions similaires lorsqu'il analyse ce qu'il appelle le « motif de précaution ».

7 Notre véritable originalité vient de la manière dont nous définissons la richesse : comme ce qui est liquide, c'est-à-dire comme ce que les autres désirent absolument. Cette définition autoréférentielle de la liquidité est au cœur de notre réflexion. On la trouve partiellement chez François Simiand lorsqu'il écrit « cette chose qui ne sert à rien que de pouvoir obtenir de quoi servir à tout »[95]. Elle nous dit que la fascination qu'on éprouve vis-à-vis de la richesse est toujours une fascination au second degré qui a pour objet la fascination qu'éprouvent les autres. C'est en vertu de cette autoréférentialité que la liquidité s'impose comme un lien à autrui.

8 L'analyse des agalmata grecs[96] comme celle des objets d'art confirme cette hypothèse : l'objet précieux y apparaît toujours, non pas comme exprimant une valeur intrinsèque, objective, mais comme un récit qui force l'admiration de tous. Plus il a circulé, plus il acquiert de la valeur. Le concept d'autoréférentialité est au fondement d'une approche qui conçoit la richesse et la monnaie comme des liens sociaux. Cette théorie construit une image de l'individu marchand fort éloignée de celle que nous propose l'*homo œconomicus*. Loin d'être souverain et autonome dans ses choix, il éprouve un besoin constant de reconnaissance par autrui qui prend la forme d'un désir de richesse. C'est ce manque

partagé qui constitue ce que les individus séparés ont en commun. Ce lien à autrui a pour expression centrale le mimétisme, c'est-à-dire un comportement tourné vers les autres ayant pour but de déterminer quel objet ou quel signe est désiré par le groupe. On peut montrer que, sous certaines conditions, cette dynamique mimétique converge vers la polarisation de tous les sociétaires sur une même définition de la richesse. L'objet ainsi élu devient alors monnaie par la grâce de la polarisation mimétique. Comme on le voit, notre analyse fait du mimétisme le comportement central par le jeu duquel les individus séparés contournent provisoirement leur séparation en se donnant une référence commune. Ce processus ne décrit pas le processus historique réel qui est à l'origine de la monnaie, mais bien le processus endogène par le jeu duquel la séparation marchande réussit provisoirement à se stabiliser.

9 En cela, le mimétisme nous fournit les bases microéconomiques de la confiance monétaire que nous recherchions. Plus largement, il est caractéristique des comportements ayant pour enjeu la liquidité. Soulignons que l'institution monétaire comme la polarisation mimétique qui la fonde ne sont pas acquises une fois pour toutes. Les rivalités marchandes continuent de s'exercer et chaque groupe cherche à transformer les règles de l'émission à son profit. On voit alors apparaître des formes privées de liquidité qui viennent remettre en cause le compromis monétaire antérieur. C'est ce qu'on a appelé la « concurrence des monnaies », processus au travers duquel s'exprime la défiance de certains groupes vis-à-vis de règles monétaires qui leur apparaissent trop éloignées de leurs intérêts. Cette conception conduit à une analyse renouvelée de la politique monétaire selon une perspective que le paragraphe suivant présente succinctement.

Les formes de la confiance et l'interprétation de la politique monétaire

10 La régulation des systèmes monétaires dépend de la manière dont la confiance s'y exprime. Une étude historique de très longue période (chapitre 4 du livre) montre que le processus le plus fondamental dans les trajectoires de la monnaie est l'abstraction de l'unité de compte.

11 En effet, la mesure monétaire est le fondement du lien social qu'est la valeur. Or, la conservation de cette mesure dans le temps n'est pas garantie. Instituer l'unité de compte ne suffit pas. Son acceptation unanime résulte d'une croyance commune qui doit être polarisée par des logiques d'appartenance à une même communauté. Une source de représentation collective est symbolique. Elle est attachée à la confiance hiérarchique dans l'autorité souveraine qui émet la monnaie. Car le symbole est une représentation du collectif qui fait converger la polarisation mimétique sur une référence commune. Elle opère par la mémoire à travers les rituels, par la signification analogique du symbole et du sacré, par le charisme que le souverain tire d'une autorité divine. Pendant une très longue période historique, le lien de l'unité de compte avec les métaux précieux s'est recommandé de cette confiance hiérarchique légitimée par les symboles de la souveraineté. Mais le développement de la monnaie privée sous la forme de la signature acceptée en paiement s'oppose et se relie à la fois à la logique du sceau de la souveraineté pour constituer l'unité du phénomène monétaire. Les formes de la confiance se modifient sous l'impact de la concurrence des monnaies privées, qu'elles aient pour supports les banques ou les titres financiers. Avec les problèmes de conversion posés par l'essor des

monnaies privées, les intérêts privés s'expriment directement en termes monétaires à travers les doutes sur la liquidité. Les symboles de la souveraineté ne suffisent plus à préserver la confiance. D'un côté, l'interdépendance entre les signes monétaires s'organise hiérarchiquement au sein de systèmes de paiements. Le fonctionnement de ces derniers sécrète une confiance méthodique fondée sur des routines, des apprentissages, des règles de sûreté. Toutes ces pratiques se structurent dans la gestion privée du risque et constituent une confiance méthodique. D'un autre côté, les agents privés peuvent exprimer une critique de l'action publique dédiée à la préservation de l'unité de compte par le pouvoir que leur donne la création et la circulation des monnaies privées. L'affirmation nécessaire de la hiérarchie des monnaies devient politique.

12 Mais la politique monétaire ne saurait être arbitraire. Elle doit se légitimer par sa conformité à une source éthique de la confiance. La monnaie moderne n'est légitime que si elle contribue au bien commun des membres de la société. Ces quelques évocations des formes de la confiance élaborées dans le livre ont une grande incidence sur l'interprétation de la politique monétaire contemporaine en s'opposant radicalement à la conception de la théorie quantitative de la monnaie. En séparant monnaie et finance, en affirmant que la monnaie est externe et constitue une richesse nette des agents privés, en admettant que cette composante de la richesse évolue selon un comportement stable, le monétarisme évacue les crises de confiance qui proviennent de la concurrence des monnaies privées. Les perturbations financières n'ont pour lui aucun lien avec la monnaie. La liquidité est conçue comme une caractéristique objective de la technologie des paiements, pas comme l'effet d'une croyance partagée mais vulnérable aux risques financiers.

13 En bref, les effets de la faillite LTCM en septembre 1998, qui ont fait bondir la demande de liquidité par fuite devant toutes les créances privées, sont totalement incompréhensibles dans cette conception instrumentale de la monnaie. La hiérarchie est purement mécanique et exprimée dans le multiplicateur monétaire. Toute question de confiance étant écartée, la politique monétaire se réduit à une affaire de crédibilité à l'égard de la quantité de monnaie émise par la banque centrale. Le seul problème est que celle-ci fasse ce qu'elle prétend. Pour cela, un mécanisme préannoncé d'émission est préférable. Avec la libéralisation financière, il n'y a plus un banquier central qui puisse soutenir que la demande de monnaie est stable quel que soit l'agrégat choisi. La monnaie est interne, endogène et créée à l'instigation des agents privés. Le problème de la garantie de l'intégrité de l'unité de compte dans le temps ne peut être camouflé derrière une soi-disant correspondance biunivoque entre quantité de monnaie et niveau général des prix. Il a donc fallu reconstruire la doctrine monétaire pour guider la politique.

14 Dans une économie à monnaie interne, la dichotomie entre prix nominaux et prix relatifs ne tient plus. La reconnaissance de l'inflation est ambiguë parce que toute augmentation des prix nominaux n'est pas de l'inflation. Celle-ci est une détérioration de la confiance dans le standard collectif qu'est l'unité de compte. Cette perte de confiance s'exprime dans la surenchère des indexations privées résultant d'une complémentarité stratégique entre les agents économiques en concurrence. On peut donc dire que la confiance dans l'unité de compte résulte d'un jeu de coordination qui a des équilibres multiples. Il revient à la doctrine monétaire de fixer le point focal sur lequel les agents coordonnent leurs anticipations d'inflation. Dans les dix dernières années (NdlR : depuis 2002), cette doctrine s'est constituée. C'est le ciblage flexible de l'inflation. Il fournit à la banque

centrale un cadre institutionnel de discrétion contrainte dans lequel elle peut mener une politique conforme au bien commun.

15 Mais la conception du bien commun propre aux différentes sociétés démocratiques rend possible une diversité de politiques monétaires conformes à la doctrine de ciblage de l'inflation. La définition de la cible peut varier selon la perception que la banque centrale a de l'inertie des anticipations d'inflation. Si la plage ciblée ne doit pas être trop élevée au risque de déclencher les indexations, elle ne doit pas non plus être trop basse à cause des rigidités nominales qui aggravent les coûts sociaux de la déflation. Elle peut d'ailleurs être explicite ou implicite (cas des États-Unis). La conduite de la politique monétaire dépend de la connaissance concrète que la banque centrale a des canaux de transmission qui ont été profondément transformés par la libéralisation financière. La politique monétaire doit se préoccuper de détecter et d'endiguer la fragilité financière qui est nourrie par l'interaction de hauts niveaux d'endettement et de la spéculation sur les prix des actifs. La banque centrale doit donc s'orienter en conservant une balance des risques pour atteindre un objectif conforme à la confiance éthique : le plein emploi soutenable.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

BENETTI Carlo & Jean CARTELIER, 1980, *Marchands salariat et capitalistes*, Paris, François Maspero, coll. « Intervention en économie politique ».

GERNET Louis, 1982, « La notion mythique de la valeur en Grèce », in *Anthropologie de la Grèce antique*, Paris, Flammarion, coll. « Champs histoire », p. 121-179.

SIMIAND François, 1934, « La monnaie réalité sociale », *Les Annales sociologiques*, série D, fascicule 1, p. 1-86.

NOTES

91. Qu'il nous soit permis de saisir cette occasion pour présenter nos plus plates excuses concernant la disparition du *d* final de Simiand, et cela dans la totalité du livre ! C'est là une erreur absolument indépendante de notre volonté, rajoutée après la correction des épreuves.
92. Simiand 1934 : 1-86.
93. Benetti & Cartelier 1980.
94. Rappelons que, dans l'équilibre général à la « Arrow-Debreu », la monnaie est si peu nécessaire qu'une chambre de compensation placée sous l'autorité du commissaire-priseur peut permettre la circulation des marchandises.
95. Simiand 1934 : 45.
96. Signifiant « objets précieux ». Se reporter à Gernet 1982 : 121-179.

AUTEURS

MICHEL AGLIETTA

CEPII-Paris X

ANDRÉ ORLÉAN

CEPREMAP-CNRS

2.7. Les régulations du capitalisme financier

Michel Aglietta et Antoine Rebérioux

1 En 2001, deux des plus éminents représentants de la *Law and Economics* affirmaient, sur un ton prophétique, la « fin de l'histoire » en matière de gouvernance d'entreprise, le modèle nord-américain s'imposant à travers le monde[97].

2 Ce modèle accorde un poids décisif à l'actionnariat dispersé, figure du capitalisme populaire. Il s'inscrit plus largement dans un mode de régulation dominé par les marchés financiers. Le retournement boursier de mars 2000, les scandales financiers de l'ère Enron et la capture du profit par les dirigeants ont été les pathologies les plus évidentes des contradictions propres à ce mode de régulation. La préservation des marchés financiers par la banque centrale des États-Unis, à partir du début de l'année 2001, a en outre provoqué un transfert massif d'endettement des entreprises sur les ménages acquéreurs de biens immobiliers, des ménages les plus riches sur l'État fédéral, de toute l'économie sur le reste du monde. Pour saisir les principaux ressorts du capitalisme financier, il convient de mobiliser les théories de l'entreprise d'un côté, la macroéconomie du système financier de l'autre et de dévoiler les influences réciproques entre ces niveaux d'analyse. Le capitalisme financier repose en effet sur une doctrine particulière de l'entreprise, la « souveraineté actionnariale ». Cette doctrine légitime le contrôle des entreprises par les actionnaires. Face à l'impossibilité d'effectuer de l'extérieur une surveillance réelle de l'activité des dirigeants, ce contrôle s'objective dans une norme de gestion, sous la forme d'une contrainte de résultat ou d'une exigence de rentabilité financière. La généralisation de cet impératif est une source d'instabilité endogène des marchés de capitaux. Il s'ensuit que les dérives du capitalisme contemporain ne peuvent être corrigées sans changements significatifs dans la gouvernance d'entreprise.

Les apories du contrôle actionnarial

3 D'origine juridique, la doctrine de la souveraineté actionnariale fait de l'entreprise un objet de propriété, dont les sujets sont les actionnaires : ils détiennent en conséquence un

droit réel de propriété sur les entreprises. L'analyse économique justifie cette souveraineté des actionnaires en pointant les risques qu'ils supportent dans le cadre de l'activité entrepreneuriale, par rapport aux autres parties prenantes (salariés, créditeurs, etc.).

4 Cette doctrine est, depuis le début du XX^e^ siècle, au fondement des principes juridiques encadrant les sociétés cotées aux États-Unis. Elle imprègne en particulier le droit boursier, d'origine fédérale. La doctrine d'une maîtrise souveraine des actionnaires entre toutefois en tension avec le second pilier constitutif du capitalisme financier : la promotion de la liquidité des marchés de capitaux[98]. Cette liquidité a deux effets. D'une part, elle conduit à une « séparation de la propriété et du contrôle », ainsi que l'avaient noté, pour la première fois, Adolph Berle et Gardiner Means[99]. Dispersés, les actionnaires n'ont plus les moyens d'exercer leur maîtrise souveraine ; le contrôle des entreprises leur échappe. D'autre part, cette liquidité réduit le risque porté par les actionnaires, qui peuvent diversifier leur portefeuille. La justification économique de la primauté accordée aux actionnaires, en termes de risque, perd ainsi de sa pertinence. Cette tension n'a pourtant pas conduit à un rejet de la doctrine. Longtemps assoupie, l'idée d'une primauté des actionnaires a connu une nouvelle vigueur dans les années 1970, en théorie et en pratique : la perte de contrôle des actionnaires est alors pensée sur le mode de la dépossession. L'avènement du « contractualisme » en science économique et son extension progressive au champ juridique (avec le courant de la *Law and economics*) ont constitué un puissant vecteur de diffusion et de légitimation de la souveraineté actionnariale. Le modèle principal-agent a joué en la matière un rôle clef, dans la mesure où il offre une représentation formelle de l'idée de dépossession. Selon ce modèle, les dirigeants sont « embauchés » par les actionnaires pour les servir.

5 Toutefois, l'opportunisme de ces dirigeants, couplé aux avantages informationnels dont ils disposent concernant la gestion de l'entreprise, nécessite la mise en place de garde-fous de manière à prévenir autant que possible les détournements de valeur[100]. L'actualisation de cette doctrine dans l'ordre des pratiques de gouvernance d'entreprise a donc consisté en l'établissement de dispositifs externes et internes, cherchant à pallier l'incapacité structurelle des actionnaires « liquides » à exercer leur maîtrise souveraine. En externe, un rôle décisif est accordé aux prises de contrôle hostiles, codifiées par le droit boursier et le droit des sociétés, et aux intermédiaires de l'information financière, les *gatekeepers*. Ces derniers (auditeurs, analystes financiers et agences de notation) sont ainsi chargés de vérifier et de synthétiser l'information comptable à destination des investisseurs. En interne, la tâche de rétablir les actionnaires dans leur droit réel revient au conseil d'administration (*board of directors*). La doctrine prétend ainsi que le conseil reçoit mandat des actionnaires pour surveiller les dirigeants.

6 Afin de garantir le rôle strictement disciplinaire de ce conseil, l'indépendance des administrateurs par rapport à la direction est érigée en impératif catégorique. Si la difficulté est grande de donner un contenu pratique à cette idée d'indépendance, celle-ci tend à se confondre avec un critère d'extériorité. L'extériorité doit s'entendre par rapport à l'entreprise, mais également, le plus souvent, par rapport au secteur d'activité. Ainsi garantit-on l'absence de liens familiaux, financiers, sociaux, etc. entre contrôleurs (administrateurs) et contrôlés (les dirigeants). Mais par là même, le conseil perd la capacité de contrôle que lui conférait son statut interne, *via* une connaissance particulière de l'entreprise et de sa gestion. En lieu et place, un contrôle *ex post* distant est exercé, à la manière des *gatekeepers*. La souveraineté actionnariale a donc ceci de

paradoxal qu'elle introduit l'extériorité au cœur-même de cet organe dont la raison d'être, précisément, tient à son « intériorité ». Une caractéristique essentielle de la gouvernance propre au capitalisme financier se fait jour ici : l'absence de contre-pouvoir interne à l'entreprise. Il est utile, à cet égard, de mettre cette configuration en parallèle de l'idéal type de la firme « fordiste », où un contrôle était effectué de concert par les actionnaires détenteurs de blocs de contrôle (inexistant sur des marchés liquides), une technostructure interne (affaiblie par l'écrasement des strates hiérarchiques) et les représentants du personnel (écartés, par définition, d'une gouvernance pro-actionnariale). Aussi, la volonté de conjuguer liquidité et contrôle – au fondement du capitalisme financier – implique une extériorisation du contrôle. Il résulte de cette extériorisation une vacuité du contrôle et une déresponsabilisation de la gestion des entreprises. Ce point est le plus clairement illustré par les scandales financiers de l'ère Enron, qui ont vu faillir de manière systématique les dispositifs de contrôle pro-actionnariaux.

Les exigences de rentabilité financière

7 L'incapacité des actionnaires à contrôler effectivement les dirigeants – en contradiction avec les prétentions affichées – ne doit pas conduire à minimiser les évolutions affectant les entreprises cotées depuis les années 1970.

8 Pour l'essentiel, la puissance du capital financier s'exprime par l'imposition de critères contraignants de rentabilité financière. La concurrence entre fonds d'investissement pour attirer l'épargne collective se reporte sur les entreprises, jugées par ces fonds sur leur capacité à répondre aux exigences financières qui leur sont imposées. Le graphique ci-dessous, qui retrace l'évolution de la part des dividendes dans le profit des sociétés aux États-Unis, donne une idée de l'ampleur de la redistribution qui s'opère, au sein des entreprises, en faveur des actionnaires.

***Flow of funds*, Federal Reserve, table F.102.**

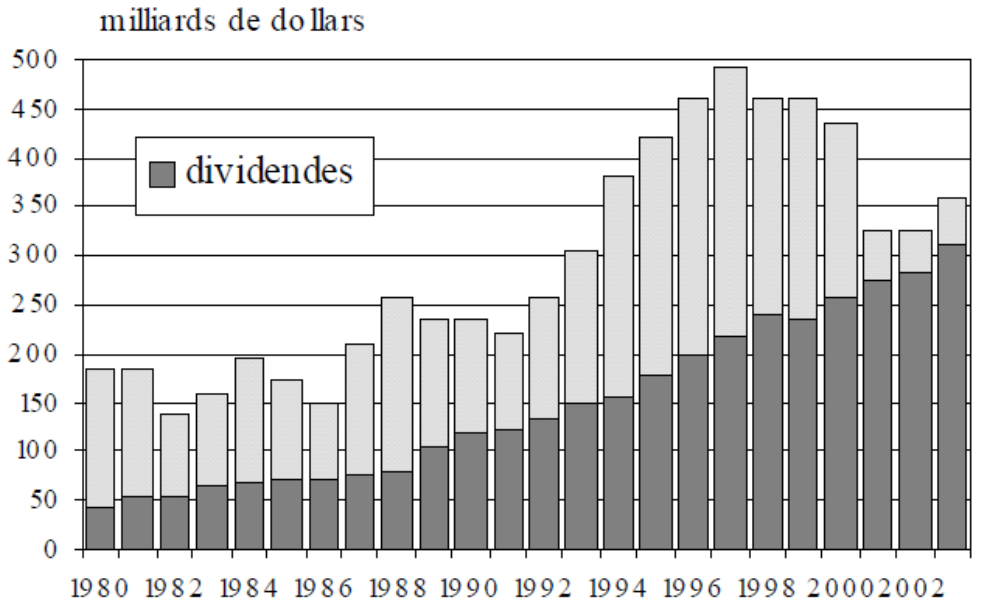


FIGURE 1. Évolution de la part des dividendes dans le total des profits (avant taxes) pour les sociétés non financières (hors agriculture) aux États-Unis.

9 L'*Economic Value Added* (EVA) constitue l'indicateur emblématique de la souveraineté actionnariale, en tant qu'il fonde en théorie les exigences du capital financier. Si toutes les sociétés cotées n'ont pas adopté tel quel cet indicateur, celui-ci, par sa diffusion très large, a contribué à légitimer les exigences de rentabilités financières portées par les fonds d'investissement[101]. L'expression la plus simple de l'EVA d'une société est la suivante :

$$EVA = R - k.FP$$
$$= (ROE - k).FP$$
$$= (ROA - Cmpc).K$$

10 *R* représente le résultat net de cette société, *k* le rendement d'équilibre des fonds propres prévu par le MEDAF3, *FP* la valeur comptable des fonds propres, *ROE* (*Return On Equity*) la rentabilité financière (soit le rapport *R*/*FP*), *ROA* (*Return On Asset*) la rentabilité économique, *Cmpc* le coût moyen pondéré du capital et *K* la valeur totale de l'actif (dettes + fonds propres). Cette équation fait apparaître la spécificité de l'EVA : alors que la richesse revenant aux actionnaires est normalement mesurée par le résultat net (*R*), il est ici considéré que la valeur réellement créée pour les actionnaires provient des excédents enregistrés par rapport à la rentabilité exigée par le marché (*k.FP*). Le rendement d'équilibre du marché devient un rendement minimal. Le statut de l'actionnaire s'en trouve profondément modifié[102].

11 De créancier résiduel, l'actionnaire se transforme, par le biais de l'EVA, en créancier privilégié, à la manière des prêteurs. Il acquiert des garanties de retour sur son investissement. Bien que celles-ci ne soient pas contractuelles, elles n'en sont pas moins effectives. Cette mutation, notons-le, prend de nouveau en défaut la justification

économique ultime de la souveraineté actionnariale : la prise de risque. La création de valeur actionnariale procède ainsi d'une logique de déséquilibre, instaurée en objectif permanent. L'inconsistance macroéconomique de ce principe est évidente. Au niveau microéconomique, les méthodes pour doper le rendement financier au-delà de ce que permet le potentiel économique des entreprises sont soutenues par des cours boursiers élevés et visent à entretenir la hausse spéculative de ces derniers.

12 Ces méthodes combinent l'augmentation du levier d'endettement[103], la croissance externe, la réduction de la base d'actifs des entreprises (stratégie *asset light*) et le rachat d'actions. La réduction de la base d'actifs accroît automatiquement la rentabilité économique (ROA), tandis que le rachat d'actions augmente la rentabilité financière (ROE). L'équation ci-dessus montre que ceci se traduit par une hausse de l'EVA. L'accroissement de la rentabilité financière passe également par l'introduction dans les fonds propres d'éléments dont la valorisation dépend en grande partie de la discrétion des dirigeants. La croissance externe en offre l'opportunité, surtout si les entreprises qui s'y livrent ont des cours boursiers suffisamment élevés pour que les actions servent de monnaie d'échange avantageuse. En effet, les fusions permettent de revaloriser largement les actifs immatériels des entreprises acquises et de profiter des écarts d'acquisition. Les banques d'affaires et leurs analystes jouent un rôle considérable dans ces opérations en sous-évaluant les valeurs d'acquisitions et en recommandant expressément les actions de l'ensemble consolidé à l'achat auprès des investisseurs institutionnels. Il reste alors à réaliser les plus-values potentielles en déconsolidant par des reventes judicieuses les actifs les plus valorisés par le marché, puis en extrayant le *cash-flow* de l'entreprise au moyen de l'exercice de *stock options*. De la dette supplémentaire est émise pour que les sociétés rachètent leurs propres actions de manière à conserver le contrôle managérial des sociétés en évitant la dilution des fonds propres, tout en professant allégeance à la souveraineté actionnariale. Ainsi, les dirigeants engagés dans ces stratégies de création de valeur, et appuyés par les acteurs de la finance, conservent les instruments du pouvoir déployé pour s'enrichir personnellement. Ce processus laisse pourtant des scories, des actifs invendables parce que non-rentables, qui se déposent dans le jeu des consolidations et déconsolidations. C'est là que les fraudes ont le plus souvent pris racine. Pour se débarrasser de ces actifs avec profit, les dirigeants vont organiser des ventes fictives avec l'aide des banques d'affaires.

13 Des entités financières à finalité spéciale (*Special Purpose Entities*), faussement indépendantes des sociétés vendeuses, vont « acheter » ces actifs à des prix grossièrement surévalués. Ces transactions ne sont en dernière instance garanties que par les actions de la société vendeuse, puisque celle-ci est secrètement porteuse du risque sur les dettes émises par l'entité spéciale pour faire les transactions fictives. Enron, par exemple, avait créé pas moins de 3 000 entités spéciales pour comptabiliser des profits fictifs et dissimuler ses dettes abyssales. Au total, les dirigeants engagés dans le jeu de la finance de marché mènent des opérations que le système financier accompagne, en proposant des conduites risquées et en encourageant des innovations audacieuses au regard des standards prudentiels acceptables. Couplées à une incapacité structurelle des acteurs et des dispositifs chargés du contrôle (cf. *supra*), les tensions induites par ces comportements se résolvent dans des opérations frauduleuses qui se sont multipliées aux États-Unis au tournant du siècle[104]. La souveraineté actionnariale échoue précisément là où elle entend réussir : elle conduit à une déresponsabilisation des dirigeants, que l'on

peut observer de la manière la plus nette avec l'explosion des rémunérations patronales liée aux *stock-options*.

14 Ainsi, selon l'enquête réalisée régulièrement par le magazine *Business Week,* en 1980 le revenu moyen des patrons des plus grandes entreprises américaines représentait 40 fois le salaire moyen d'un ouvrier ; en 1990, ce revenu était 85 fois plus important et en 2003, 400 fois plus élevé. Le nouveau capitalisme n'a pas discipliné les dirigeants ; il a transféré le contrôle, d'une élite managériale « enracinée » à une élite managériale « financiarisée », soutenue par des cabinets de conseils et autres acteurs de la finance. Les actionnaires y gagnent lorsque les cours boursiers montent ; les salariés en font les frais, toujours. La thèse la plus répandue cherchant à rendre compte de la multiplication des scandales financiers de poids lourds de la cote américaine pointe les défaillances du contrôle – particulièrement des auditeurs, analystes et administrateurs – par manque d'indépendance[105]. Cette interprétation de la crise a présidé à la rédaction de la loi Sarbanes-Oxley (juillet 2002), visant à juguler les comportements déviants[106]. Notre analyse prend à rebours cette interprétation : les défaillances du contrôle sont consubstantielles à un mode de gouvernance tout entier tourné vers la satisfaction de l'intérêt d'actionnaires recherchant avant tout la liquidité de leurs engagements. En d'autres termes, l'origine de la crise tient avant tout à la montée en puissance, depuis trois décennies, du modèle de la souveraineté actionnariale. Chercher à renforcer les dispositifs de contrôle pro-actionnariaux, c'est prendre l'effet pour la cause, au risque d'aggraver les dérives actuelles.

L'instabilité des marchés de capitaux

15 La création de valeur pour l'actionnaire est également un facteur de perturbation de l'évaluation boursière. La recherche systématique de profits en excès du rendement d'équilibre du marché, lorsqu'elle est validée dans les cours boursiers, nourrit des anticipations illusoires parce qu'impossibles à réaliser dans les résultats d'exploitation futurs. Il s'agit donc d'une bulle spéculative provoquée par la norme de gestion que les fonds d'investissement imposent, mais que l'élite financière détourne par les méthodes évoquées ci-dessus. Les incitations aux excès boursiers induits par la valeur actionnariale rencontrent un terrain propice.

16 En effet, le monde de l'évaluation des actifs est non-gaussien, contrairement aux hypothèses théoriques qui supposent que les marchés sont efficients. Autrement dit, les bourses sont attirées vers des mouvements extrêmes par leur propre dynamique endogène, bien plus souvent qu'elles ne le seraient si les cours suivaient une marche aléatoire. La raison se trouve dans la multiplicité des sources d'incertitude qui interfèrent dans la formation des prix des actifs. Ce ne sont pas seulement les profits futurs, mais aussi les composantes du taux d'actualisation (taux d'intérêt futurs et prime de risque) qui sont des variables incertaines. Pire, certaines sources d'incertitude, celles qui font varier la confiance que l'on a dans la liquidité des marchés, sont purement autoréférentielles. Elles rendent possibles des figures déroutantes qui se transforment de manière imprévisible : montées cumulatives des cours avec faible volatilité mais interrompues brutalement par l'effondrement des bulles, périodes de hausse violente de la volatilité sans que se dessine ni une tendance, ni une stabilisation, marasmes prolongés sans récupération des niveaux antérieurs.

17 Mais les plus grandes perturbations du point de vue de l'économie globale sont venues des liens étroits entre les marchés d'actions et les marchés de dettes. On a vu plus haut pourquoi l'endettement est un moyen puissant de satisfaire aux critères financiers de la valeur actionnariale. Or, la qualité de l'endettement dépend de la valeur des actifs. Celle-ci est estimée à partir du prix des actions. Si donc le marché boursier est emporté par une bulle spéculative, elle-même nourrie par les opérations de croissance externe et de revente d'actifs financées par dettes, la qualité des dettes est illusoire. Elle repose, en effet, sur la fausse garantie d'actifs surévalués. Ainsi, le processus qui conduit à évaluer les dettes à partir de la capitalisation boursière sous-estime les risques de crédit lorsque les marchés d'actions sont grossièrement surévalués. Il en résulte donc un surendettement qui prolonge l'euphorie boursière et qui conduit à une crise financière lorsque la bulle boursière éclate. La fragilité des bilans des entreprises apparaît alors ; les tentatives pour restructurer les bilans (par exemple, par vente des actifs non stratégiques) renforcent la déflation financière, c'est-à-dire le mouvement de baisse du prix des actifs. La déflation financière transmet des tendances récessives à toute l'économie : pressions sur les coûts reportés sur les salariés, coupure drastique de l'investissement déprimant la demande globale, hausse brutale des primes de risque entraînant une élévation générale de la préférence pour la liquidité.

18 L'évolution macroéconomique dépend alors entièrement de la politique monétaire. De ce point de vue, la banque centrale des États-Unis a joué un rôle décisif, prévenant la déflation par une conduite, sur la période 2001-2002, de toute la courbe des taux d'intérêt à des niveaux extraordinairement bas. Un transfert massif de risques des entreprises sur les ménages s'est ainsi opéré, sauvegardant la profitabilité des sociétés. L'instabilité des marchés boursiers, quelle que soit son origine, est un obstacle majeur pour la régulation du capitalisme financier. On a souligné le rôle de ces marchés dans la discipline censément exercée sur les dirigeants, *via* les OPA/OPE et les *stock options*, or les distorsions des prix des actions, alimentées par ces dirigeants, conduisent nécessairement à des allocations inefficaces du capital. C'est ainsi que les fusions et acquisitions de la fin des années 1990 ont massivement détruit de la valeur pour les actionnaires, lorsque le retournement boursier a transformé le *goodwill* promis en pertes béantes à provisionner. C'est ainsi que les *stocks options* non comptabilisés en coûts d'exploitation ont été une pompe à drainer du *cash-flow* à l'avantage des seuls membres de l'élite financière.

La nature partenariale de l'entreprise

19 Tout comme le fordisme a trouvé ses limites sociales dans l'aspiration du salariat à une organisation du travail alternative et à une consommation plus diversifiée, les évolutions actuelles peuvent faire douter de la pérennité d'un capitalisme financier marqué par une déresponsabilisation croissante de la gestion des entreprises. En particulier, on peut s'interroger sur le caractère soutenable de la hausse des inégalités intrafirmes.

20 Notre analyse conduit logiquement à faire de l'entreprise et de sa gouvernance le cœur d'un mode de régulation qui, prenant acte des avancées de la finance de marché, permette au capitalisme de renouer avec le progrès social. Aussi l'entreprise doit-elle être considérée comme une des formes institutionnelles (structurelles) du capitalisme. Par ailleurs, et en rupture avec la conception contractuelle, une analyse économique non-normative de la création de richesse dans l'entreprise doit reconnaître le caractère collectif de ce processus. Celui-ci requiert une coordination des compétences spécifiques

qui constituent l'entreprise. Cette coordination échappe, pour l'essentiel, à l'ordre contractuel[107]. Comme forme institutionnelle et lieu d'une coordination spécifique, l'entreprise est une entité autonome – et non un objet de propriété ou un nœud de contrats. Il convient, en conséquence, d'avoir une lecture radicalement différente, de celle des tenants de la souveraineté actionnariale, de la « séparation de la propriété et du contrôle » identifiée par Adolph Berle et Gardiner Means[108].

21 Prenant acte de la perte de pouvoir des actionnaires, il faut considérer que ceux-ci ont, en quelque sorte, « échangé » le contrôle au profit de la liquidité. Ils ne peuvent alors légitimement prétendre aux deux. À cet argument « moral » vient s'ajouter un argument d'efficacité. Ainsi que nous l'avons montré, la prétention d'une maîtrise souveraine couplée à la liquidité des engagements conduit nécessairement à une vacuité du contrôle et une déresponsabilisation de la gestion. Si le pouvoir des dirigeants est inscrit dans la nécessité de la coordination, il doit avoir pour objet l'intérêt de l'entreprise, comme entité autonome. L'identification de cet intérêt constitue un débat juridique classique. Les défenseurs de la souveraineté actionnariale trouvent là un argument récurrent, en opposant au flou de cette notion la simplicité (donc la transparence) du commandement de maximisation de la valeur boursière. Nous proposons, *a contrario*, de rompre avec une définition substantielle de l'intérêt de l'entreprise, pour lui préférer une définition procédurale. C'est dans la délibération entre les différentes parties prenantes que peut et doit se définir cet intérêt. Ce sont là les contours d'un modèle alternatif à la souveraineté actionnariale, reconnaissant le caractère éminemment politique de l'entreprise. On peut qualifier cette conception de l'entreprise de « partenariale ». Alors que le processus d'institutionnalisation du rapport salarial a permis, sous le régime fordiste, de fonder en pratique cette nature partenariale de l'entreprise, les garanties juridiques dont disposent aujourd'hui les salariés européens ne sont plus suffisantes, face à la montée en puissance de la finance de marché.

22 L'actuelle vogue du thème de la responsabilité sociale des entreprises traduit la prégnance de cette appréciation chez nombre d'acteurs. En tant que pratique essentiellement volontaire de la part des entreprises, elle ne nous paraît cependant pas suffisante. C'est une réforme des structures internes des entreprises qu'il convient d'envisager. Puisque la firme partenariale est un lieu de pouvoirs et de contre-pouvoirs en même temps qu'un lieu de coordination qui requiert la formation d'un intérêt collectif, le conseil d'administration change de nature par rapport à la firme « actionnariale ». Ce conseil ne saurait plus être en charge de la surveillance d'un intérêt défini *ex ante* (la valeur actionnariale), mais bien plutôt de la définition de cet intérêt et de l'élaboration des orientations générales de la stratégie de gestion, dans la délibération. Il faudrait donc que sa composition reflète la structure des intérêts portés par les compétences qui contribuent à l'efficacité économique de l'entreprise. L'ouverture du conseil aux salariés, en tant que salariés et non pas en tant qu'actionnaires, s'impose. Ce changement dans la nature des missions du conseil d'administration modifie aussi la nature du contrôle. La conduite d'une entreprise est nécessairement moins opaque pour un conseil en charge de la définition des objectifs de gestion. En outre, la présence d'administrateurs salariés va dans le sens d'un conseil tout à la fois stratégique, définissant l'intérêt général, et disciplinaire. Les représentants des salariés ont en effet un statut dual, qui conjugue indépendance – leurs intérêts ne sauraient recouvrir ceux de la direction – et connaissance de l'entreprise. Ainsi pensée, l'indépendance ne rime plus avec l'extériorité. L'autorité du conseil d'administration peut et doit alors être distincte de celle de la

direction exécutive de l'entreprise, notamment sa présidence et la maîtrise de son ordre du jour. De même, les comités de rémunération des dirigeants et d'audit interne doivent être soustraits au pouvoir des dirigeants exécutifs, et responsables devant le conseil. L'audit devrait développer un système d'alerte pour surveiller en temps réel la déviation des performances vis-à-vis des objectifs de gestion. Tel pourrait être le contenu d'une gouvernance des entreprises inspirée d'un véritable renouveau de leur responsabilité sociale.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

BERLE Adolph & Gardiner MEANS, 1932, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, Harcourt, Brace and World.

COFFEE John C., 2002, « Understanding Enron: it's about the gatekeepers, stupid », *Columbia Law School Working Paper*, 207 [En ligne :

http://www.law.columbia.edu/null/WP207?exclusive=filemgr.download&file_id=6990&showthumb=0].

FAVEREAU Olivier, 1989, « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, 40/2, p. 273-328 [En ligne : http://www.persee.fr/docAsPDF/reco_0035-2764_1989_num_40_2_409141.pdf].

HANSMANN Henry & Reinier KRAAKMAN, 2001, « The end of history for corporate law », *Georgetown Law Journal*, 89, p. 439-468

[En ligne : http://www.law.harvard.edu/programs/olin_center/papers/pdf/280.pdf].

LORDON Frédéric, 2000, « La création de valeur comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la valeur actionnariale », *L'Année de la régulation*, 4, Paris, La Découverte, p. 117-167

[En ligne : http://webcom.upmf-grenoble.fr/regulation/Annee_regulation/AR4-2000-04LORDON.pdf].

PLIHON Dominique (dir.), 2002, *Rentabilité et risque dans le nouveau régime de croissance*, Commissariat général du Plan (rapport du groupe de travail), Paris, La Documentation française [En ligne : http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/024000552.pdf].

REBÉRIOUX Antoine, 2005, « Les fondements microéconomiques de la valeur actionnariale. Une revue critique de la littérature », *Revue économique*, 56/1, p. 51-75 [En ligne : http://www.cairn.info/article.php?ID_ARTICLE=RECO_561_0051].

NOTES

97. Hansmann & Kraakman 2001.
98. Par liquidité, on entend la possibilité de se défaire au plus vite d'un actif, sans perte de valeur.
99. Berle & Means 1932.
100. Nous n'affirmons pas qu'il existe un lien nécessaire et logique entre le contractualisme en théorie de la firme et la défense de la souveraineté actionnariale. Notre argument est ici d'une autre nature et révèle davantage d'une sociologie de la science : l'écrasant majorité des auteurs s'inscrivant dans une perspective contractualiste et s'intéressant à la gouvernance d'entreprise se sont fait les promoteurs de cette doctrine. Sur ce point, cf. Rebérioux 2005.
101. Plihon *et al.* 2002.
102. Lordon 2000.
103. Si le taux d'intérêt est en dessous de *k* (le rendement du portefeuille diversifié du marché boursier), le levier d'endettement réduit le coût moyen pondéré du capital et accroît donc l'EVA (cf. équation ci-dessus).
104. L'Europe a également été touchée par des scandales de gestion, mais dans une beaucoup plus faible mesure. Ceci est à mettre en relation avec une financiarisation moins avancée de l'économie. On notera par ailleurs que les entreprises qui ont défrayé la chronique sont des entreprises qui sont entrées de plain-pied dans le jeu des marchés de capitaux et de la croissance externe – qu'il s'agisse de Parmalat ou de France Télécom.
105. Coffee 2002 (propose la version la plus aboutie de cette thèse).
106. Outre un renforcement des peines en cas de déviances, les deux mesures phares de cette loi sont un plus strict encadrement des activités de l'audit et un accroissement de l'indépendance des administrateurs.
107. Favereau 1989.
108. Berle & Means 1932.

AUTEURS

MICHEL AGLIETTA

FORUM (université Paris X – Nanterre) et CEPII

ANTOINE REBÉRIOUX

FORUM (université Paris X – Nanterre)

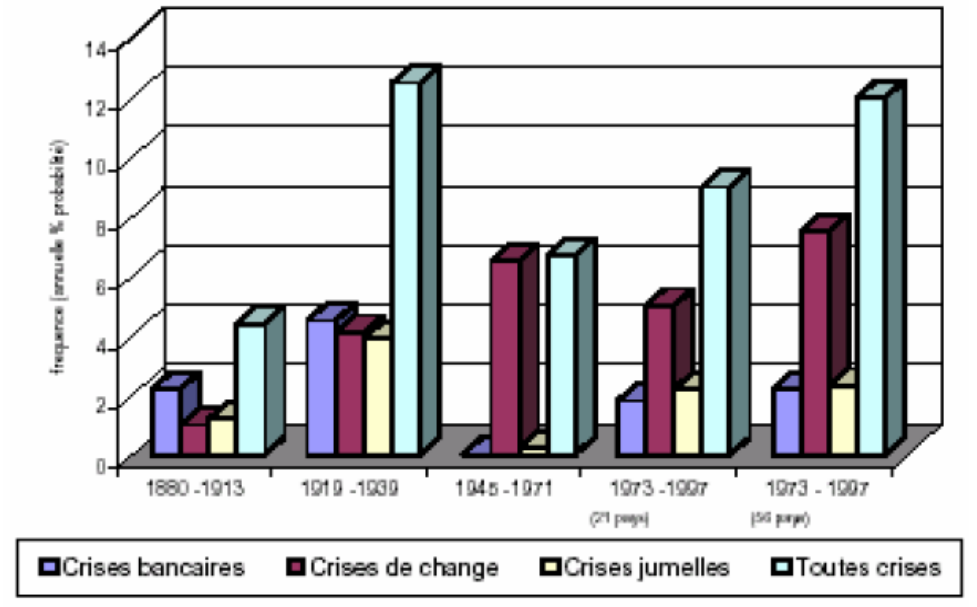
2.8. Les crises financières contemporaines : entre nouveauté et répétition

Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon

1 Depuis l'effondrement du système monétaire international de Bretton Woods, fondé sur les changes fixes et une réglementation publique forte, les crises financières se sont multipliées. Les crises bancaires quasi inexistantes de 1945 à 1971 font leur réapparition et, dans les pays nouvellement ouverts à la finance internationale, elles se conjuguent avec des crises de change, voire avec une crise de la dette souveraine (figure 1).

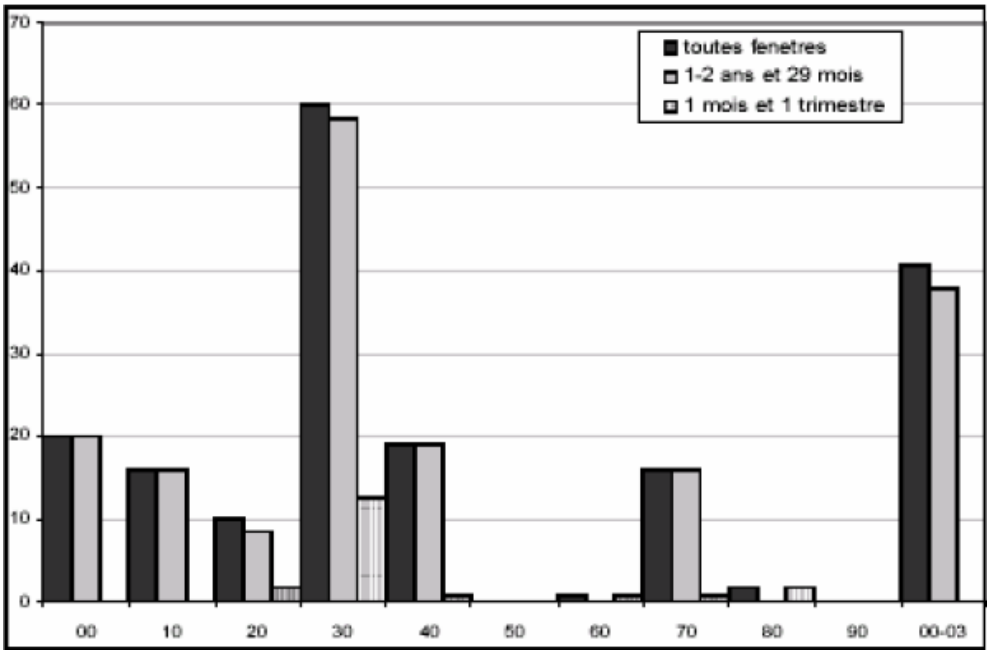
2 L'Europe a connu une crise de change grave en 1992-1993 qui a fait imploser le système monétaire européen, puis le Mexique a subi à nouveau une crise de sa dette souveraine en 1994-1995. Les pays du sud-est asiatique ont été frappés par des crises bancaires et de change en 1997, tout comme la Russie en 1998. Au début des années 2000 un krach boursier spectaculaire, le plus profond depuis 1929, marque la fin de la « nouvelle économie » dans les pays bénéficiant d'une longue expérience financière (figure 2). Enfin, en 2001-2002, l'Argentine connaît une crise de la dette, du change et de son système bancaire qui culmine en une crise politique.

Figure 1. Crises bancaires, crises de change, crises doubles : 1890-1997



Source : Bordo et alii (2001) (Authors calculations).

Figure 2. Fréquence des crises boursières : 1900-2003



SOURCE : Boucher (2003)

À chaque économie sa forme de crise financière ?

3 Surpris par chacune de ces crises, les économistes se sont attachés à développer des modèles formalisant leurs spécificités.

4 Une *première génération* de modèles fait résulter la fragilité financière du conflit entre un régime de change fixe et des déséquilibres budgétaires persistants : ils entendaient ainsi rendre compte des crises latino-américaines[109]. Comme il n'était pas aisé, bien que possible, d'interpréter ainsi la crise du SME, une *seconde génération* de théories met en jeu le rôle des anticipations autoréalisatrices dans des modèles où la communauté financière doute de l'aptitude des gouvernements à lutter contre l'inflation sans détériorer l'emploi [110]. Nouvelle surprise, les techniques économétriques qui visaient à prévoir les crises de change à la lumière de l'expérience latino-américaine ne permettent pas d'anticiper la crise asiatique de 1997, de sorte que les théoriciens développent une *troisième génération* de modèles fondés sur l'imperfection de l'information sur les marchés financiers et la fragilité des systèmes bancaires, plutôt que sur les distorsions macroéconomiques[111]. Lorsqu'éclate la bulle Internet aux États-Unis et que se déroule un krach lent, contrairement à l'anticipation d'une répétition de l'effondrement de 1929-1932, c'est une *quatrième génération* de modèles bâtis sur la prise en compte des variables de stocks et plus seulement de flux, que développent les chercheurs.

5 Ainsi ces derniers semblent avoir adopté la devise de l'École des Annales : « à chaque économie sa crise financière ». Modestie louable, mais stratégie quelque peu décevante puisqu'elle revient à supposer que les crises sont imprévisibles, qu'elles ne cessent de changer de forme et qu'il convient seulement de les traiter au mieux une fois qu'elles ont éclaté. « À chaque période de développement, ses crises, petites ou grandes » telle est aussi la ligne de recherche proposée par la Théorie de la Régulation, avec cependant une différence : c'est l'analyse historique de longue période qui permet de détecter des tendances de longue période associées à un régime d'accumulation et un mode de régulation donnés. C'est en fait une autre stratégie qu'a explorée le rapport du CAE sur les crises financières[112], à savoir la mise à jour d'un petit nombre de mécanismes dont on trouve trace, en des proportions variables, dans l'ensemble des crises financières.

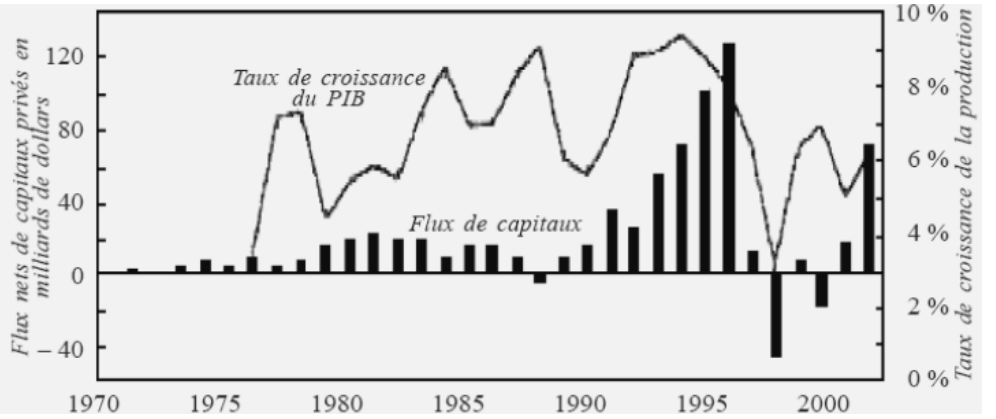
À l'origine des crises : quelques invariants

6 En effet, une revue de la vaste littérature suggère qu'un petit nombre de mécanismes fondamentaux se retrouvent dans les diverses crises. Le *premier facteur* est spécifique aux marchés financiers, qui sont en fait des marchés de promesses et non pas des marchés typiques de biens et services : face à l'incertitude propre à tout investissement et plus encore à l'innovation, émergent des valorisations financières fortement conventionnelles caractérisées par l'alternance de phases d'optimisme et de pessimisme, sans aucune garantie de convergence vers une valeur fondamentale, elle-même largement indéterminée[113].

7 Un *second mécanisme* concerne le caractère procyclique de la prise de risque de la part des acteurs bancaires et financiers : ces derniers ont tendance à prendre d'autant plus de risques que la conjoncture est bonne ; en sens inverse, lorsque les perspectives sont défavorables, l'aversion au risque des agents s'accroît, en particulier celle des banques qui peuvent aller jusqu'à rationner le crédit. Ainsi, les acteurs financiers, par leurs comportements, exercent un effet déstabilisateur car ils ont tendance à amplifier les cycles économiques : on parle d'« accélérateur financier ». Ce mécanisme porte aussi bien sur les actifs financiers que sur les crédits bancaires, et il affecte surtout particulièrement les économies nouvellement ouvertes à la finance internationale (figure 3). De plus,

comme la prime de risque évolue de concert à l'échelle internationale, il participe ainsi à la propagation des crises financières de pays à pays.

Figure 3. Un exemple de procyclicité : les flux internationaux de capitaux en direction de l'Asie



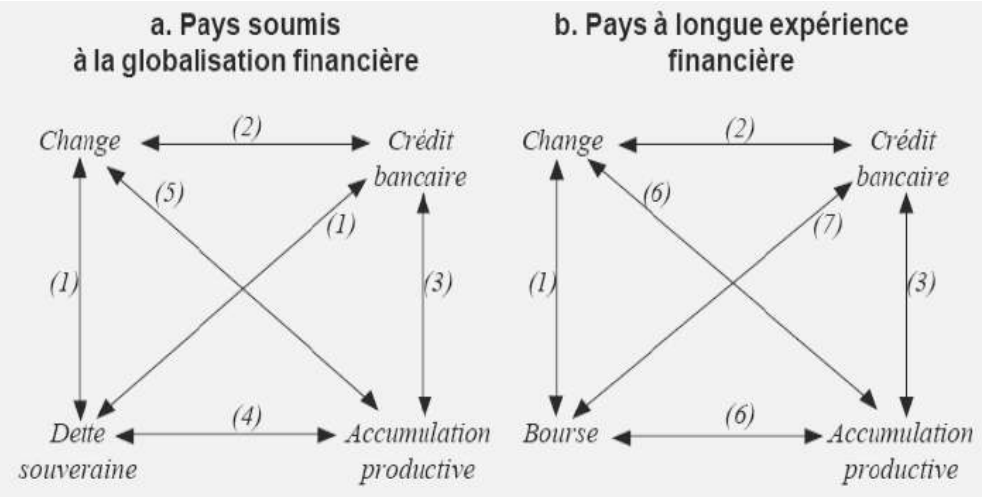
SOURCE : Kaminsky (2003)

8 Un *troisième mécanisme* propage d'un marché à l'autre les déséquilibres apparus sur l'un d'entre eux : c'est la facilité d'accès au crédit qui affecte l'allocation de la quasi-totalité des actifs (financiers, immobiliers, boursiers), et explique la contagion d'un marché à l'autre qui se superpose à la contagion internationale. Les banques ont ainsi un rôle central à travers le mécanisme de l'accélérateur financier. Le processus de mondialisation s'est traduit par *une interdépendance accrue des marchés financiers*, ce qui favorise la diffusion des emballements spéculatifs entre des pays qui peuvent être fort distants les uns des autres, mais qui sont reliés par l'arbitrage des agents financiers. De plus, les données historiques et empiriques suggèrent que les emballements spéculatifs sont aggravés par les comportements des acteurs financiers caractérisés par le *mimétisme*, la perte de mémoire des précédents épisodes de crise, ou encore une excessive confiance en ses propres choix par rapport à ceux des autres acteurs du marché, sans oublier *l'aveuglement au désastre* qui marque les périodes spéculatives qui précèdent les crises.

La diversité des crises : des enchaînements spécifiques

9 La fragilité intrinsèque aux marchés financiers débouche sur une crise, marquée par l'effondrement des prix d'actifs et des défaillances d'acteurs financiers, dès lors qu'entrent en synergie ces trois mécanismes. Leur combinatoire est toujours originale, voire idiosyncrasique, au point que jamais, ou presque, les crises ne se répètent à l'identique puisqu'elles présentent toujours des traits spécifiques. Si les crises de la dette souveraine sont présentes dans les économies soumises à la globalisation financière, ce sont les crises boursières qui sont importantes pour les pays à longue expérience financière (figure 4).

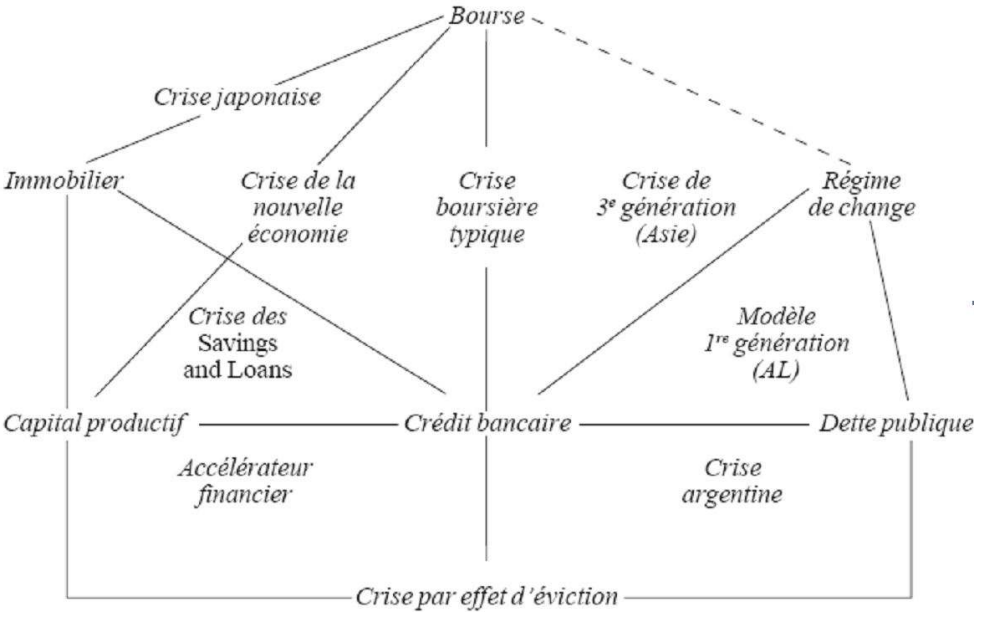
Figure 4. L'entrée en résonance des divers marchés financiers, facteur de crise



Lecture : **(1)** Krugman (1979) ; **(2)** Jeanne et Zelttelmeyer (2002) et Chang et Velasco (2000) ; **(3)** Kiyotaki et Moore (1997) ; **(4)** Kalantzis (2003) ; **(5)** Hausmann et Velasco (2002) ; **(6)** Caballero et Krishnamurthy (2001) ; **(7)** Bernanke, Gertler et Gilchrist (1999)

10 La gravité et donc l'issue des crises tiennent au degré de concentration/dispersion des risques et à la plus ou moins grande résilience du système bancaire. On constate en effet que les crises financières sont d'autant plus graves que tous les risques tendent à se concentrer sur les banques, alors qu'elles sont au centre de la continuité du système des paiements et des relations de crédit (figure 5). C'est ce quatrième mécanisme qui explique, par exemple, le fait que le Japon ait connu une grave déflation dans les années 1990 à la suite de l'éclatement d'une bulle spéculative alors que les banques américaines n'ont été que faiblement affectées par l'éclatement de la bulle Internet au début des années 2000. Ces dernières ont su gérer leurs risques et en diffuser une large partie à d'autres agents[114], tandis que les banques au Japon avaient pratiqué une sous-estimation systématique des risques et avaient concentré ceux-ci. Dans les pays nouvellement ouverts à la finance internationale, les désordres financiers les plus graves ont été provoqués par les « crises jumelles » qui ont résulté d'un effondrement simultané du taux de change et du système bancaire. Les agents et surtout les banques des pays en développement deviennent en effet très vulnérables dès lors qu'elles s'endettent sur les marchés internationaux. Leur dette étant libellée en monnaie étrangère (en dollar, le plus souvent), elles sont soumises aux variations des taux de change qui peuvent aggraver brutalement le coût. Ainsi s'expliquent les nombreuses faillites bancaires enregistrées dans les pays émergents. Ces « crises jumelles » ont un coût social et économique considérable, pouvant s'élever jusqu'à 15 % du PIB.

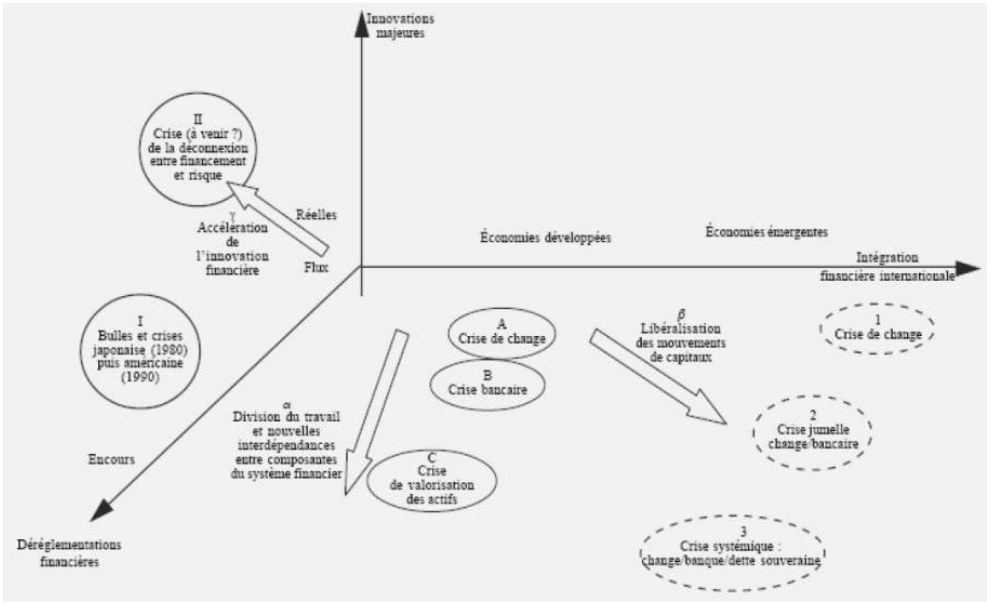
Figure 5. Le système bancaire au cœur des crises financières



L'originalité des crises contemporaines, conséquence de trois innovations

11 Les mécanismes précédents sont mis en mouvement par des innovations affectant les technologies, les produits, les instruments financiers, ou encore l'organisation des firmes. Ainsi, s'introduit une incertitude quant à l'évaluation des actifs financiers, d'autant plus marquée que les innovations sont réputées radicales et/ou qu'elles conjuguent leur impact[115]. Or, cohérence et viabilité d'un mode de régulation sont des propriétés que l'on observe seulement *ex post*, à l'issue d'un processus historique plus ou moins long. Si changent les règles du jeu et le contexte, changent aussi les crises financières. Les quinze dernières années ont été marquées par trois changements majeurs (figure 6).

Figure 6. Les trois dimensions de la nouveauté des crises financières



La déréglementation financière

12 Le progressif décloisonnement des marchés dans les pays bénéficiant d'une longue expérience financière (facteur α, figure 6) conduit en particulier à revenir sur la distinction, héritée de la crise des années 1930, entre banques commerciales et banques d'investissement, ou encore entre banques et assurances. De ce fait, la stratégie de chacun des acteurs financiers s'en trouve affectée. Par exemple, les banques sont incitées à accorder des crédits à de nouveaux clients plus risqués, ou dont le risque est plus difficile à évaluer, pour compenser les pertes associées au fait que les grandes entreprises font directement appel aux marchés financiers. De ce fait, se généralisent les comportements patrimoniaux de gestion des actifs, par opposition aux stratégies managériales traditionnelles, ce qui affecte l'ajustement des flux d'épargne et d'investissement[116]. Simultanément, s'approfondit la division du travail entre les divers intermédiaires concernés ce qui modifie les propriétés du système financier dans son ensemble[117].

L'ouverture du compte de capital

13 À ce mouvement de libéralisation interne se superpose l'ouverture aux flux financiers internationaux d'économies précédemment largement autarciques en matière de financement. Cette libéralisation externe (facteur β, figure 6) a pour effet de renforcer l'accélérateur financier, d'autant plus déstabilisateur pour ces économies que leur réglementation interne et les modalités de couverture du risque étaient inadéquates. Les instruments financiers correspondants ne sont pas nouveaux dans l'absolu puisqu'ils avaient été expérimentés auparavant par les pays bénéficiant d'une longue expérience financière. Mais ils constituent une innovation pour les acteurs de l'économie d'accueil, de sorte que s'initie un boom tiré par l'accélérateur financier, phase d'expansion que les acteurs n'interprètent pas comme transitoire car cyclique, mais comme susceptible de se prolonger à long terme. Cette ouverture du compte de capital explique pourquoi crises de

change et crises bancaires sont fréquemment associées car les pays se sont endettés en monnaies étrangères, et les résidents ont vu s'ouvrir la possibilité d'un arbitrage entre monnaie domestique et monnaie internationale, ce qui accroît fortement les effets déstabilisants des épisodes de remise en cause de la confiance dans le système bancaire domestique.

Une floraison de nouveaux instruments financiers

14 À ces deux types d'innovation, il faut en ajouter un troisième qui porte plus directement sur les relations entre l'apparition de nouveaux instruments financiers et des innovations, dans l'économie réelle, considérées comme suffisamment radicales pour impliquer un relèvement durable des perspectives de profit. Ce type de facteur déclenchant s'inscrit dans une longue histoire (flèche γ, figure 6). Ainsi, les innovations financières visant à une meilleure évaluation du risque par certains agents peuvent à leur tour inciter d'autres agents ou entités à une prise de risque accrue alors qu'ils sont mal ou pas du tout équipés pour les évaluer. La montée des dérivés de crédit est à ce titre préoccupante puisque les meilleurs experts et les organisations internationales telles la BRI ou le FMI avouent ne pas savoir quels sont les agents qui finalement portent le risque. La confiance accordée à ce type d'instrument tiendrait plus à une conception hayekienne du bienfait d'un certain degré d'ignorance qu'à la clarté du calcul d'optimisation intertemporelle que suppose l'hypothèse d'anticipation rationnelle.

La stabilité financière est un bien public…

15 Les marchés financiers ont donc besoin d'être étroitement encadrés. Mais aucun mécanisme économique n'est linéaire : en retour, les interventions publiques sont aussi susceptibles de créer de nouvelles sources d'instabilité, ne serait-ce que parce qu'elles peuvent inciter les investisseurs à prendre plus de risques. On reproche par exemple, avec raison, aux opérations de sauvetage du FMI de trop préserver les intérêts des investisseurs étrangers en cas de crises financières d'un pays émergent et ainsi d'encourager à l'excès les flux de capitaux internationaux. Un difficile arbitrage doit donc être trouvé entre, d'une part la prévention des crises par les règles prudentielles, l'action directe sur les marchés des autorités financières lorsque ces règles se montrent insuffisantes, et d'autre part le maintien d'un certain degré de risque financier afin de limiter les comportements opportunistes.

16 L'accélération du rythme des innovations financières au cours des deux dernières décennies renforce cet argument en faveur d'une intervention des pouvoirs publics. Tout d'abord, les innovations supposées porteuses d'un changement d'époque ont souvent débouché sur une crise majeure, compromettant la confiance et la viabilité dans le système financier et même monétaire. C'est l'un des grands enseignements de l'histoire financière[118].

17 De même, l'auto-organisation par une profession et le recours à des codes de bonne conduite ou encore la recherche d'effets de réputation sont loin de garantir la transparence et la régularité des transactions financières[119]. De plus, une fois une crise ouverte, le sauve-qui-peut des acteurs compromet des actions qui seraient pourtant plus avantageuses pour la collectivité. Il est à cet égard significatif que les crises des années 1990 aient été surmontées à travers la suspension des droits individuels ordinaires et le

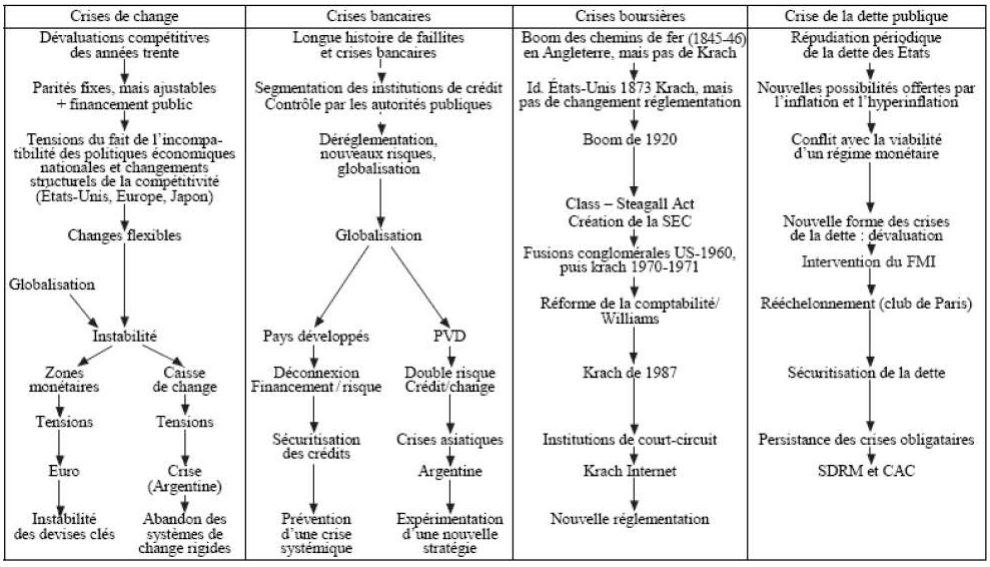
recours à des procédures collectives exceptionnelles organisées par des autorités nationales ou multinationales.

18 Autre constatation importante : alors que les marchés financiers sont supposés anticiper les rendements futurs (l'évolution des taux de change ou encore des taux d'intérêt), l'analyse statistique montre que tout au long des années 1990, les retournements des anticipations du marché ont toujours suivi les retournements des variables observées et non l'inverse[120]. De la même façon, rares sont les cas dans lesquels les agences de notation ont anticipé les crises majeures qui se sont succédées dans les années 1990, que cela tienne aux limites de leurs instruments d'analyse, aux lacunes de l'information ou tout simplement à un comportement stratégique, lié en particulier à un conflit d'intérêt entre le rôle d'évaluation et celui de conseil en investissement[121]. Un autre argument souligne combien la politique de taux d'intérêt suivie par chaque banque centrale joue un rôle clé dans l'évolution des cours boursiers, des taux de change et même des profits des entreprises non financières[122]. Enfin, il faut aussi mentionner le fait que les grandes crises financières posent la question de la garantie des contrats, de la stabilité des droits de propriété et des attributs et limites de la souveraineté[123]. Autant de questions qui relèvent directement de la prérogative de la puissance publique et non de la capacité d'initiative de la communauté financière.

…Que les autorités apprennent à gérer à travers la succession des crises

19 Pour toutes ces raisons, l'apprentissage est principalement celui des autorités publiques. Il est partiel, retardé, toujours imparfait mais à l'échelle de l'histoire longue, cet apprentissage contribue – parmi d'autres facteurs – à une plus grande résilience des systèmes financiers, tout au moins dans les pays pour lesquels les structures financières et économiques évoluent de concert dans la longue période (tableau 1).

Tableau 1. Les effets d'apprentissage des autorités publiques



20 *A contrario*, les pays émergents se sont souvent vus imposer des innovations financières venues d'ailleurs, sans qu'ils disposent des outils leur permettant d'évaluer les risques

ainsi pris. L'instabilité macroéconomique de ces pays s'en est trouvée accrue, dans un premier temps tout au moins[124]. Il se pourrait que l'ouverture du compte de capital induise une fragilité structurelle permanente dès lors que la spécialisation du pays est inadéquate[125].

En conclusion, des propositions de réformes de la finance globalisée

21 L'observation et l'analyse des crises des dernières années fournissent des éléments de réflexion assez sûrs pour qu'il soit possible d'avancer des propositions d'interventions sur les marchés, propres à diminuer la fréquence et la gravité des crises financières.

La transparence, utile mais pas suffisante

22 Une information abondante, partagée et de bonne qualité est nécessaire au bon fonctionnement des marchés. Les scandales récents montrent qu'il y a encore beaucoup à faire dans ce domaine, à commencer par une supervision des agences de notation, qui n'ont pas su anticiper les crises, et des fonds alternatifs, dont la gestion est opaque et qui peuvent engendrer des risques systémiques. Des progrès doivent également être réalisés dans les pays émergents dont le retard est très grand. Mais cela ne pourra jamais suffire, contrairement à ce que pensent les tenants de l'efficience des marchés, tant est puissante l'illusion des marchés dans des perspectives de profit sans précédent dans les phases d'emballement de la finance.

La mémoire longue contre l'impatience des traders

23 Les opérateurs privés sont myopes et amnésiques face aux déséquilibres de la finance. Il revient aux économistes et aux historiens de recourir aux leçons de l'histoire financière pour rappeler la répétition des séquences d'emballement spéculatif et amener les marchés à plus de discernement. Il appartient également aux acteurs publics – banquiers centraux, autorités de tutelle –, qui disposent d'une mémoire plus longue, d'intervenir préventivement (*prompt corrective action*) et de rendre public leur diagnostic d'entrée probable dans une phase de spéculation, donc de vulnérabilité financière.

Le banquier central doit se préoccuper des bulles financières

24 Les banques centrales ont un rôle tout particulier à jouer dans cette fonction d'alerte. Encore faut-il qu'elles renouvellent leurs objectifs en ajoutant la stabilité financière à la stabilité monétaire et au soutien de l'activité. Une banque centrale doit être dotée de l'autorité nécessaire pour faire l'annonce, lorsque c'est le cas, que l'emballement du crédit et l'inflation du prix des actifs marquent l'entrée dans une phase de spéculation dont elle va tenir compte dans sa politique monétaire par une hausse précoce du taux d'intérêt, voire, dans des circonstances exceptionnelles par des interventions directes sur certains marchés d'actifs.

Bâle II : ne pas accentuer la procyclicité de la finance

25 La régulation prudentielle est un complément indispensable de la politique monétaire pour la stabilité financière. Les accords dits de Bâle II, élaborés sous l'égide de la Banque des règlements internationaux, apportent deux améliorations majeures aux dispositifs prudentiels existants : l'extension des procédures à tous les pays et l'évaluation fine du risque selon le type de crédit et d'actif. Toutefois, les accords de Bâle II présentent deux sérieuses imperfections. D'abord, en accroissant la sensibilité des banques aux risques, ils peuvent paradoxalement renforcer la procyclicité du crédit. Des mesures telles que le provisionnement dynamique permettraient d'atténuer ce danger. Ensuite, les procédures du Comité de Bâle se limitent à la supervision microprudentielle. Une approche macroprudentielle, qui prend en compte les interactions entre les différents marchés d'actifs qui sont au cœur des crises, est indispensable, en commençant par la mise en place d'indicateurs avancés de crises.

Pour un contrôle préventif des entrées de capitaux courts

26 Pour les pays les plus vulnérables, qui se sont ouverts récemment aux flux internationaux de capitaux, que l'on appelle « émergents », il faut aller plus loin que Bâle II, car la procyclicité du crédit y prend une forme spécifique, celle d'aller et retour massifs des flux de capitaux étrangers. Avec l'impossibilité dans laquelle se trouvent ces pays de s'endetter dans leur propre monnaie, elle induit une crise combinée du taux de change et du système bancaire, qui est une des formes de crises financières les plus sévères pour la stabilité des budgets des États et le niveau de vie des populations. Dans ces pays, la libéralisation a été prématurée au regard de la résistance des systèmes bancaires et de la conduite de politiques macroéconomiques visant à la stabilité. Par ailleurs, les études récentes du FMI lui-même[126] montrent qu'elle n'a pas eu l'impact positif sur la croissance que ses promoteurs annonçaient.

27 Aussi, il est essentiel d'instituer dans ces pays des systèmes de contrôle des entrées (par exemple par un système de réserves obligatoires) et/ou des sorties de capitaux, annoncés à l'avance, capables de réduire les à-coups des flux internationaux. Il en résultera un meilleur ajustement de l'épargne et de l'investissement national, évitant de soumettre ces pays aux heurs et malheurs de l'intermédiation financière internationale dont ils sont les premiers à payer les coûts à prix forts. Les analyses portant sur le Chili et la Malaisie montrent que les gains de ce type de contrôle des capitaux l'emportent sur les distorsions et les coûts qui lui sont associés.

Une réforme du FMI

28 De tels systèmes de contrôle des mouvements de capitaux seraient d'autant plus efficaces qu'ils seraient placés sous l'autorité d'un FMI réformé, plus attentif aux intérêts des pays émergents et en développement, et moins à ceux des investisseurs des pays développés. Car dans un monde dépourvu de véritable monnaie internationale, aux monnaies diverses et nombreuses, le besoin de stabilisation est toujours aussi nécessaire, sinon plus, qu'au moment de la création du Fonds. Depuis la crise asiatique, si beaucoup de propositions de réformes ont été faites et discutées dans le détail, rien de véritablement sérieux n'a été mis en œuvre. Des progrès sont possibles. Une procédure de règlement des crises de

dettes souveraines (des États) sur le modèle des procédures nationales de faillite privée est un préalable indispensable à la stabilisation des financements internationaux. Une capacité accrue de soutien aux pays soumis à un emballement de la spéculation, simplement du seul fait qu'ils s'endettent dans une monnaie étrangère parce qu'ils ne peuvent faire autrement, en est une autre condition. Mais de telles réformes financières supposent une révision des principes d'action du FMI et une démocratisation de son fonctionnement.

⁂

29 On peut résumer les développements précédents, qui vont de l'analyse des faits stylisés à la définition des objectifs de l'intervention publique, à l'aide du tableau suivant (tableau 2). On rend ainsi compte, par exemple, des caractéristiques propres à la crise argentine. L'application à la lettre des réformes des politiques de libéralisation interne et externe met en place un cinquième facteur de crise qui ressort de l'incohérence entre le régime d'accumulation – introduit par ces réformes – et le régime de croissance. On retrouve ainsi l'une des catégories centrales dans l'analyse des crises dans le programme de recherche régulationniste[127].

Tableau 2. Des mécanismes élémentaires aux caractéristiques des crises financières contemporaines aux objectifs de l'intervention publique.

MÉCANISMES					
FAITS STYLISÉS	A. UN MARCHÉ DE PROMESSES	B. UNE PRISE DE RISQUE PROCYCLIQUE	C. ENTRÉE EN RÉSONANCE	D. LE SYSTÈME BANCAIRE MAILLON FAIBLE	E. INCOHÉRENCE D'UN RÉGIME DOMESTIQUE / INTERNATIONAL
1. Recrudescence des crises	Facteurs permissifs		Libéralisation/ décloisonnement des marchés		
2. Elles changent de forme	Multiplicité des instruments financiers			Différence entre USA 1929-1932 Japon 1987-1992 USA 2001	Apparence d'un retour des crises de la première génération
3. Ampleur des phénomènes de contagion		Caractère procyclique de la finance globalisée	Interdépendance géographique d'acteurs de supports financiers	Système bancaire fragile dans les pays émergents	

4. Elles peuvent être coûteuses				Spécialement pour les crises bancaires	Et les crises systémiques
5. Un défi à la prévision	Basculement d'une convention à une autre	Devrait faciliter la prévision	Accroît la probabilité d'un retournement de la conjoncture		

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AGLIETTA Michel, 2003, « Le risque systémique dans la finance libéralisée », *Revue d'économie financière*, 70, p. 33-49.

AGLIETTA Michel & Antoine REBÉRIOUX, 2004, *Les Dérives de la finance*, Paris, Albin Michel.

BERNANKE Ben, GERTLER Mark & Simon GILCHRIST, 1999, « The financial accelerator in a quantitative business cycle framework », *in* Taylor JOHN & Michael WOODFORD (eds), *Handbook of Macroeconomics* , vol. 1, Amsterdam, Elsevier-North Holland, p. 1341-1393 (chap. 21).

BORDO Michael, EICHENGREEN Barry, KLINGBIEL Daniela & Maria-Soledad MARTINEZ-PERA, 2001, « Is the crisis problem growing more severe? », *Economic Policy*, 32, p. 51-73.

BORIO Claudio, FURFINE Graig & Philip LOWE, 2001, « Procyclicality of the financial system and financial stability: issues and policy options », *BIS Working Paper*, 1, p. 1-57.

BOUCHER Christophe, 2004, « Identification et comparaison des crises boursières historiques », *Les Crises financières* (complément au rapport du CAE), La Documentation française, p. 375-396.

BOYER Robert, 2001, « L'économiste face aux innovations qui font époque : les relations entre histoire et théorie », *Revue économique*, 52/5, p. 1065-1115.

BOYER Robert, DEHOVE Mario & Dominique PLIHON, 2004, *Les Crises financières : analyse et propositions*, rapport du Conseil d'analyse économique, 50, Paris, La Documentation française [En ligne : http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/044000560.pdf].

BOYER Robert & Julio César NEFFA, 2004, *La Crisis argentina (1976-2001): una vision desde la theorias institucionalistas y regulacionistas*, Madrid, Buenos Aires, Editorial Mino y Davila.

BRENDER Anton & Florence PISANI, 2001, *Les Marchés et la croissance*, Paris, Economica.

—, 2004, *La nouvelle Économie américaine*, Paris, Economica.

CABALLERO Ricardo & Arvind KRISCHNAMURTHY, 2001, « International and domestic collateral constraints in a model of emerging market crises », *Journal of Monetary Economics*, 48/3, p. 513-548.

CHANG Roberto & Andrés VELASCO, 2000, « Liquidity crises in emerging markets: theory and policy », *in* Ben S. BERNANKE & Julio J. ROTEMBERG (eds), *NBER Macroeconomics Annual 1999*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press, p. 11-78.

HAUSMANN Ricardo & Andrés VELASCO, 2002, « The Argentine collapse: hard money's soft underbelly », *Brookings Trade Forum*, Mimeograph, Harvard University [En ligne :

http://www.econ.uba.ar/www/departamentos/economia/plan97/Internacional/vanoli/bibliografia/Haussman_Velazco%20-%20hardmoneysoftunderbelly.pdf].

JEANNE Olivier & Jeromin ZETTELMEYER, 2002, « "Original sin", Balance sheet crises and roles of international lending », *IMF Working Paper*, 02/234 [En ligne : https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2002/wp02234.pdf].

KALANTZIS Yannick, 2003, « Studying the Argentine crisis: why we should focus on export performance », Mimeograph, ENPC, Paris.

—, 2004, « Estudio de la crisis argentina: por qué deberíamos concentrarnos en el desempeño exportador? », *in* Robert BOYER & Julio César NEFFA, *La Crisis argentina (1976-2001): una vision desde la theorias institucionalistas y regulacionistas*, Madrid, Buenos Aires, Editorial Mino y Davila, p. 623-658.

KAMINSKY Graciela, 2003, « International capital flows: a blessing or a curse? », Mimeograph, ABCDE-Europe.

KINDLEBERGER Charles, 1994, *Histoire mondiale de la spéculation financière*, Paris, P.A.U.

KIYOTAKI Nobuhiro & John MOORE, 1997, « Credit cycles », *Journal of Political Economy*, 105/2, p. 211-248.

KRUGMAN Paul, 1979, « A Model of balance of payments crises », *Journal of Money, Credit, and Banking*, 11/3, p. 311-325.

—, 2001, « Crises: the next generation? », unpublished paper presented at conference in honour of Assaf Razin, Tel Aviv University, 25-26 March.

MISTRAL Jacques, 2003, « Rendre compte fidèlement de la réalité d'entreprise », *Les normes comptables et le monde post-Enron* (rapport), Conseil d'analyse économique, 42, Paris, La Documentation française, p. 7-55.

MONTAGNE Sabine, 2003, « Les Métamorphoses du trust : les fonds de pension américains entre protection et spéculation », thèse université Paris 10-Nanterre, décembre.

OBSTFELD Maurice, 1994, « The Logic of currency crises », Banque de France, *Cahiers économiques et monétaires*, 43, p. 189-213.

ORLÉAN André, 1999, *Le Pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.

—, 2004, « Efficience, finance comportementale et convention : une synthèse théorique », *in* Robert BOYER, Mario DEHOVE & Dominique PLIHON, *Les crises financières : analyse et propositions*, rapport du Conseil d'analyse économique, 50, Paris, La Documentation française, p. 241-270.

PLIHON Dominique (dir.), 2002, *Rentabilité et risque dans le nouveau régime de croissance*, Commissariat général du Plan (rapport du groupe de travail), Paris, La Documentation française

[En ligne : http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/024000552.pdf].

PRASAD Eswar, ROGOFF Kenneth, WEI Shang-Jin & Ayhan KOSE, 2003, « Effects of financial globalization on developing countries: some empirical evidence », IMF Working Paper [En ligne : http://www.imf.org/external/np/res/docs/2003/031703.pdf].

SGARD Jérôme, 2002, *L'Économie de la panique : faire face aux crises financières*, Paris, La Découverte.

STIGLITZ Joseph, 2002, *La grande Désillusion*, Paris, éditions Mille et une nuits.

NOTES

109. Krugman 1979.
110. Obstfeld 1994.
111. Krugman 2001.
112. « Les crises financières », 2004, rapport numéro 50, Paris, La Documentation française, accessible sur le site du CAE [En ligne : http://www.cae.gouv.fr/].
113. Orléan 1999, 2004.
114. Brender & Pisani 2004.
115. Boyer 2001.
116. Plihon 2002.
117. Montagne 2003.
118. Kindleberger 1994.
119. Mistral 2003 ; Aglietta & Rebérioux 2004.
120. Brender & Pisani 2001.
121. Stiglitz 2002.
122. Aglietta 2003.
123. Sgard 2002.
124. Kaminsky 2003.
125. Kalantzis 2004.
126. Prasad *et al.* 2003.
127. Boyer & Neffa 2004.

AUTEURS

ROBERT BOYER

EHESS, CNRS, CEPREMAP-ENS

MARIO DEHOVE

CEPN-Université Paris Nord

DOMINIQUE PLIHON

CEPN-Université Paris Nord

Chapitre 3. Économie et politique

Introduction : les raisons du choix de ces textes

1 En un sens, les textes qui suivent s'inscrivent dans la continuité des précédents puisque les quatre contributeurs mentionnent tous l'ampleur des répercussions que la montée du pouvoir de la finance a eue sur la sphère politique en général et sur les politiques économiques en particulier.

Dès l'origine, la Théorie de la Régulation est une économie politique

2 L'incorporation du politique dans l'économique est au cœur des travaux fondateurs. La notion de forme institutionnelle, comme codification des rapports sociaux constitutifs d'une société donnée, fait clairement intervenir les luttes politiques et la codification par le droit. C'est ce que rappelle la contribution de Markus Perkmann qui souligne aussi que le concept de compromis institutionnalisé permet d'analyser l'organisation de l'État et la nature de ses interventions économiques. Mais c'est une troisième composante de l'approche que l'auteur développe plus particulièrement, celle avancée par Alain Lipietz concernant l'hypothèse d'Antonio Gramsci : ce peut être l'hégémonie d'un bloc historique qui est à l'origine d'une configuration socioéconomique. Mais il propose de pousser l'analyse plus loin, d'une part grâce à une conception originale du politique comme définissant et altérant les pratiques sociales, d'autre part en s'intéressant à la matérialité de ces interventions afin de surmonter la tendance de certaines recherches passées à invoquer un fonctionnalisme *ex post*, peu satisfaisant. En conséquence, il souligne que la crise du régime d'accumulation fordiste est aussi la crise d'un bloc hégémonique. Ainsi pourrait être levée l'invocation trop fréquente d'une contingence politique pour expliquer l'émergence d'un mode de développement. Depuis lors, cette approche a montré tout son intérêt pour comprendre le basculement vers la financiarisation dans les économies anglo-saxonnes, mais aussi la résistance de notre bloc hégémonique industrialiste, par exemple en Allemagne.

La question du pouvoir concerne tant la sphère politique qu'économique

3 On doit aux travaux de Bruno Théret d'avoir explicité, au sein des approches régulationnistes, que la sphère économique se battit sur l'accumulation de richesses, alors que la sphère politique vise à l'accumulation du pouvoir, mais que les activités de l'État ont une composante économique et qu'*a contrario* une forme de pouvoir s'exprime dans le domaine économique, ne serait-ce qu'à travers la relation salariale ou la concentration du capital. Ainsi, même si les deux sphères suivent des logiques différentes, au niveau des catégories intermédiaires (qui est celle de la Théorie de la Régulation), des régimes sociopolitiques doivent organiser la compatibilité des interactions entre ces deux sphères. Les quatre contributions de ce chapitre explorent divers aspects de cette question centrale. Frédéric Lordon rejoint Markus Perkmann lorsqu'il fait du discours visant à établir comme hégémonique un modèle du monde, le cœur des politiques économiques contemporaines. Stefano Palombarini montre comment dans l'école du *Public Choice* la question du pouvoir est évacuée grâce à la fiction de l'électeur médian et que l'État n'a aucun pouvoir sur l'économie puisque prévaut un équilibre naturel ne dépendant que des préférences des individus et des possibilités technologiques.

Un exemple emblématique : les systèmes nationaux de couverture sociale

4 Pourquoi avoir introduit une contribution à vocation plus empirique et circonscrite à l'analyse des transformations du système français de protection sociale ? En fait, Jean-Claude Barbier et Bruno Théret mettent en œuvre la problématique régulationniste sur un objet que les approches en termes d'État-providence ne cernent que très imparfaitement. Initialement présentée comme faisant partie du rapport salarial, la notion de système de protection sociale introduit en fait une articulation complexe de diverses relations sociales impliquant l'État, la famille et plus généralement la société civile, mais aussi le rapport marchand à travers les assurances privées. Dans cette optique, on serait tenté d'en faire une forme institutionnelle dérivée, hybridation variable dans le temps et dans l'espace de ces divers rapports sociaux.

5 À cet égard le système français de protection sociale s'inscrit mal dans les taxonomies précédemment élaborées, qui prétendent pourtant à la généralité. On en comprend mieux ses spécificités lorsque l'on considère avec les auteurs que « la protection sociale unifie ainsi la société en faisant système » ou encore que « la protection sociale est une affaire d'imaginaire collectif de mise en œuvre des catégories significatives, définies d'abord au sein de communautés politiques historiquement constituées où prévaut une certaine conception de la justice sociale ». On comprend dès lors les grandes difficultés que rencontrent les théories économiques standards qui font du marché l'alpha et l'oméga des économies contemporaines.

Le politique n'introduit pas un écart par rapport à un équilibre « naturel » mais il coévolue avec l'économique

6 Ce sont en effet les mêmes obstacles que rencontre ce programme de recherche dans son analyse des politiques économiques. En effet les paramètres contribuant à l'équilibre économique sont réputés totalement indépendants de l'action collective, étant donnée la stabilité des préférences des individus, à possibilités technologiques données. Dès lors qu'un gouvernement poursuit des objectifs propres (gagner les prochaines élections, étendre la taille du secteur public et des avantages qu'il en tire), il ne peut que distordre l'optimalité d'une allocation de marché.

7 Dans la dernière partie de son article, Stefano Palombarini présente de façon très cursive un cadre analytique alternatif qui marque une percée par rapport aux travaux antérieurs. Il insère la formation d'un bloc social dominant dans un processus continu d'interaction entre soutien politique, régime de politique économique, dynamique macroéconomique et conséquence pour les groupes socioéconomiques. Il distingue en outre dans l'analyse des relations entre politique et économie, l'opposition entre une dynamique rapide et une dynamique lente, idée introduite par Frédéric Lordon en matière de formalisation des crises. Cette approche a montré toutes ses vertus heuristiques puisqu'elle a permis d'expliquer la simultanéité de la crise politique et économique de l'Italie des années 2000, bel exemple de coévolution des deux sphères. C'est l'objet du livre mentionné dans la liste des références ci-après.

Comment le discours contribue à l'hégémonie : une nouvelle forme institutionnelle essentielle à l'époque du capitalisme financier ?

8 Si dans la période des Trente glorieuses, l'économiste pouvait entretenir l'illusion que la politique économique agissait directement de façon assez prévisible sur l'activité économique, telle n'est plus le cas avec la primauté du jugement des marchés financiers. Les interdépendances sont devenues si nombreuses et variées, qu'il est devenu illusoire de se référer à une science économique, sur le modèle des sciences de l'ingénieur. Pour lever cette indétermination, Frédéric Lordon montre que le discours qui permet d'établir comme légitimes une vision et un modèle du monde devient déterminant dans l'ajustement au jour le jour dans les économies contemporaines. Telle serait l'expression contemporaine de l'hégémonie puisque la canalisation des jugements et des anticipations devient essentielle dans un monde gouverné par l'évaluation permanente des politiques économiques par les financiers. Il propose même de faire du discours permettant d'établir comme hégémonique un modèle du monde, une forme institutionnelle à part entière qu'il appellerait *idéognosis*.

9 Cette problématique élaborée pour rendre compte de l'évolution des justifications données aux politiques de désinflation compétitive menée en France dans les années 1990 souligne que périodiquement cette *idéognosis* est soumise à la critique et au doute : cette orthodoxie ne compromet-elle pas la croissance, d'où un possible basculement des représentations ? *Mutatis mutandis,* c'est un processus équivalent que l'on observe à l'été 2013, lorsque les tenants des politiques d'austérité à l'échelle européenne, obsédés par la

résorption des dettes publiques, réalisent combien elles sont préjudiciables au retour de la croissance, condition requise pour le succès de leur stratégie. N'est-il pas remarquable d'avoir isolé dès le milieu des années 1990 une configuration et des mécanismes qui vont marquer les décennies suivantes ?

10 La Théorie de la Régulation, une simple description ? Au lecteur de juger.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

ANDRÉ Christine & Robert DELORME, 1983, *L'État et l'économie*, Paris, Le Seuil.

BOYER Robert, 2014, « How Polity and economy interact within regulation theory? Some consequences for policy regimes and reform strategies », *in* Hikedo MAGARA (ed.), *Economic Crises and Policy Regimes: The dynamics of policy innovation and paradigmatic change*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, p. 124-176 (chap. 6).

KRIPPNER Greta, 2011, *Capitalizing on crisis: The political origins of the rise of finance*, Cambridge, Harvard University Press.

PALOMBARINI Stefano, 2001, *La rupture du compromis social italien*, Paris, CNRS éditions.

THÉRET Bruno, 1992, *Régimes économiques de l'ordre politique. Esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'État*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Économie en liberté ».

–, 1999, « L'Effectivité de la politique économique : de l'autopoïèse des systèmes sociaux à la topologie du social », *L'Année de la Régulation*, 3, Paris, La Découverte, p. 127-167.

3.1. Regulation Theory and the role of politics: *Reconsidering* le statut épistémologique de la Théorie de la Régulation

Markus Perkmann

1 Various attempts to position Regulation Theory in a more general theoretical perspective have included, on the one hand, the reinterpretation of Regulation Theory as a *théorie originale des institutions*[128] or "TR2[129]", conceived as a *théorie générale* opposed to a "local theory[130]". On the other hand, several authors adopted Regulation Theory in a broader social science context. These efforts are illustrated by the concept of social topology[131], the reinterpretation of institutional forms in terms of Tony Giddens[132] and the project of a regulationist state theory[133].

2 All these contributions share in common the argument that Regulation Theory cannot be reduced to a *théorie locale* exclusively preoccupied with the explanation of certain economic regimes, an undertaking threatened by the accusation of descriptivism. A society-centered approach clearly needs to be grounded on a coherent social theoretical framework and the regulation approach was indeed developed with reference to certain underlying theoretical grounds. The first "generation" was strongly inspired by Marxian value theory, whereas the second "generation", in a more eclectic manner, referred to different traditions like the *Annales* or Keynesian and Kaleckian macroeconomics [134]. Although some ties with Marxist social ontology have been conserved, the more recent contributions privileged middle range questions over abstract foundations.

3 One of the theoretical difficulties which resulted from this shift was a blurring of what regulation should refer to. In other words: What constitutes the unity which the semantic connotation of "regulation" suggests? If an esoteric level of values was not any more at disposal to function as the reference, how could an equivalent mechanism be found at the exoteric level of prices[135]? This proved to be a difficult task, due to the weakening of the strongly realist ontology of the value-theoretical approach. Although it offered an

important tool for historical analysis, the concept of *ex-post* functionalism could not convincingly take this role of unity reference, because it failed to bridge the gap between system reproduction and the variety of institutional forms. The correspondence of an accumulation regime and a mode of regulation cannot explain their unity. In fact, pure *ex-post* functionalism reveals the impossibility of explaining its object in theoretical terms. Nevertheless, Fordism has been characterized as a social formation with a certain "correspondence" or *cohérence*[136]. By moving away from the value theory conception of the mode of regulation, however, the clear-cut dichotomy of "competitive" and "monopolist" which was pointing to an ideal-type operational mode has been replaced by a concept which represents more a real-type configuration of institutions. How can the cohesion then be understood?

4 It seems reasonable to introduce a concept of politics in order to approach this question. This suggestion can already be found within the *noyau dur* of Regulation Theory, where politics appears as:

5 (a) constitutive principle of institutional forms, which are interpreted as resulting from social struggles not having any general, suprahistorical character[137].

6 (b) state politics, *i.e.* an institutional form shaping capital accumulation and economic performance. Politics in this sense has been linked with the idea of institutionalized compromise crystallized in specific forms of the state's organization and its economic interventions[138].

7 (c) "integral politics" in those regulationist works relying on Gramscian ideas of hegemony and historical blocs, as illustrated by some contributions by Lipietz (*e.g.* 1992). A regulation mode in this perspective can be interpreted as corresponding to specific hegemonic practices in conjunction with strategic positions of certain classes and groups.

8 The first concept suffered from the problem that politics was mainly seen as an accidental instance representing historical contingency. However, it points to an important ontological feature of Regulation Theory, namely the departure from any kind of historical determinism. Concerning the state, regulationist work recognized its role as an important institutional site of politics. Nonetheless there is, on the one side, a functionalist tendency to interpret the state as a "superstructure" providing societal cohesion[139], and on the other, the danger of overstressing the state's quality as a compromise between social forces by overlooking its own institutional selectivity.

9 By developing further the third perspective, however, some of these difficulties may be overcome. Therefore, in the following I will propose a perspective for a regulationist politics by taking up the concept of hegemony without, however, dismissing the notion of politics conceived as an instance of institutionalization. For that, some guidelines should be suggested:

10 First, it seems to be appropriate to draw a distinction between state politics and politics in general. By identifying the mechanism of social reproduction as rooted in a heterogeneous ensemble of institutions, Regulation Theory overcomes the reifying dichotomy between (state) politics and economy adopted by standard economics. If politics is interpreted as constitutive for institutional forms, it has to be understood as politics in general not confined to state institutions. It is in this way that the notion of political economy becomes meaningful. Théret conceptualized these distinctions by distinguishing the "order" of the political and the "practices" of politics[140]. Criticizing Bruno Théret concept of the political as being responsible for all socialization, Bernard

Billaudot[141] recently put forward an alternative by suggesting to regard the political socialization in substantial terms (*registre*) as apart from the political order (*ordre*) based on the institution of citizenship. Similarly, Samuel Bowles and Herbert Gintis drew a distinction between, on the one hand, the institutional "sites" of the state and the capitalist economy, and, on the other hand, the "practices" of politics and economy[142].

11 Second, that politics is not a separate region within social totality but penetrates the social and economic structures must not lead to its conception as a purely accidental quality affecting social substance. On the contrary, politics must be seen to have its own materiality, otherwise it would escape from the possibility to be theorized in a systematic way. This perspective especially arises from the Gramscian lines in Regulation Theory as mentioned above.

12 Within this perspective I would like to present a conception of politics that could not only be compatible with Regulation Theory, but that could contribute to strengthen its theoretical foundations[143]. Paradoxically, this can be achieved by adopting an anti-foundational approach to politics. Such a notion is closely linked with the aspect of politics as a constitutive practice of, say, institutions. This is an asymmetrical notion of politics discarding the idea that politics is a well confined region of society, working according to analogous rules like other regions. Such a symmetrical understanding of politics is actually adopted by autopoieticist theories[144]. Important qualifications of this symmetry have been put forward by Bruno Théret and Bernard Billaudot.

13 A more radical asymmetry, however, can be conceptualized under the level of primacy of politics[145]. This does not indicate the priority of the "political sphere" over other spheres and is therefore not a type of "politicism". There exists no particular political sphere. Politics in this sense is understood as the subverting instance of the social (and therefore, also the economy). This notion is inspired by post-structuralism and discourse theory. The social, in this perspective, is a complex field of temporarily fixed practices the very contingency of which has become invisible. These practices are, to use a geological metaphor, sedimented and this constitutes the inertia of the social (its "structure"). Since all practices are discourses, they have symbolic character. Their sedimentation, therefore, is a fixation of meaning. Although meaning can never been fully fixed[146], it is however possible to establish a precarious unity of these practices within their relational context. This is the field of politics: it defines and subverts meaningful social practices.

14 How could this discourse-theoretical concept of politics, which here has only been roughly drafted, contribute to the foundations of Regulation Theory? It seems to be worth looking at some apparent correspondences in order to clarify this question.

15 In the first place, Regulation Theory in certain aspects appears to start out from an antifoundationalist ontology. The move from the "esoteric" to the "exoteric" level as represented, in different ways, in the shift from the value-theoretical to the price-theoretical approach as well as in the genealogy of Alain Lipietz's works can be interpreted in this sense. This move to the "surface" was admittedly linked with a prioritization of middle range analysis over abstract conceptualization. So, "antifoundationalism" could also be understood in terms of lacking abstract foundations, as it is implicit in the objection of descriptivism. In fact, especially in the currently dominant price-theoretical approach the abstract concepts inherited from the realist Marxist legacy (mode of production, value form, wage relation) seem to have a more heuristic than systematic connection to the middle range level. This leads to stress the variety of capitalisms over the general form of capitalism. In other words, contingency is

introduced into the analysis of historical configurations. The reference to abstract Marxist concepts here seems to be degenerated to a merely rhetorical *hommage* to the history of thought.

16 However, antifoundationalism does not necessarily preclude an abstract analysis. Critical realism, for instance, identifies "contingent necessities[147]" at different levels of "rational abstractions[148]". Fordism, in this way, can be characterized as a rational abstraction, at an intermediate level, less abstract then the mode of production, and less concrete then a certain mode of development. This is clearly antifoundationalist, since neither the existence nor the characteristics of the objects "Fordism" are derived from any abstract social ontology (mode of production).

17 A second correspondence lies in the fact that Regulation Theory negates the existence of privileged historical actors but nevertheless stresses the *political* logic of economic development (as opposed to a capital logical approach). Contingency in Regulation Theory is sometimes conceptualized in terms of the *objet trouvé,* although implicitly institutional forms and regulations modes are supposed to result from social struggles. A post-foundational notion of politics could help to overcome this regulationist indeterminacy where the political is reduced to the role of providing, so to speak, the "degrees of freedom" for the social. If politics is conceded its own materiality, it can become an intelligible object.

18 This could be managed by inspecting more closely the possible complementarity of regulation and hegemony. For that the nature of *unity* which a mode of regulation is referred to has to be reconsidered. Regulation does not preexist its elements: the unity of the regulation mode is therefore constituted ex *post*[149]. In order to avoid the unsatisfactory reference to social cohesion, a non-functionalist explanation of the temporary stability of social formations can be attempted by help of anti-foundational politics. In this view, institutions are constructed through articulation, *i.e.* through the *relational* fixation of meaning of a set of practices. Since articulation is always a contingent intervention in an undecidable terrain, from the "outside", this process is a hegemonic intervention[150]. The emergence of institutions, therefore, is a political process. Once established, institutions acquire a certain "strategic selectivity[151]" which gives different social forces different positions to act and to "reduce contingency" in undecidable situations.

19 Hegemony can be thought as inscribed in a complex field of temporary fixed practices shaped by different accumulation and/or state projects (*e.g.* the German *Soziale Marktwirtschaft* project, or more generally: the post-war Keynesian welfare state). Hegemony overcomes the "impossibility of society[152]" by normalizing social antagonism and putting them into regular forms of conflict[153].

20 To summarize, institutions are, on the one hand, the material basis for a hegemonic formation and, on the other, since they are joint places of power, knowledge and spatial structure[154], they both selectively constrain and enable the adoption of certain modes of calculation and procedures. Hegemony becomes the "reverse side" of regulation, a correspondence which René Bugge Bertramsen[155] has conceptualized in terms of Didier Lockwood's distinction between "social integration" and "system integration". The concept of the "mode of development" represents this unity. Hegemony precariously secures the "social structure" upon which regulation is based in a specific historical conjuncture: the process of regulation therefore acquires the character of an ensemble of hegemonic practices. To put it in another way, such a "successful" link between

hegemonic practices (as sedimented in institutional forms) and mode of regulation can be conceptualized in terms of the Gramscian "historical bloc". Basically, this refers to the degree of correspondence between the strategic dimension of a social formation and the (perceived) economic processes which escape from full intelligibility and controllability. A generalized example of this link between strategic and structural dimension is the ongoing restructuration of industrialized economies. The "unity" of institutional reorganization (*i.e.* competition state, decentralization of industrial relations and productivity regimes through innovation) cannot be perceived without considering the articulation of different projects, the relational positions between different actors involved one to each other *and* towards what is meant to be economic reality and finally the changing nature of actor's self-identities within this process. This perspective, therefore, can offer an interesting means to investigate the often discussed problem of institution-building and institutional change[156]. Underlying Regulation Theory with anti-foundational politics possibly leads to a reformulation of the conditions for stability and crisis of social formations. Economic processes, like other objects, *are* (and *have to be)* interpreted socially, and through that they are given a certain meaning, valid only in this specific context. The break down *e.g.* of a mode of development, like Fordism, therefore depends heavily on the discursive construction of the crisis and the emergence of competing projects. An explanation of a crisis cannot concentrate on a naturalizing interpretation of economic parameters as if there were an economic system which has to reproduce itself[157]. Social crisis is not *directly* linked to accumulation dynamics though its interpretation is a very important factor. The crisis of the Fordist mode of development therefore has to be conceived as crisis both of the Fordist regulation and the Fordist hegemonic project.

21 A final remark should address the relation between an antifoundational theory of politics and Regulation Theory in terms of theory building. A theory which by definition bases itself on the principle of articulation in order to reduce basic contingency (as does antifoundational politics) cannot, by definition, construct causal models of social processes, since articulation escapes from being determined by causality. Regulation Theory, on the contrary, can identify certain causally explicable processes by referring them to capital accumulation and economic dynamics. In this situation, Regulation Theory provides a "substantiation" of a post-foundational theory of politics. In other words, Regulation Theory provides a systematic account of the specific relation between institutional configurations and economic processes. These can be conceived as objects identified by rational abstractions. To some extent, this recalls the manner in which autopoieticist system theory provides the abstract functional method with a more precise content[158]. Regulation Theory at various (arbitrary) levels of abstraction conceptualizes the economic aspect of system integration and shows how institutional forms constituting a mode of regulation are articulated with certain economic paths. By exploring the institutional conditions for these accumulation regimes it simultaneously points to the way the economy is constructed by various hegemonic practices. And if seen as an alternative project to neoclassical economics, Regulation Theory itself contributes to construct "the economy" in an alternative way by supposing a different constellation of contingencies and necessities.

BIBLIOGRAPHY

Bibliographie

BERTRAMSEN René Bugge, FRØLUND THOMSEN Jens-Peter & Jacob TORFING, 1991, *State, Economy and Society*, London, Unwin Hyman.

BILLAUDOT Bernard, 1995a, *L'Approche en terme de régulation : un essai de renouvellement*, Grenoble, Institut de Recherche Économique sur la Production et le Développement (IREPD).

—, 1995b, « La théorie de la régulation est-elle une théorie économique ? (À propos du statut épistémologique de la théorie de la régulation) », *Lettre de la régulation*, 14, p. 1-2 [En ligne : https://rechercheregulation.files.wordpress.com/2012/12/lr14.pdf].

BOWLES Samuel & Herbert GINTIS, 1986, *Democracy and capitalism. Property, community, and the contradictions of modern thought*, New York, Basic Book [édition française : *Démocracie post-libérale*, Paris, La Découverte, 1988].

BOYER Robert, 1986, *La théorie de la régulation : une analyse critique*, Paris, La Découverte.

—, 1990, « Préface. Pour une seconde génération de travaux sur la régulation », *in* Gérard BOISMENU & Daniel DRACHE (dir.), *Politique et régulation : modèle de développement et trajectoire canadienne*, Montréal, éditions du Méridien (Paris, L'Harmattan p. 7-26).

—, 1995, « Vers une théorie originale des institutions économiques ? », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte (chap. 54, postface de la première édition).

BOYER Robert & Rogers HOLLINGSWORTH, 1997 [1995], « From national embeddedness to spatial and institutional nestedness », *in* Rogers HOLLINGSWORTH & Robert BOYER (eds.), *Contemporary capitalism: the embeddedness of institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.

BOYER Robert & Yves SAILLARD (dir.), 1995, *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte.

CERTEAU (DE) Michel, 1984, *The Practice of everyday life*, Berkeley, Los Angeles.

DELORME Robert & Christine ANDRÉ, 1983, *L'État et l'économie. Un essai d'explication de l'évolution des dépenses publiques en France 1870-1980*, Paris, Le Seuil, coll. « Économie et Société ».

DEMIROVIC Alex, 1992, « Regulation und Hegemonie. Intellektuelle, Wissenspraktiken und Akkumulation », *in* Alex DEMIROVIC, Hans-Peter KREBS & Thomas SABLOWSKI (eds), *Hegemonie und Staat. Kapitalistische Regulation als Projekt und Prozess*, Münster, Westfälisches Dampfboot, p. 128-157.

DERRIDA Jacques, 1967, *L'Écriture et la différence*, Paris, Le Seuil [édition anglaise, 1978, *Writing and difference*, trad. angl. Alan BASS, London, Routledge].

FAVEREAU Olivier, 1995, « Conventions et régulation », *in* Robert Boyer & Yves Saillard (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 511-520 (chap. 52).

GÖRG Christoph, 1994, « Regulation - Ein neues Paradigma? », *in* Josef ESSER, Christoph GÖRG & Joachim HIRSCH (eds), *Politik, Institutionen und Staat. Zur Kritik der Regulationstheorie*, Hamburg, VSA Verlag.

HÜBNER Kurt, 1990, *Theorie der Regulation. Eine kritische Rekonstruktion eines neuen Ansatzes der Politischen Ökonomie*, Berlin, Sigma.

JESSOP Bob, 1990, « Regulation theories in retrospect and prospect », *Economy and Society*, 19/2, p. 153-216.

LACLAU Ernesto, 1993, « Power and representation », *in* Mark POSTER (ed.), *Politics, Theory and contemporary Culture*, New York, Columbia University Press.

LACLAU Ernesto & Chantal MOUFFE, 1985, *Hegemony and socialist Strategy. Towards a radical democratic politics*, London, Verso.

LIPIETZ Alain, 1983, *Le Monde enchanté : de la valeur à l'envol inflationniste*, Paris, La Découverte [édition anglaise, 1985, *The enchanted World. Inflation, credit and the world crisis*, London, Verso].

–, 1992, « Allgemeine und konjunkturelle Merkmale der ökonomische Staatsintervention », *in* Alex DEMIROVIC, Hans-Peter KREBS & Thomas SABLOWSKI (eds), *Hegemonie und Staat. Kapitalistische Regulation als Projekt und Prozess*, Münster, Westfälisches Dampfboot, p. 182-202.

LUHMANN Niklas, 1971, « Funktionale Methode und Systemtheorie », *in* Niklas LUHMANN, *Soziologische Aufklärung. Aufsatze zur Theorie sozialer Systeme* (2 Auflage), Opladen, VS Verlag für Sozialwissenschaften.

SAYER Andrew R., 1995, *Radical Political Economy: critique and reformulation*, Oxford, Blackwell.

THÉRET Bruno, 1990, « La place de l'État dans les théories économiques françaises de la régulation: éléments critiques et repositionnement à la lumière de l'histoire », *Économie appliquée*, XLIII/2, p. 43-81.

–, 1994, « To have or to be: on the problem of the interaction between state and economy and its "solidarist" mode of regulation », *Economy and Society*, 23/1, p. 1-46.

VILLEVAL Marie-Claire, 1994, « La régulation comme théorie des institutions économiques : perspectives de recherche », *Lettre de la régulation*, 12, p. 1-2 [En ligne : https://rechercheregulation.files.wordpress.com/2012/12/lr12.pdf].

NOTES

128. Villeval 1994; Boyer 1995.
129. Favereau 1995.
130. Billaudot 1995.
131. Théret 1994.
132. Görg 1994.
133. Jessop 1990.
134. The distinction between "value-theoretical" *(werttheoretisch)* and "price-theoretical" *(preistheoretisch)* regulationist approaches made by Hübner (1990) is an ideal-type one.
135. Lipietz 1985 (For the esoteric/exoteric distinction).
136. Boyer 1986: 121.
137. Boyer 1990.
138. Delorme & André 1983.

139. Théret 1990.
140. Théret 1994.
141. Billaudot 1995.
142. Bowles & Gintis 1986.
143. My general argument has been strongly inspired by Bertamsen, Frolund Thomsen & Torfing (1991).
144. Luhmann 1993.
145. Bertramsen *et al.* 1991; Torfing 1995.
146. The philosophical reasons can be found in Derrida (1978).
147. Jessop 1990.
148. Sayer 1995. The notion of "contingent necessities" points to the *contingent* articulation of objects, each with its own *necessary* characteristics. In epistemological terms, one can speak of a "weak realism" of Regulation Theory (Torfing 1991: 68).
149. An argument stressed by Jessop (1990 : 185ff) though he states more precisely that regulation can be thought as articulating dissimilar existing elements (like signifiers) to determinate moments.
150. Laclau 1993: 282.
151. Jessop 1990.
152. Torfing 1991: 91.
153. Demirovic (*in extenso*) 1992.
154. De Certeau 1984.
155. Bertramsen 1991: 138.
156. Boyer & Hollingsworth 1995.
157. Obviously I do not refer to economic crisis in a strict sense which is defined by the breakdown of certain parameters.
158. Luhmann 1971.

AUTHOR

MARKUS PERKMANN

Lancaster University

3.2. La métamorphose de la politique économique

Frédéric Lordon

NOTE DE L'ÉDITEUR

Ce texte résume un travail qu'on trouvera développé plus complètement dans Lordon (1996).

1 Quand bien même le recul du temps manque pour en juger définitivement, on peut déjà se demander si son plongement dans un contexte de marchés financiers totalement déréglementés n'a pas entraîné une mutation profonde (historique ?) de la politique économique. Les contraintes qui pèsent sur elle, les modalités de sa conduite, la nature de ses effets et ses canaux de transmission : rien n'est laissé à l'écart de cette profonde transformation qui tient pour l'essentiel à son exposition permanente au jugement des opérateurs de la finance. Si la politique économique baigne ainsi dans un univers de sens et de croyances, il faut en abandonner la conception implicite qui la présente comme un exercice de régulation conduit par des ingénieurs sur un grand mécanisme. La généralisation de la médiation de son action par les représentations des agents qui la reçoivent la prive de cette capacité qu'elle avait jadis de pénétrer *directement* le substrat économique pour y produire ses « résultats ». L'interposition d'une opinion globale, c'est-à-dire la convergence des regards sur la politique économique, scrutée et soumise au permanent travail des interprétations, déforme ses effets comme par anamorphose, et, plus fondamentalement, réorganise ses problématiques autour de la nécessité de dominer une indétermination qui est devenue sa condition primordiale.

2 Au cœur de la relation qui se noue entre la politique économique et les marchés financiers, il y a d'abord la question de savoir comment se constitue la norme de la « bonne politique économique ». C'est en fait la question de la crédibilité qui se trouve ainsi posée mais en des termes qui visent à rompre radicalement avec les approches substantialistes qui ne donnent de la crédibilité qu'aux définitions extensives, sous la forme d'un répertoire d'actions bien spécifiées auxquelles toute politique économique

devrait se conformer. On voudrait plutôt envisager une conception relationnelle de la crédibilité, insistant au contraire sur le caractère de construction collective de la norme de politique économique, et donc ne faisant pas l'impasse sur son objectivité affaiblie voire sur la part d'arbitraire dont, comme toute norme, celle-ci est faite.

3 Or au départ de cette construction collective de la norme de politique économique, il y a l'intérêt non pas unifié et transparent, mais contradictoire et incertain des marchés financiers, et corrélativement une hésitation fondamentale sur ce que doit être cette norme. Ainsi, par exemple, le marché est partagé entre renforcement de la désinflation qui permet d'éviter l'érosion du capital, et baisse des taux qui accroît la valeur des portefeuilles. Plus généralement, ses intérêts, qui passent par le détour de la conjoncture globale, sont toujours susceptibles d'être partagés par une multiplicité de représentations et de modèles du monde contradictoires. C'est parce qu'ils sont plongés dans un monde économique dont les causalités trop nombreuses ne peuvent être ramenées par une « science économique » incertaine à une unité organisée dépourvue d'équivoque, que les marchés ne sont pas au clair sur leur propre intérêt ou plutôt sur la façon dont cet intérêt s'articule précisément à la circulation économique d'ensemble. De cette incertitude découle une multiplicité de normes de politique économique possibles *a priori* éligibles par le marché.

4 Cette indétermination n'est pas rédhibitoire. Elle peut être levée par une forme institutionnelle particulière[159] qu'on propose de nommer *idéognosis*. L'*idéognosis* est l'ensemble des discours qui permettent d'établir comme hégémonique et « incontestable » un modèle du monde venant pendant un certain temps arrêter l'oscillation épistémique et lever l'indétermination qui en dérive puisque, par définition, à ce corpus stabilisé ne correspond qu'une et une seule vision, faite norme, de la « bonne » politique économique. Naissant dans l'entrecroisement d'une multiplicité de discours institutionnels – parole officielle de l'État de politique économique, caution « scientifique » de la théorie dominante du moment, institutions de formation des élites administratives et politiques, grands superviseurs internationaux (OCDE, FMI, etc.), médias... – qui se conforment et se confortent mutuellement, l'*idéognosis* est un mélange disparate de fragments de théorie économique, de pétitions de principe vaguement idéologiques et de croyances diverses. En l'absence d'une science économique certaine, elle est surtout un ensemble de représentations de substitution qui permettent de discriminer le « bon » du « mauvais », et aident les agents à s'orienter dans un monde où le sens qu'il convient d'attribuer à un événement n'est pas *ex ante* univoquement déterminé.

5 L'absence d'une *idéognosis* solide est ruineuse pour la politique économique. En effet, l'indétermination épistémique débouche immédiatement sur une indétermination pratique. Dans un contexte d'opinion globale tel que celui des marchés financiers, les effets de prophéties ou de théories autoréalisatrices sont potentiellement à même de faire advenir comme enchaînement effectif n'importe quelle représentation du monde. L'instabilité idéognostique induit donc par le jeu des dynamiques collectives d'opinions polarisées[160] une variabilité fondamentale des « mécanismes » et des relations sur lesquels s'appuie d'ordinaire la politique économique, comme l'atteste par exemple les inversions brutales auxquelles est sujette la relation entre taux de change et taux d'intérêt. L'*idéognosis* apparaît alors comme une forme institutionnelle particulièrement précieuse puisqu'en arrêtant une vision commune du monde elle régularise la formation des jugements, donc stabilise des fonctions de réaction, et *par là*, fixe (au moins

temporairement) des relations entre variables économiques levant ainsi l'indétermination dont souffrirait autrement la politique économique. On peut donc prolonger analogiquement une des intuitions centrales de la régulation et proposer que, de même que le processus d'accumulation se déroule sur fond de contradictions immanentes mais temporairement contenues par des formes institutionnelles adéquates, la politique économique se déploie sur fond d'indétermination immanente mais temporairement levée par l'institution particulière qu'est l'*idéognosis*.

6 Cette caractéristique est lourde de conséquences pour la conduite de la politique économique, particulièrement lorsque, à la faveur d'une contestation critique, l'*idéognosis* se trouve affaiblie dans sa capacité à réaliser l'accord. C'est alors la multiplicité des équilibres de norme et l'indétermination qui font résurgence. Tel semble être le cas de la politique économique française depuis le début des années 1990, au moment où la doctrine de la désinflation compétitive qui a jusque-là régné sans partage est mise au centre du débat public et fait l'objet d'une remise en cause. Hésitant entre une pluralité de normes de politique économique, le marché ne sait plus à quoi il doit donner son aval.

7 La controverse opposant la désinflation compétitive à « l'autre politique » en devient proprement indécidable. Pour les uns, l'abandon de la désinflation compétitive serait immédiatement interprété comme entorse à l'orthodoxie et sanctionné comme telle par une élévation des taux longs qui annulerait les effets obtenus par la diminution des taux courts. Pour les autres au contraire, les marchés seraient eux aussi conscients des contraintes excessives que fait peser sur la croissance l'ancrage au Deutsche mark et seraient comme les autres agents en attente d'une impulsion de croissance. La détente de la politique monétaire serait ainsi accompagnée et confortée par un repli des taux longs. Le drame dans cette affaire, c'est qu'en raison de la fondamentale hésitation des marchés, tous sont susceptibles d'avoir raison. Les arguments des uns comme ceux des autres sont également susceptibles d'être adoptés par les marchés financiers qui, en en faisant leur représentation du monde, sont à mêmes, par autovalidation collective, de les faire advenir comme enchaînements effectifs. Les conséquences qui suivront la décision de politique économique ne seront rien d'autre que le reflet d'un assentiment ou d'un dissentiment contingent de la finance, et de croyances faites réalité par l'alchimie de la prophétie autoréalisatrice. Au filtre des marchés financiers, la controverse des deux politiques économiques a donc cessé d'être régulée par la vérité. C'est la raison de celui qui saura emporter la conviction du marché, autrement dit la raison du plus persuasif, qui sera la meilleure. Et encore, on ne sait pas pour combien de temps, car en situation d'instabilité interprétative, ils peuvent reprendre à tout instant l'accord que les marchés ont semblé donner.

8 Maintenant que la validation par la finance est la première et grande épreuve à laquelle doit se soumettre toute politique économique, l'aide à la décision fournie par les modèles macroéconométriques, dans ces situations d'indétermination, n'est plus d'aucun secours et n'a plus que la valeur d'une référence nostalgique à un monde d'où les perturbations de la finance étaient exclues. Sans capteurs ni indicateurs fiables, les décideurs de la politique économique sont tragiquement démunis et désorientés, sans guide ni repère fiables. Après des décennies de rationalité économétrique accumulée, la politique économique est entraînée dans une régression pragmatique qui la ramène à l'état d'un art empirique et tout d'exécution : il faut identifier des fenêtres d'opinion, apprécier au jugé leur qualité, c'est-à-dire la profondeur de l'assentiment qu'elles dispensent, et leur durée d'ouverture. Il faut quotidiennement sonder les cœurs et les reins des opérateurs de la

finance : est-ce l'idée que la désinflation compétitive doit être maintenue qui prévaut ou bien celle inverse que l'heure de « l'autre politique » est venue ? Et demain, quelle sera l'idée qui aura remplacé celle d'aujourd'hui ? Dans cet état d'abandon, il ne reste plus aux décideurs publics qu'un dernier instrument : la persuasion. Il faudrait alors mener une analyse non pas économique mais proprement sémiotique du processus d'apprentissage (sans manquer de faire la chronique de ses essais et erreurs !) dans lequel se sont engagées les autorités publiques pour adapter leur parole au nouveau contexte que leur impose la finance des marchés. Il y aurait d'ailleurs là un deuxième sens, plus proche de la linguistique, à donner à l'idée d'une régression pragmatique d'une politique économique dégénérée en communication.

9 On n'a fait ici qu'entrevoir les problèmes que pose à la politique économique sa confrontation permanente aux marchés financiers. Il faudrait entrer davantage dans le détail des diverses stratégies par lesquelles les États ont entrepris plus ou moins confusément, et avec des fortunes diverses, d'endiguer l'arbitraire des jugements et de dominer l'indétermination, pour prendre la mesure dans toute son ampleur de cette nouvelle contrainte qui pèse sur eux. Analysés dans cette perspective, les problèmes liés à l'indépendance de la Banque centrale suggèrent que la stabilisation des jugements de la finance réclame de satisfaire des exigences de plus en plus lourdes et font même apparaître les apories auxquelles se trouve désormais soumise la politique économique à l'époque des marchés financiers[161].

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

LORDON Frédéric, 1997, « Les apories de la politique économique à l'époque des marchés financiers », *Annales. Histoire, Sciences sociales*, 52/1, p. 157-187 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/ahess_0395-2649_1997_num_52_1_279557].

ORLÉAN André, 1986, « Mimétisme et anticipations rationnelles », *Recherches économiques de Louvain*, 52/1, p. 45-66.

—, 1994, *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Quadrige ».

WALLISER Bernard, 1989, « Théorie des jeux et genèse des institutions », *Recherches économiques de Louvain*, 55/4, p. 339-364.

NOTES

159. On pourrait analyser cette situation comme un problème de sélection entre équilibres de norme multiples, et, même si on ne saurait les ramener toutes à cette seule logique, ce peut être

l'un des rôles possibles de certaines institutions que de régler de tels problèmes (Walliser 1989 ; Orléan 1994).

160. Orléan 1986.

161. Lordon 1996.

AUTEUR

FRÉDÉRIC LORDON

CNRS – CEPREMAP

3.3. La dimension politique des phénomènes économiques et l'école du *Public Choice*

Stefano Palombarini

1 L'exigence de refondation de l'économie politique est largement ressentie. Il s'agit de sortir de l'impasse dans laquelle se retrouve une *science économique* qui se donne pour objet des *faits économiques*, dont elle suppose qu'ils pourraient être analysés sans considérer leur rapport avec l'ensemble des dynamiques sociales. Ce type de méthode, qui se prétend calquée sur celle des sciences dites « dures », a conduit plus ou moins intentionnellement à la production d'une grande quantité d'analyses normatives, alors que la réalité concrète demeure pour l'essentiel sous-interprétée. Une économie politique refondée se doit avant tout de construire différemment son objet : en tant que mouvement qui affecte l'organisation sociale, tout phénomène économique a une dimension politique qui doit être considérée comme centrale dans l'analyse.

2 L'école du *Public Choice*[162] se dit partie prenante dans la tentative de refondation de l'économie politique : ses tenants utilisent d'ailleurs explicitement l'expression *new political economy*. Il faut reconnaître à cette école le mérite d'avoir montré qu'il est possible d'introduire des facteurs politiques dans les modèles formalisés qui se proposent de rendre compte des dynamiques économiques. Cependant, si l'on regarde de plus près les hypothèses qui constituent le noyau dur du paradigme, on s'aperçoit que le projet méthodologique poursuivi est exactement opposé à celui que nous venons d'évoquer : l'analyse des modèles formalisés proposés par l'école du *Public Choice* montre que leur contribution à la fondation d'une nouvelle économie politique ne peut être que marginale. Le présupposé fondamental de ces modèles est l'existence d'un équilibre économique pré-politique, qui oriente la dynamique sociale. Le choix public induit simplement un effet de distorsion dans le fonctionnement du système économique : le politique intervient toujours, dans ces modèles, sur un système économique déjà donné. Les analyses du *Public Choice* partagent donc le caractère fondamentalement normatif de la science économique dominante (l'équilibre économique représente l'état à la fois *naturel* et *optimal* du système social) ; de plus, elles sont, pour l'essentiel, statiques, dans ce

sens que tout changement politique, au-delà de la composante cyclique, est le produit d'une modification exogène des préférences individuelles (des électeurs ou des responsables politiques).

3 Le premier modèle formalisé ayant pour objet l'impact du choix public sur les dynamiques économiques a été élaboré par William Nordhaus[163]. Ce modèle, fondé sur l'existence d'un arbitrage inflation/chômage et que l'on peut qualifier de néokeynésien, a été critiqué par les auteurs d'inspiration néoclassique (qui dominent aujourd'hui la production théorique de l'école du *Public Choice*) à cause de la myopie qu'il attribue aux électeurs. Il est intéressant de l'évoquer car, au-delà des limites que nous avons soulignées ailleurs[164], il est fondé sur un principe méthodologique qui n'a guère été remis en question par les analyses néoclassiques. William Nordhaus décrit d'abord le fonctionnement du système économique, qui est donc *logiquement préexistant* par rapport au choix public. L'action du gouvernement intervient dans un deuxième temps : elle est simplement en mesure de déterminer la position occupée à l'intérieur du cadre déterminé par les relations macroéconomiques que l'action politique n'est pas en mesure de modifier. Le politique et l'économique ne partagent pas le même statut théorique dans le modèle de William Nordhaus : le fonctionnement du système économique peut être pensé et représenté indépendamment de celui du système politique, alors que l'opération inverse est impossible. Le modèle suppose donc l'existence de lois économiques dont l'origine n'est pas sociale (et qui peuvent être apparentées alors aux lois de nature) : cette hypothèse lui permet d'identifier l'équilibre *naturel* du système économique, et de qualifier en termes de *distorsion* les effets de l'intervention politique.

4 On mesure l'inadéquation de cette stratégie de recherche par rapport à l'objectif de refonder une économie réellement politique. Mais si le modèle de William Nordhaus a été violemment critiqué par les théoriciens néoclassiques à cause du manque de rationalité des électeurs, ce mode de construction de la formalisation n'a jamais été remis en question. Il nous semble en effet que même l'hypothèse d'interdépendance stratégique des actions économiques par rapport aux annonces du gouvernement, avancée dans le cadre de la théorie des anticipations rationnelles, ne renie pas la primauté fondamentale de l'économique. À la limite, si l'analyse néoclassique arrivait à s'affranchir complètement de l'hypothèse d'invariance de l'équilibre économique par rapport à l'action politique (ce qui constituerait tout de même une modification très profonde du paradigme), elle admettrait simplement que les relations qui définissent le système économique en sous-déterminent le fonctionnement, assertion qui ne peut pas être confondue avec une conception des relations économiques qui en soulignerait les fondements sociaux et politiques[165]. Au passage, il faut relever que le mot « politique » ne recouvre pas une signification identique dans les deux cadres analytiques : dans la théorie néoclassique, le politique renvoie à l'État, ou plus précisément au gouvernement, et plus précisément encore à l'action de politique économique, elle-même réduite pour l'essentiel à l'usage des instruments monétaires et budgétaires, alors que dans notre acception, le mot politique renvoie à la configuration du conflit social (structuré ou non) et à la répartition du pouvoir politique, qui trouvent certes dans l'action publique (dans le politique au sens strict) une expression importante, mais qui ne s'y réduisent évidemment pas.

5 Il est intéressant de suivre la voie qui a conduit les théoriciens néoclassiques à intégrer le politique dans l'analyse. Un des thèmes privilégiés par cette littérature a été la politique budgétaire expansive menée dans la plupart des pays développés au cours des années

1970 jusqu'au début des années 1980. On comprend la raison pour laquelle le paradigme néoclassique s'est étendu jusqu'à inclure les déterminants du choix politique dans son domaine si l'on considère que pour les théoriciens néoclassiques le point de départ dans l'étude de la dynamique des dettes publiques est constitué par le théorème d'équivalence de David Ricardo[166]. Ce théorème, même dans sa version réactualisée par Robert Barro[167], était loin de fournir une explication satisfaisante de la croissance généralisée de l'endettement public dans les pays développés au cours des années 1980. Le propre des paradigmes scientifiques est d'essayer de rendre compte des « anomalies » théoriques qu'ils engendrent sans remettre en question leur noyau dur : les économistes néoclassiques ont tourné leur regard vers les facteurs extra-économiques en mesure de rendre compte de la hausse des dettes publiques. Lors de cette recherche, ils ont trouvé un appui fondamental dans des travaux élaborés par la science politique libérale de l'après-guerre[168]. Par rapport au modèle de Robert Barro, les travaux de ce courant ont relaxé l'hypothèse d'homogénéité des préférences des électeurs. Cependant, l'hétérogénéité prise en compte est d'un genre très particulier : la distribution des préférences est telle que le théorème de l'électeur médian (TEM) s'applique. Ce théorème établit qu'il existe un électeur dont la position est déterminante pour le résultat électoral : si le gouvernement veut gagner les élections, il doit adopter la politique désirée par l'électeur médian.

6 Le TEM est révélateur de la stratégie poursuivie par l'école du *Public Choice*. Celle-ci essaye de transposer la méthodologie néoclassique à l'étude du choix politique ; le TEM est à cet égard fondamental, puisqu'il permet de transcrire le concept d'*agent représentatif* dans le domaine du politique, tout en gardant l'hypothèse d'hétérogénéité des préférences. Comme l'écrit Peter Ordeshook :

> [...] Le défi pour nous [...] c'est de modéliser la grande diversité d'institutions politiques et économiques en utilisant les mêmes outils théoriques. Toute autre stratégie serait incompatible avec l'étude scientifique du mode de fonctionnement de ces institutions[169].

7 La position épistémologique de la théorie néoclassique se fonde donc explicitement sur le postulat d'unicité de la méthode scientifique. Il est clair que le TEM joue un rôle clé dans l'extension du paradigme néoclassique : il permet d'unifier les méthodes d'analyse de l'économique et du politique, condition nécessaire selon les néoclassiques pour la scientificité de la démarche. Le problème est qu'une telle position nous paraît contradictoire par rapport à la possibilité d'une véritable prise en compte du politique dans les modèles économiques. Une intégration sérieuse du politique dans l'analyse demande de lui conférer un statut équivalent à celui de l'économique : il faut le représenter comme un système social caractérisé par une certaine autonomie. Or, la position épistémologique néoclassique est incompatible avec une démarche de ce type. Comme nous l'avons souligné ailleurs, l'autonomie d'un système social opère à deux niveaux : l'autonomie de la *logique* qui gouverne le système doit être distinguée de l'autonomie des déterminants de l'*action* de ce système sur son environnement[170]. Ainsi, l'autonomie de la logique politique indique que la recherche du pouvoir gouverne le fonctionnement du politique, alors que l'autonomie par rapport à son environnement correspond à la possibilité pour le politique de jouer un rôle autonome dans l'organisation du social. Les deux dimensions doivent être différenciées car il est tout à fait possible de construire des modèles qui ne reconnaissent l'autonomie du politique qu'au niveau de sa logique[171] ou de son action[172]. Pour procéder sur le terrain de la construction d'une nouvelle économie politique, il faut cependant attribuer au politique

le même niveau d'autonomie que l'analyse confère à l'économique. Il faut donc, selon l'indication de Max Weber, placer la notion de pouvoir au cœur de l'analyse[173] ce qui revient non seulement à attribuer à l'action politique le but spécifique de l'accumulation du pouvoir, mais aussi à supposer qu'il existe la possibilité d'*exercer* le pouvoir politique dans une direction qui n'est pas strictement déterminée par d'autres systèmes sociaux.

8 La position de l'école du *Public Choice* est incompatible avec une telle vision du politique. Certes, l'école avance l'hypothèse de la recherche du soutien comme finalité du choix public ; cependant, et de façon paradoxale, au moment où la notion de pouvoir est mobilisée, elle est aussi vidée de sens. S'il veut gagner les élections, le gouvernement considéré par les modèles du *Public Choice* doit suivre les désirs de l'électeur médian. C'est donc l'électeur médian qui détient véritablement le pouvoir politique (sans l'avoir recherché), le gouvernement en est simplement le porte-parole. Ainsi, par exemple, Alberto Alesina et Guido Tabellini ont proposé deux versions différentes d'un modèle ayant pour objet les déterminants du déficit public. Dans la première[174], le gouvernement vise sa réélection : le gouvernement ne peut alors qu'adopter le point de vue de l'électeur médian. La spécificité de la logique qui rend compte de l'action publique implique donc, dans le cadre d'analyse néoclassique, la négation de l'autonomie d'une telle action par rapport à l'économique. Le prix à payer pour retrouver un espace autonome pour l'action politique est, à l'intérieur du paradigme néoclassique, la négation de la spécificité de la logique politique : si l'on veut attribuer au gouvernement un pouvoir politique concret, c'est-à-dire la possibilité d'une stratégie différente et irréductible à celle d'autres acteurs sociaux, il faut supposer que la recherche du pouvoir politique ne constitue pas la finalité de son action. Dans la deuxième version du modèle[175], le gouvernement retrouve une marge d'action simplement parce que sa fonction d'utilité (liée cette fois à la consommation des biens publics et non pas aux résultats électoraux) est caractérisée exactement comme celles des agents privés. Si l'on respecte les hypothèses méthodologiques de l'école néoclassique, l'autonomie de l'action publique présuppose donc la négation de l'autonomie de la logique politique.

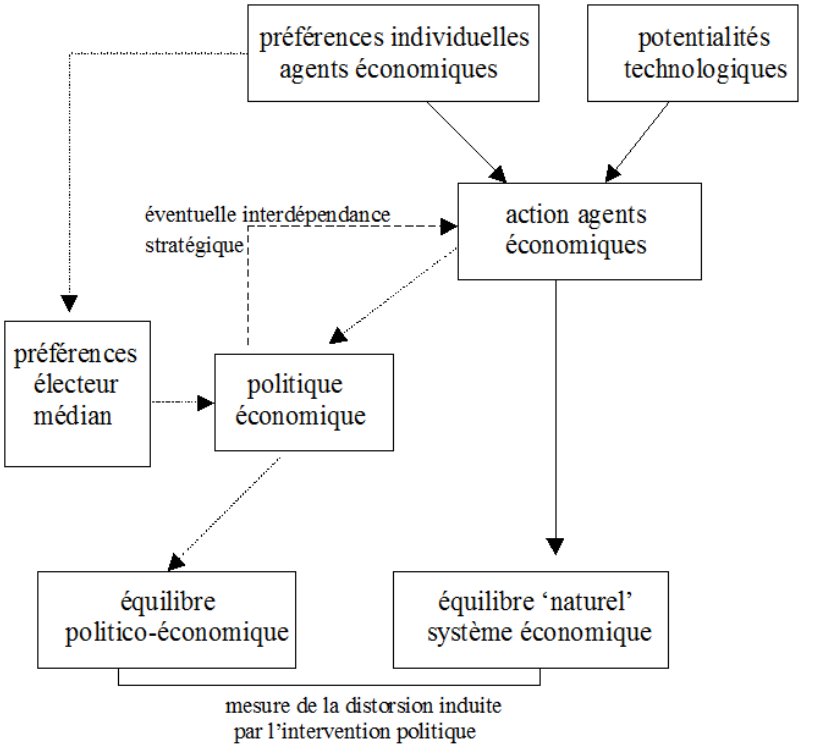
9 On doit alors conclure que la position néoclassique empêche de penser la présence d'acteurs politiques qui agissent en vue de l'accumulation d'un pouvoir qu'ils seraient en mesure d'exercer avec une certaine marge d'autonomie par rapport aux autres acteurs sociaux.

10 L'école du *Public Choice* paraît moins participer au processus de fondation d'une nouvelle économie politique qu'à l'élargissement des frontières de la science économique dominante. Toutefois, il ne faut pas déduire des considérations avancées la conclusion que toute analyse formalisée de la politique économique est structurellement incapable d'intégrer pleinement le politique.

11 Une véritable intégration du politique dans les modèles économiques doit suivre un double mouvement. Il s'agit en premier lieu de reconnaître théoriquement une autonomie forte au politique au sens strict, c'est-à-dire à la sphère de l'action publique. Comme nous l'avons signalé, l'autonomie joue à la fois au niveau de la finalité poursuivie par l'action publique, et plus particulièrement par la politique économique, ce qui revient à refuser tout fonctionnalisme dans l'analyse, et au niveau de la capacité de cette action de jouer un rôle autonome dans l'organisation sociale, ce qui revient à refuser tout déterminisme strict dans les liens entre les intérêts économiques et l'action publique (à savoir, à insérer parmi les déterminants de l'action publique des facteurs politiques irréductibles aux intérêts économiques).

12 En deuxième lieu, une économie politique refondée ne peut pas circonscrire à la seule sphère de l'action publique la dimension politique des phénomènes sociaux. Il s'agit de refuser la « naturalisation » des relations économiques et des préférences individuelles, qui doivent au contraire être pensées comme socialement et politiquement fondées. Il s'agit donc de contester la primauté de l'économique, qui constitue un présupposé épistémologique fondamental de la science économique dominante[176].

Figure 1. L'école du Public Choice : la réduction du politique à l'économique



13 Ces deux mouvements nous paraissent compatibles avec la construction de modèles formalisés d'analyse de la politique économique : notre étude de la crise politique italienne constitue une tentative dans cette direction[177]. En mobilisant la méthodologie élaborée par l'École de la régulation, il est possible d'envisager des modèles formalisés qui analysent la politique économique en soulignant deux dimensions du rapport entre l'économique et le politique.

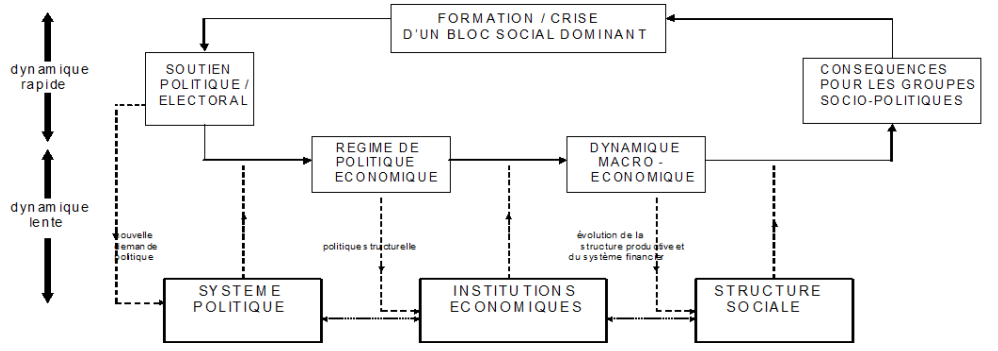
14 Premièrement, il s'agit d'étudier d'abord le mode de formation du soutien électoral et politique qui correspond à une structure sociale donnée, c'est-à-dire le processus de constitution des groupes sociaux (les intérêts dont ils sont porteurs et leurs poids relatifs) en mesure d'exprimer des demandes politiques, puis les formes possibles (s'il y en a) d'élaboration d'une action publique qui vise à sélectionner et à proposer un compromis entre certaines de ces demandes (c'est-à-dire la structuration de l'offre politique). Dans ce double passage, qui va de l'économique au politique au sens strict, les facteurs institutionnels jouent un rôle prépondérant. La constitution des groupes porteurs d'une demande politique est en effet elle-même le résultat d'un processus irréductible à l'économique ; et la logique spécifiquement politique de l'accumulation du pouvoir qui préside à l'élaboration des compromis possibles entre ces demandes (la structuration de l'offre politique) joue différemment selon le contexte institutionnel : par exemple,

l'organisation du système politique peut amener les décideurs publics à attribuer au soutien à moyen terme une importance plus ou moins marquée par rapport au soutien à court terme.

15 Deuxièmement, il s'agit de prendre en compte l'effet en retour de l'action politique sur la structure sociale : en modifiant à la fois la configuration macroéconomique et l'organisation de la production, la politique économique redistribue les cartes du jeu social et modifie alors de façon irréversible la dynamique de la demande politique qui s'adressera dans le futur aux décideurs publics. Du point de vue de la modélisation, on pourrait parler d'une dynamique lente qui résume l'effet de l'action politique sur la définition même de l'économique, par opposition à la dynamique rapide de réponse de l'offre politique à des demandes politiques qui se façonnent à l'intérieur d'un système économique considéré comme stable.

16 Dans ce cadre analytique, le rapport entre l'action de politique économique et les « préférences » des électeurs doit être pensé comme un lien circulaire et sujet à une série de médiations institutionnelles et politiques au sens large du terme. Alors que l'école du *Public Choice* construit ses analyses autour des concepts d'équilibre (économique) et de distorsion (induite par l'intervention publique), les concepts de *changement social* et de *coévolution* du politique et de l'économique devraient être au cœur d'une nouvelle économie politique.

Figure 2. Une approche régulationniste : coévolution du politique et de l'économique



BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

ALESINA Alberto & Guido TABELLINI, 1990a, « Voting on the budget deficit », *The American Economic Review*, 80/1, p. 37-49.

–, 1990b, « A positive theory of fiscal deficits and government debt », *The Review of Economic Studies*, 57/3, p. 403-414.

BARRO Robert, 1979, « On the determination of the public debt », *Journal of Political Economy*, 87/5, p. 940-971.

BLACK Duncan, 1958, *The Theory of Committees and Elections*, Cambridge, Cambridge University Press.

COUGHLIN Peter, MUELLER Dennis & Peter MURRELL, 1990, « Electoral politics, interest groups and the size of government », *Economic Inquiry*, p. 682-705.

CUSACK Thomas, 1988, « Public expenditure decision-making: a comparative analysis », *in* Johan LYBECK & Magnus HENREKSON (eds), *Explaining the Growth of Government*, North-Holland, Elsevier Science Publishers, p. 59-90 (chap. 5).

DOWNS Anthony, 1957, *An economic Theory of Democracy*, New York, Harper & Row.

HIBBS Douglas, 1977, « Political parties and macroeconomic policy », *The American Political Science Review*, 71/4, p. 1467-1487.

LORDON Frédéric, 1993, « Formalismes de l'endométabolisme : changement structurel et crise endogène », *in* « Irrégularités des trajectoires de croissance, évolutions et dynamiques non-linéaires. Vers une schématisation de l'endométabolisme », thèse de doctorat à l'EHESS, Paris.

LUCAS Robert, 1987, *Models of Business Cycles*, Oxford, Basil Blackwell.

MUELLER Dennis, 1989, *Public Choice II*, Cambridge, Cambridge University Press.

NORDHAUS William, 1975, « The political business cycle », *The Review of Economic Studies*, 42/2, p. 169-190.

ORDESHOOK Peter, 1990, « The emerging discipline of political economy », *in* James ALT & Kenneth SHEPSLE (eds), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 9-30 (chap. 1).

PALOMBARINI Stefano, 1997, « Formation de la politique économique et crise : une analyse théorique et un modèle pour l'Italie », thèse de doctorat à l'EHESS, Paris.

—, 1999, « Vers une théorie régulationniste de la politique économique », *l'Année de la Régulation*, 3, Paris, La Découverte, p. 97-125.

—, 2000, « Le analisi economiche del ciclo politico : limiti e sviluppi possibili », *Rivista Italiana di Scienza Politica*, 2000/1, p. 127-150.

RICARDO David, 1971 [1821], *Des Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Paris, Flammarion.

RIKER William, 1962, *The Theory of political Coalitions*, New Haven, Yale University Press.

WEBER Max, 1959 [1919], « Le métier et la vocation d'homme politique », in *Le Savant et le politique*, trad. fr. Julien FREUND, Paris, Plon, p. 99-185.

NOTES

162. L'école du *Public Choice* s'exprime principalement dans la revue qui porte le même nom. Pour une présentation assez complète de la méthodologie de l'école, on peut se référer à Mueller (1989).

163. Nordhaus 1975.

164. Palombarini 2000.

165. La préexistence logique de l'économique est explicite dans les travaux de Robert E. Lucas, qui écrit par exemple : « *Any economic model is going to have at its center a collection of hypothetical consumers whose decisions, together with the technology and market structure, determine the operating characteristics of the system and whose welfare is the explicit subject of normative analysis.* [...]. *If we are to think about economic policy starting from this viewpoint, what we mean, in the first place, is that we want to be able to determine how different policies will induce different consumption sequences* $\{c_{it}\}$ *for each agent in this economy. In the second place, we mean to evaluate policies normatively according to their effects on agents' welfare* » (Lucas 1987 : 20-21).

166. Le théorème soutient que, face à l'endettement public, les agents privés anticiperont un relèvement des impôts dans le futur : ce qui annule au niveau macroéconomique les effets du déficit public. Voir Ricardo (1971).

167. Barro 1979. Robert Barro introduit comme considération de deuxième ordre l'intérêt d'un gouvernement soumis au contrôle « efficace » des électeurs à minimiser les coûts de collecte des impôts. Par conséquent, le gouvernement essaye de maintenir constant le taux d'imposition : la dette publique oscille alors au cours du temps suivant les variations des dépenses publiques.

168. Parmi les précurseurs de l'école du *Public Choice* on peut citer : Downs (1957), Black (1958) & Riker (1962).

169. Ordeshook 1990 : 17.

170. Palombarini 1999.

171. C'est le cas, précisément, des travaux qui mobilisent le théorème de l'électeur médian.

172. On peut citer, à titre d'exemple, l'autonomie du politique telle que la définissent Antonio Gramsci et une certaine école néomarxiste (voir Nicos Poulantzas en France) ; mais l'autonomie de l'action politique à l'intérieur d'un cadre d'analyse fonctionnaliste caractérise aussi bien les approches dites « oligarchiques » du politique que la théorie économique keynésienne.

173. Weber 1919.

174. Alesina & Tabellini 1990a.

175. Alesina & Tabellini 1990b.

176. Et pas seulement de la théorie dominante. La primauté de l'économique est aussi un pilier fondamental, comme nous l'avons montré, des modèles politico-économiques d'inspiration keynésienne à la Nordhaus. Elle n'est pas non plus contestée par les modèles qui refusent l'existence d'un électeur médian, qu'il s'agisse de modèles qui font référence à une théorie probabiliste du vote (par exemple Coughlin, Mueller & Murrell, 1990) ou de modèles « oligarchiques » qui supposent que l'action politique reflète des coalitions spécifiques d'intérêts économiques (par exemple, Hibbs 1977). Pour finir, la primauté de l'économique n'est pas remise en cause par les modèles du type CALM (Cusack 1988), qui considèrent le gouvernement comme une organisation et, en suivant les indications d'Herbert Simon, refusent de le considérer comme un acteur unique et rationnel. L'ensemble de ces modèles s'écarte (avec plus ou moins de force) du cœur néoclassique de l'école du *Public Choice*, mais aucun ne remet en cause l'hypothèse d'indépendance du processus de formation des intérêts et des relations économiques par rapport à l'action politique.

177. Le modèle formalisé qui fonde notre analyse de la crise italienne est présenté en Palombarini (1997).

AUTEUR

STEFANO PALOMBARINI

URA922 (CEPREMAP) et CEPM (Paris 8)

3.4. Le nouveau système français de protection sociale

Jean-Claude Barbier et Bruno Théret

1 En France, le temps n'est certes pas celui de l'âge d'or de la protection sociale. Pourtant, on n'y assiste pas à la destruction « néolibérale » que certains prévoient répétitivement. Pas plus qu'on n'assiste à une convergence de tous les systèmes vers la privatisation, le ciblage sur les pauvres, le *workfare*, etc. Notre analyse de l'évolution en France ne montre aucune réalisation significative (autre que rhétorique) de tels développements « à l'anglo-saxonne ». La protection sociale française a certes connu de très nombreuses et spectaculaires adaptations dans les dernières trente années au point que le système français apparaît comme « nouveau ». Mais ces changements n'équivalent nullement à une désagrégation du système.

2 De nouveaux principes se sont introduits (comme l'activation des politiques, l'incitation des personnes), qui peuvent bien correspondre aux formes politiques libérales, mais ils ne sont pas les seuls, loin s'en faut, et ils trouvent en France un contenu particulier.

Une bonne capacité de résistance au tournant néolibéral

3 Le système français a fait preuve d'une bonne capacité de résistance aux doctrines inspirées du « néolibéralisme » et au néolibéralisme gestionnaire. Certains changements, ceux par exemple qui touchent aux domaines de la santé ou de la dépendance, expriment même un renforcement du rôle et du poids de l'État dans le système, au détriment du jeu des acteurs privés, individuels et collectifs. On ne saurait non plus entériner le discours de ceux qui, à gauche comme à droite, attribuent à la France une incapacité à se réformer. En effet, comme en témoigne la série des nouveaux acronymes renvoyant à des transformations importantes – CSG (contribution sociale généralisée), RMI (revenu minimum d'insertion), CMU (couverture maladie universelle), CCSS (commission des comptes de la sécurité sociale), LFSS (loi de financement de la sécurité sociale), ONDAM (objectif national de dépense d'assurance maladie), RMO (références médicales

obligatoires), AUD (allocation unique dégressive), ASS (allocation spécifique de solidarité), CES (contrat emploi solidarité), PARE (plan d'aide au retour à l'emploi), APA (allocation personnalisée d'autonomie), etc. – le système français a fait preuve d'une étonnante capacité interne d'adaptation et d'innovation institutionnelle.

4 Nous soutenons qu'une révolution des relations de pouvoir s'y est même produite, car la prise de pouvoir de l'État sur la sécurité sociale, que représente la LFSS introduite par le plan Juppé, a modifié profondément les relations entre les acteurs du système et les formes de sa légitimité. Mais comme toute révolution, celle-ci est susceptible d'aboutir à une restauration, étant donné la faible efficacité régulatrice et la légitimité branlante des nouvelles institutions créées. Les rapports des forces ne sont guère stabilisés, et le conflit entre les deux modes alternatifs de gouvernement de la protection sociale – le républicain (béveridgien) et le paritariste (bismarckien) – a plutôt été exacerbé que réglé : en témoignent, dans les années 2000, les mésaventures du PARE et les démissions à la tête de la Caisse nationale d'assurance maladie (CNAM). L'ONDAM, les politiques de l'emploi, les réformes concernant les retraites paraissent encore peu assurées au plan institutionnel et réversibles au gré des alternances électorales, de l'évolution de la construction politique de l'Union européenne (UE) et des luttes sociales. En revanche, des innovations comme le RMI, la CSG, l'APA ou la CMU peuvent être considérées comme participant de l'émergence possible d'un nouveau régime où les dimensions béveridgiennes sont plus prégnantes que dans l'ancien. Au demeurant, les réformes observées obéissent à des logiques multiples et s'enchevêtrent de façon spécifique à chaque secteur. Certaines entendent répondre aux problèmes sociaux créés par les politiques néolibérales accompagnant la réorientation de la dynamique économique vers une croissance extravertie et soumise aux injonctions de la finance de marché : chômage, transformations des formes d'emploi, inégalités croissantes, exclusion. D'autres peuvent être considérées comme des réponses à des problèmes résultant du succès même des politiques et institutions sociales « d'ancien régime » : allongement de l'espérance de vie, tendance à l'égalisation des statuts de l'homme et de la femme, transformations des formes de la famille, réduction du temps de travail, différenciation du marché et de la société civile, aspirations à une plus grande démocratisation de la vie privée et de la vie publique. Ces succès ont en effet mis à l'ordre du jour la renégociation de trois dimensions majeures du contrat social liant les générations, les sexes et les représentants aux représentés. Enfin d'autres réformes encore sont plus purement liées à des stratégies de pouvoir autour des ressources politiques que constituent les politiques sociales : qui doit et comment gouverner la sécurité sociale ?

État-providence ou système national de protection sociale ?

5 Pour comprendre cette complexité des facteurs de changement et la spécificité nationale des évolutions, il faut rentrer dans les arcanes de l'organisation du *système de protection sociale* lui-même, un système qu'on ne saurait réduire à un « État-providence », comme cela est habituellement fait[178]. Se cantonner à l'« État-providence » revient à rejeter hors du champ de la protection sociale des institutions qui relèvent des entreprises ou de la sphère familiale et de communautés d'appartenance (comme les mutuelles) ; cela conduit aussi, à l'inverse, à assimiler à l'État des organisations et institutions qui en sont indépendantes et que certaines réformes récentes, précisément, ont eu pour but

d'étatiser. La *sécurité sociale* qui, paradoxalement pour un pays par ailleurs typé comme très étatiste, constitue le cœur de la protection sociale française est un exemple de ces institutions[179]. Pourtant, si elle est bien son pilier central, elle ne se confond nullement avec elle. Par rapport aux notions d'« État-providence » et de « sécurité sociale », la notion de *système de protection sociale* permet de souligner l'articulation complexe de relations sociales qui est à son fondement.

6 Tout d'abord, la protection sociale ne protège pas seulement les personnes contre les effets négatifs de la division sociale du travail (perte ou manque de ressources liées à l'emploi, accidents du travail et problèmes de santé), elle protège aussi contre ceux de la division gouvernants/gouvernés (en constituant des droits légitimes sur les ressources fiscales de l'État qui doivent être honorés par les gouvernants) et ceux de la division sexuelle des tâches domestiques (en assurant des droits sociaux spécifiques aux femmes cantonnées dans la sphère domestique). Ce faisant, elle participe de la légitimation de l'État, ainsi qu'à la transformation des formes de la vie familiale. Corrélativement, la protection sociale mobilise trois grandes modalités d'allocation des ressources économiques – assurance individuelle, redistribution fiscale et solidarité familiale – qu'elle articule, voire combine, dans des formes mixtes. Ce faisant, la protection sociale participe de la construction du lien social à l'échelle nationale : elle relie des logiques individuelles et collectives d'action qui normalement s'excluent. Par-delà cette différenciation des formes de la protection (proportion variable, selon les pays et les périodes historiques, de l'assurance sociale, de l'aide sociale et de la mutualité), la protection sociale unifie ainsi la société en faisant système.

7 Ainsi, en France, bien que la protection sociale soit fragmentée sur une base principalement professionnelle et que, de ce fait, on ait souvent coutume de présenter le système comme « bloqué » par de multiples « corporatismes », celui-ci comporte des mécanismes qui assurent son unification. Le fait que les caisses de sécurité sociale, en dérogation au strict principe de l'assurance sociale, participent à la solidarité nationale en gérant des prestations relevant de l'aide et de l'action sociale en est une première illustration. Il en va de même du rôle des mutuelles. Mais le mécanisme essentiel est un ensemble de transferts financiers croisés entre ses diverses composantes : la majorité des régimes reçoivent, de cette façon, plus de 13 % de leurs ressources. Par ces transferts entre régimes, caisses et autres fonds, deux niveaux de solidarité dépassant le cadre professionnel sont mis en place : solidarité *interprofessionnelle* au sein des régimes d'assurances sociales, solidarité *nationale* lorsque les transferts se font entre régimes d'assurances sociales et régimes publics. Ce financement croisé stabilise à long terme le système, non seulement pour des raisons d'équilibrage financier, mais aussi parce qu'il donne à l'ensemble sa cohérence au plan symbolique. Les transferts, en effet, font prévaloir *in fine* la solidarité nationale – fondée sur une logique politique de couverture universelle des risques sociaux.

8 Les systèmes nationaux de protection sociale ne sont pas seulement des ensembles disparates d'institutions ou de politiques sociales assurant de manière plus ou moins publique la couverture des besoins sociaux dans divers domaines (retraites, soins de santé, soutien du revenu en cas de chômage, handicap, accidents du travail, maladie, maternité, exclusion). Ce sont aussi des *macrosystèmes* dotés d'une relative cohérence d'ensemble et participant en tant que tels à la reproduction des sociétés salariales (à la « citoyenneté salariale »). Leurs logiques de formation et d'évolution renvoient à des déterminants globaux d'ordre économique, politique et éthique : types de politiques

macroéconomiques, formes de la légitimité de la puissance publique, états des structures familiales et dynamiques de la population, conceptions de la justice sociale.

Un système français idiosyncrasique qui rentre mal dans les classifications établies au niveau international

9 Afin de maîtriser cette complexité au niveau international, les comparatistes, à la suite notamment de Gøsta Esping-Andersen[180] ont pris l'habitude de la réduire en classant les systèmes de protection sociale : « famille libérale » regroupant les pays anglo-saxons, mais aussi le Japon et la Suisse. « Famille social-démocrate » formée par les pays scandinaves. « Famille corporatiste – conservatrice » d'Europe continentale (au sein de laquelle on isole parfois un modèle latin – Europe du Sud). La France est en général incluse de manière insatisfaisante dans cette dernière catégorie. Profondément réducteur, ce classement se trouve en général inopérant pour envisager les évolutions historiques autrement que de façon déterministe. Certes, nombre de traits formels du système français – son organisation en une pluralité de caisses entre autres – justifient apparemment son classement dans la famille « continentale » dont le type classique est l'Allemagne « bismarckienne ». Cependant, de nombreuses raisons, renvoyant notamment à la prégnance en France du modèle étatique républicain centralisateur (qui contraste avec le modèle fédéral allemand et est plus en syntonie avec le modèle béveridgien qui prévaut dans les deux autres familles), conduisent à utiliser ce classement avec de fortes précautions.

10 La question de la famille et du rôle des femmes sur le marché du travail alimente aussi ce doute. Le système français, historiquement, a dans l'avant-guerre comporté une dimension franchement paternaliste puis nataliste. Mais ce familialisme, discrédité notamment par Vichy, s'est transfiguré après-guerre, lors de la mise en place du système de sécurité sociale, en une forme plus composite, compatible avec une participation élevée des femmes à l'activité professionnelle, à la différence de l'Allemagne ou de l'Italie. De ce point de vue, la France est plus proche de la Suède.

11 Par d'autres côtés également, le système français offre des similarités avec le type social-démocrate : c'est le cas notamment des politiques de l'emploi et contre l'exclusion, même si une orientation similaire débouche en France sur des résultats quantitativement moins probants qu'au Danemark par exemple. L'invention à la fin des années 1970 de la notion d'*insertion*, qui n'a pas d'équivalent à l'étranger, en témoigne. Enfin, des réformes spectaculaires ont profondément transformé le système des années 1970 en accentuant ses traits béveridgiens et donc son caractère composite.

12 En définitive, la comparaison internationale incite à prêter moins d'attention aux similitudes entre France et Allemagne qu'à une caractéristique historique propre au système français : il mêle de façon originale dans son « patrimoine » des marques des diverses familles, tout en les combinant et les hiérarchisant différemment selon les domaines de risque et selon le contexte historique. Aussi est-il préférable, surtout dans une perspective d'analyse de ses changements, de voir dans la protection sociale à la française un système hybride. Cette caractéristique le rend susceptible d'évoluer à l'avenir différemment selon les domaines.

La montée en puissance de l'Europe dans le domaine social conduit-elle à la convergence ?

13 Mais pour apprécier cette évolution, il faut également tenir compte du rôle que l'Union européenne joue dans la protection sociale, rôle qui, s'il n'est pas aujourd'hui spectaculaire, est un facteur de changement qui ne peut être considéré comme exogène au même titre que les transformations des relations internationales. L'Europe est en effet construite par les États européens eux-mêmes et, au sein de chacun d'entre eux, politiques sociales et politiques d'intégration européenne interfèrent nécessairement. Aujourd'hui, surtout depuis l'institution d'une coordination des politiques de l'emploi (sommet européen de Luxembourg en 1997) et les orientations sociales et économiques décidées au sommet de Lisbonne en 2000, l'UE affirme sa vocation réformatrice dans les matières sociales, même si celles-ci restent de compétence nationale.

14 C'est le cas avec la promotion de l'égalité entre hommes et femmes, avec l'analyse des effets du vieillissement démographique sur l'avenir des systèmes de retraite, avec l'exclusion sociale, avec le rôle de la formation tout au long de la vie, etc. Cette situation offre un contraste saisissant avec la période des années 1970 où « l'agenda européen » concernait une minorité de « problèmes sociaux ».

15 Cependant, on ne peut pas vraiment parler de convergence, ni même d'harmonisation institutionnelle à l'échelle européenne. Les problèmes communs que les systèmes nationaux sont appelés à résoudre (démographie, flexibilisation des marchés du travail, globalisation financière, etc.) ne sauraient être considérés comme provoquant des ajustements identiques.

16 Il semble plus pertinent de penser que si les sociétés contemporaines ont traité jusqu'à présent différemment les risques sociaux, il ne devrait pas en être autrement dans le futur. Procédures ou grands principes généraux peuvent paraître converger, mais les institutions précises, les systèmes politiques, les acteurs, les conceptions de la justice, les performances sont marqués du sceau national et des *habitus* correspondants.

17 Le système français, comme ses voisins, se transforme en relation avec les évolutions politique et économique internationales. Mais celles-ci ne sont pas indépendantes des politiques économiques menées localement, et le système réagit aussi à des évolutions internes au pays qui, non seulement, ne sont pas exactement les mêmes qu'ailleurs, mais ne sont pas non plus toutes pensées pareillement. La protection sociale est une affaire d'imaginaire collectif, de mise en œuvre de catégories significatives définies d'abord au sein de communautés politiques historiquement constituées où prévaut une certaine conception de la justice sociale – même s'il y a absorption d'influences étrangères diverses.

Des pressions et des enjeux différents selon les secteurs et les périodes

18 Le système français de protection sociale comporte deux sous-ensembles qui n'ont ni le même poids, ni la même dynamique : d'un côté les retraites et la santé, de l'autre le chômage, la famille et la pauvreté[181]. Les acteurs pertinents n'y sont pas tous les mêmes et ne sont pas uniformément soumis aux mêmes pressions internes et/ou externes. Dans le

domaine de la retraite et de la santé, la protection sociale est confrontée à la pression des intérêts financiers (compagnies d'assurance, banques, etc.) et est avant tout l'objet de stratégies attachées à la mondialisation financière. Elle représente ici un marché potentiel lié au vieillissement de la population et à une demande croissante de soins.

19 L'enjeu des réformes pour les acteurs dominants y est moins la réduction des dépenses que leur privatisation. En revanche la finance de marché ne se précipite pas pour prendre en charge les autres domaines (emploi, famille, logement et programmes de lutte contre la pauvreté). Ces derniers sont plutôt confrontés aux stratégies de flexibilisation des grandes entreprises et à la rigueur financière des élites gouvernementales.

20 En outre, les réformes, comme la crise, résultent aussi et d'abord des politiques économiques menées au niveau national et d'un jeu d'acteurs lui-même marqué par la forme nationale du système politique. Ainsi ont-elles été depuis trente ans rythmées par la réapparition et la récurrence d'un cycle des affaires alternant reprise de la croissance et récession, ainsi que par les politiques économiques à chaque fois différentes qui y ont été associées : stagflation des années 1974-1980 puis désinflation compétitive des années 1984-1993. Par la suite, politique économique régie par les critères de Maastricht à partir de 1994 jusqu'à l'absorption du choc du passage à l'euro ; période en cours dans laquelle prévaut une dissociation des échelles géographiques de la politique monétaire et de la politique budgétaire.

21 À chaque cycle peut en fait être associé un type principal d'ajustement ou de réforme : poursuite des avancées sociales dans la voie keynésienne lors de la gestion stagflationniste, réformes paramétriques centrées sur une réduction des dépenses sociales à institutions inchangées dans la période de désinflation compétitive ou encore réformes plus structurelles à partir de l'achèvement du marché unique européen. C'est ainsi, surtout dans le troisième cycle économique (à partir de 1993) qu'on voit se déployer des réformes importantes dans le domaine de la santé et des retraites, secteurs de loin les plus lourds pour les finances publiques. Mais c'est aussi une période où, au plan interne, la résistance des acteurs collectifs les plus faibles se fait plus active.

22 Ces modulations de la politique économique depuis trente ans, les réactions différenciées qu'elles entraînent de la part des forces sociales en présence, font que se produisent des avancées réformatrices suivies de reculs ou de coups d'arrêt, des réformes concevables à un moment donné mais qui, bloquées par des résistances, paraissent beaucoup moins pertinentes dans la période suivante, des processus politiques d'apprentissage, avec essais – erreurs, des innovations institutionnelles idiosyncrasiques combinant le neuf et l'ancien. Ces variables politiques internes ne sont pas totalement autonomes vis-à-vis des variables externes, mais les choix politiques nationaux sont premiers. Ainsi, le fait que les réformes sociales des trente dernières années aient été régies principalement par des considérations financières peut être associé, plus ou moins directement, à l'institution du marché et de la monnaie unique dans l'Union européenne, *via* le jeu de politiques d'inspiration néolibérale. Mais, ainsi qu'on l'a déjà souligné, ce marché et cette monnaie unique ne sortent pas du chapeau d'un magicien, ce sont des constructions politiques et sociales qui renvoient à des choix politiques internes. L'avenir des systèmes nationaux de protection sociale en Europe dépend également de tels choix et de la manière dont ils guideront l'évolution de la construction européenne.

La protection sociale française et l'Europe : deux sorts liés

23 Marqué par un nouveau système (*welfare mix*) dans lequel le béveridgisme est incontestablement plus affirmé, le nouveau régime, encore indéterminé, devrait évoluer sous l'effet de trois facteurs : l'orientation des politiques économiques européennes et les formes proprement politiques, constitutionnelles notamment, que prendra l'UE et le rôle qu'y joueront les politiques sociales ; enfin, la capacité des acteurs sociaux à proposer et négocier aux différents échelons territoriaux (européen, national, régional, voire local) les formes de protection sociale ayant leur préférence.

24 Depuis le traité de Maastricht et l'institution de l'Union économique et monétaire (UEM), il est devenu évident que le social recèle des ressources essentielles pour la légitimation du nouvel ordre politique européen. La revendication d'une compétence communautaire en matière d'emploi a débouché en 1997 sur la mise en œuvre d'une procédure de coordination qualifiée ensuite de MOC (méthode ouverte de coordination).

25 Les positions de la Commission sont souvent décrites comme uniformément « néolibérales ». Or, bien loin d'être unanimes, celles-ci sont marquées par le clivage entre directions générales à compétence économique et financière, et celles à compétences sociales ; elles sont également sujettes aux fluctuations dans le temps. En témoigne l'agenda social européen annexé au traité de Nice où les thèmes du « retour au plein emploi » et de la « réduction des inégalités », constitués en tabous dans le discours communautaire libéral des années 1990, sont réapparus.

26 De telles fluctuations expriment selon nous une contradiction entre l'agenda néolibéral privilégié jusqu'alors, et la nécessité de corriger des inégalités sociales et régionales pour assurer la cohésion sociale et le lien territorial dans l'UE, dans un contexte où la question de la forme politique fédérale de la construction européenne se pose de plus en plus ouvertement. Les évolutions futures du système français de protection sociale continueront certes de se situer dans la cohérence héritée du passé, mais l'insertion des systèmes nationaux dans un ensemble plus large, communautaire, est un processus aujourd'hui très ouvert, pouvant se traduire par des scénarios multiples[182].

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

BARBIER Jean-Claude, 2002, « Marché du travail et système de protection sociale : pour une comparaison internationale approfondie », *Société contemporaine,* 45-46, p. 191-214.

BARBIER Jean-Claude & Bruno THÉRET, 2001, « Welfare to work or work to welfare, the French Case » *in* Neil GILBERT & Rebecca VAN VOORHIS, *Activating the Unemployed: a comparative appraisal of work-oriented policies*, Transaction Publishers, Rutgers, p. 135-183.

–, 2003, « The French social protection system: path dependencies and societal coherence », *in* Neil GILBERT & Rebecca VAN VOORHIS (eds), *Changing Patterns of social Protection*, Transaction Publishers, Edison, p. 119-168.

–, 2004, *Le nouveau Système français de protection sociale*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».

ESPING-ANDERSEN Gøsta, 1990, *The three Worlds of welfare Capitalism*, Princeton, Princeton University Press.

THÉRET Bruno, 1997, « Méthodologie des comparaisons internationales, approches de l'effet sociétal et de la régulation : fondements pour une lecture structuraliste des systèmes nationaux de protection sociale », *L'Année de la régulation*, 1, p. 163-228.

–, 2002, *Protection sociale et fédéralisme. L'Europe dans le miroir de l'Amérique du Nord*, Bruxelles, Presses interuniversitaires européennes (Peter Lang), coll. « Travail et Société » & Montréal, Presses de l'Université de Montréal, coll. « Politique et Économie ».

THÉRET Bruno (dir.), 2002, « Intégration territoriale et politiques sociales en Europe : la construction de l'Union européenne », *Sociétés contemporaines*, 47, p. 5-78.

–, 2003, « Politiques sociales et constructions fédérales des territoires politiques : quatre études de cas », *Sociétés contemporaines*, 51, p. 5-105.

NOTES

178. Théret 1997 ; Barbier 2002.
179. La France est ainsi le pays où la part des cotisations sociales par rapport aux impôts dans le financement de la protection sociale est une des plus élevées du monde, y compris encore actuellement en dépit du développement de la contribution sociale généralisée, dont le caractère purement fiscal est d'ailleurs controversé.
180. Esping-Andersen 1990.
181. Santé et retraite ne sont pas seulement les deux secteurs de la protection sociale quantitativement les plus importants (80 % des dépenses totales). Ce sont aussi ceux qui ont crû le plus depuis 1975, à l'instar des autres pays de l'UE : 3,5 et 2,1 points de PIB respectivement pour les retraites et la santé. Avec 2,2 % du PIB en 2002, la protection « chômage » a également gagné en importance (elle a même atteint 2,6 % et 2,7 % lors des récessions de 1983 et de 1993 respectivement). Les prestations familiales et les allocations logement sont, quant à elles, contenues à moins de 4 % du PIB. Enfin, la dépense au titre du risque pauvreté et « exclusion sociale » n'est pas à la hauteur du bruit médiatique qu'elle engendre : elle ne représente que 0,4 % du PIB et 1,4 % de l'ensemble de la dépense en 2002.
182. Barbier & Théret 2004 ; Théret 2002, 2003.

AUTEURS

JEAN-CLAUDE BARBIER

CEE

BRUNO THÉRET

IRIS-Paris Dauphine

Chapitre 4. La diversité des capitalismes et régimes économiques

Introduction : une des contributions de la théorie

1 Si les formes institutionnelles dérivent pour l'essentiel des luttes sociales et politiques et des interactions réitérées entre les sphères politique et économique, l'application des concepts de base à de nouveaux espaces n'est pas nécessairement un renoncement à la théorisation puisqu'on peut ainsi obtenir une série de faits stylisés, supports de conjectures en vue d'un approfondissement des facteurs qui contribuent tant à la viabilité d'un régime socioéconomique qu'à sa crise.

L'importance du rapport salarial dans la différenciation des capitalismes

2 L'avantage du concept de capitalisme par rapport à celui d'économie de marché est de mettre au premier plan la relation tout à la fois marchande et de subordination qu'est le rapport capital/travail. C'est son interaction avec le rapport marchand et de concurrence qui implique qu'il met en mouvement l'accumulation et plus généralement la transformation des techniques, de l'organisation des firmes et finalement de la société elle-même. C'est la mise en évidence de la diversité du rapport salarial qui a lancé l'un des programmes de recherche le plus conséquent, à savoir l'analyse de la différenciation des capitalismes. Ce fut l'un des résultats centraux d'une comparaison des économies européennes[183] et ils gardent toute leur actualité au cœur de la crise de la zone euro qui, fondamentalement, résulte de l'incompatibilité entre des formes contrastées de capitalisme sous un régime monétaire commun et une complète mobilité des capitaux internationaux.

3 Tel est en effet le trait commun aux contributions du présent chapitre. La prise en compte des spécificités du rapport salarial a renouvelé le débat sur les économies de type soviétique[184]. Une large part de l'exceptionnalisme nippon tient à une organisation du travail plus polyvalente que celle du fordisme, à la préservation de la stabilité de l'emploi et à un salaire plus concurrentiel que collectivement négocié. Tel est le diagnostic convergent tant de l'approche historique des chercheurs japonais[185] que de la mise en perspective internationale par un chercheur français[186]. Cette importance accordée au

rapport salarial fut longtemps la signature des recherches inspirées par la Théorie de la Régulation, par comparaison avec les autres approches institutionnalistes, mais aussi un point de convergence avec la sociologie du travail. Avec le basculement de la hiérarchie institutionnelle au profit du régime monétaire et financier, le volume et la diversité des recherches sur ce thème se sont réduits. Même dominé, le rapport salarial demeure une pièce centrale des régimes d'accumulation et de modes de développement, et c'est même une contrainte sur la viabilité des modes de développement émergents, comment en témoignent l'Union Européenne et la Chine contemporaine.

Le Japon, étape majeure dans le dépassement du fordisme et la reconnaissance de la diversité des capitalismes

4 Après la seconde guerre mondiale, États-Unis et France avaient manifesté un surprenant parallélisme dans leur mode de développement fordiste, si ce n'est dans le détail de leur organisation institutionnelle. Le lancement d'un programme de recherche équivalent pour le Japon a très rapidement montré que ce n'était pas la configuration générale de la production et de la consommation de masse. D'abord parce que la relation salariale dans les grandes entreprises différait en matière d'organisation du travail, de gestion de l'emploi et des horaires, comme de la formation des salaires ou encore de la couverture sociale. À cette première différence s'ajoutait l'existence d'un secteur des services doté d'une autre relation salariale, essentielle dans la préservation du plein-emploi et la réaction aux aléas[187]. Le processus de socialisation des salariés est principalement organisé au sein de l'entreprise, au point que le compromis national que représentaient les conventions collectives fordistes cède la place à une régulation compagnie-iste, résultat de la conjonction de compromis décentralisés s'établissant au niveau de chaque firme. Il s'agit donc d'un microcorporatisme ou à l'époque de la forte croissance d'un mésocorporatisme, lorsque par exemple les augmentations de salaire étaient synchronisées au niveau du secteur d'activité[188].

5 La forme de concurrence est aussi originale car prévaut une hiérarchie entre la grande firme et les sous-contractants, le régime monétaire et financier permet l'établissement de liens de longue durée entre une banque et des entreprises, alors que le régime international est marqué par la progressive intégration régionale asiatique et pas seulement les hauts et les bas de l'économie mondiale. Aussi le régime d'accumulation est-il original, fondamentalement distinct du fordisme américain, d'autant plus qu'après 1973, ce sont les exportations qui sont plus dynamiques que la consommation (Yasuo Inoue & Toshio Yamada). Ainsi, au-delà de l'apparence de l'adoption de normes de consommation de style américain et d'efforts d'importation des méthodes américaines de production, il ressort que l'imitation a débouché sur une hybridation entre un modèle productif venu des États-Unis et une structuration du lien social typiquement nipponne.

6 Le Japon montre ainsi que l'un des grands principes de création et de recréation de diversité des capitalismes, à savoir hybridation, se conjugue avec les crises pour produire une trajectoire et finalement une forme nouvelle de capitalisme. Au demeurant l'ouverture internationale du Japon, tout spécialement à l'égard de la finance, précipite la grande crise de son mode de développement, après un emballement spéculatif qui

débouche sur une longue période de stagnation et d'incertitude quant à la recomposition des formes institutionnelles[189].

Une théorisation située dans le temps et l'espace, intermédiaire entre grande théorie et pur empirisme

7 Ainsi, le fordisme n'est représentatif que de certaines des économies, à certaines périodes historiques. Pour autant ce n'est pas la preuve que la théorie est fausse : elle est tout simplement partielle, limitée car dépendant du contexte. Est-ce une preuve d'infériorité par rapport à la théorie keynésienne, post-keynésienne ou néo-schumpetérienne ? En termes de légitimité académique et de capacité à influencer l'enseignement de la discipline économique et de conseil de politique économique, certainement !

8 Dans sa description de la stratégie de recherche adoptée par ses collègues pour analyser les capitalismes nordiques, Lars Mjoset souligne que la multiplicité des sources d'inspiration de la version initiale de la Théorie de la Régulation (Marx, Keynes, école des annales) aboutit à une problématique originale et qu'à leur tour les chercheurs nordiques ont combiné cette dernière avec l'analyse des systèmes d'innovation, du régime international, des systèmes de couverture sociale, etc.. Ils ont ainsi produit une caractérisation qui n'est en rien une dérivation mécanique des hypothèses de départ. Au niveau le plus abstrait, les grandes théories sont présentées comme antagoniques les unes des autres, alors qu'à un niveau conceptuel intermédiaire, elles livrent des hypothèses sur des processus qui vont se révéler d'une inégale importance selon la configuration institutionnelle qui gouverne la société étudiée. La force des approches de la régulation est donc de proposer un niveau d'analyse intermédiaire (*middle range theory*), ce dont témoigne le passage des rapports sociaux capitalistes en général, à leur expression en particulier au niveau des formes institutionnelles. C'est aussi sa faiblesse, à une époque où l'axiomatisation de l'économie, y compris de la macroéconomie, a triomphé au péril de la pertinence.

Un principe canonique, analyser le noyau dur institutionnel des économies, y compris celles de type soviétique

9 Les recherches sont-elles alors condamnées à un éclectisme sans principe, justifiant ainsi son absence de contribution théorique ? Il est possible de donner une réponse négative, grâce à un double argument.

10 Le premier est rappelé par Jacques Sapir qui explique comment la problématique régulationniste a pu apporter du nouveau par rapport à la traditionnelle opposition des soviétologues sur la nature du régime et « les études empiriques sans principe ». Tout comme l'avait fait Michel Aglietta dans son analyse en longue période du capitalisme américain, ce qui importe est « l'identification du noyau dur institutionnel des économies de type soviétique ». Ainsi, dès lors qu'on prend en compte l'importance des transactions hors marché, du rôle des relations hiérarchiques, du marchandage, de la spécificité de l'organisation du travail et du mode de rémunération du travail, il devient possible d'expliquer l'origine de la crise des économies de type soviétique, les difficultés de leur

grande transformation dans la direction de la marchandisation ou encore de prendre en compte l'impact des différences de temporalités. Plus récemment, cette même boussole visant à indiquer et caractériser les rapports sociaux fondamentaux a conduit à une caractérisation de l'économie chinoise comme mise en concurrence d'une multitude de corporatismes locaux, configuration encore différente de celle qui avait été observée pour l'Union soviétique. Quant à la stratégie de recherche, tout comme pour les chercheurs nordiques, Jacques Sapir a étendu son champ d'application en associant la Théorie de la Régulation avec d'autres approches comme celle de l'école hongroise de Janos Kornaï et l'approche structurale du développement d'Alexander Gerschenkron.

11 Une seconde raison en faveur d'une certaine scientificité de l'approche tient à l'adoption de la conception de Pierre Bourdieu à propos des sciences sociales. Il est en effet une alternative au déductivisme et à l'axiomatique, à savoir la progressive généralisation d'une problématique, née locale, mais qui par la multiplication des comparaisons dans le temps et l'espace peut accéder à terme à une plus grande généralité, sachant que l'historicité forte qui prévaut dans les sociétés empêchera longtemps le chercheur de converger vers l'équivalent du point oméga que la théorie standard a longtemps cherché, mais aujourd'hui abandonné au profit de modèles totalement *ad hoc* selon l'imagination et le bon vouloir du « théoricien ». Lequel des deux *ad hoc* ouvre le plus de chances à une théorie plus pertinente et cumulative ?

L'orientation et les méthodes de travail des régulationnistes dépendent largement du contexte organisationnel et institutionnel

12 Les débats épistémologiques et méthodologiques sont importants, mais on ne saurait négliger l'impact des conditions matérielles et organisationnelles du monde académique sur l'évolution des recherches régulationnistes, tout particulièrement celles portant sur la variété des capitalismes. Une réflexion sur les conditions qui permirent la production de la Théorie de la Régulation et les divers travaux passés en revue par ce chapitre livre un enseignement majeur : seules des conditions particulières ont permis l'éclosion de la théorie et il n'est pas sûr qu'elles soient encore satisfaites de nos jours.

13 On le sait, en France la théorie nait dans le contexte encore très favorable des années 1970 : accès relativement facile aux emplois d'économistes par des chercheurs hétérodoxes, possibilité d'un financement pluriannuel, contexte idéologique et politique favorable. Ce ne sont plus les conditions des années 2010, car elles sont maintenant adverses.

14 De son côté, Lars Mjoset souligne combien sa première recherche collective ne rassembla que transitoirement les chercheurs intéressés, faute d'un financement suffisamment important et durable. Seule une seconde étape assurant une meilleure stabilité du processus de recherche a conduit à des résultats plus substantiels. C'est à peu près la même leçon que l'on tire de l'expérience des régulationnistes nippons : ils finirent par produire une analyse du capitalisme japonais après une longue phase de traduction des textes, d'adaptation de la théorie et de coordination de chercheurs à travers le Japon. Il s'est avéré impossible de rééditer cette expérience pour l'Inde et la Chine, ce qui constitue une limite claire pour toute approche de la diversité des capitalismes.

15 En conséquence, dans la période récente, ce programme de recherche a avancé non plus tellement par l'accumulation d'études historiques de longue période pour de nouveaux pays, mais par des recherches internationales comparatives portant sur la période contemporaine. L'analyse se fait plus systématique mais plus distante du terrain.

16 En un mot, *les institutions académiques importent pour le devenir de la Théorie de la Régulation.*

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Aglietta Michel & Guo Bai, 2012, *La Voie chinoise. Capitalisme et empire*, Paris, Odile Jacob.

Amable Bruno, 2004, *La Diversité des capitalismes*, Paris, Le Seuil.

Amable Bruno, Barré Rémi & Robert Boyer, 2008, *Los Sistemas de innovación en la era de la globalización*, Buenos Aires, Miño y Davila.

Boyer Robert, 1986, *La Flexibilité du travail en Europe*, Paris, La Découverte.

—, 2006, *La Flexicurité danoise : quels enseignements pour la France ?*, Paris, éditions de l'École Nationale Supérieure (ENS), Opuscule du CEPREMAP, 2 [En ligne : http://www.cepremap.fr/publications/la-flexisecurite-danoise-quels-enseignements-pour-la-france/].

—, 2012, *Les Capitalismes en Amérique latine : de l'économique au politique*, Revue de la régulation (dossier), 11 [En ligne : https://regulation.revues.org/9602].

Boyer Robert & Toshio Yamada (eds), 2000, *The Japanese Capitalism in Crisis*, London, Routledge.

Boyer Robert & Pierre-François Souyri, 2001, *Mondialisation et régulation : Europe et Japon face à la singularité américaine*, Paris, La Découverte.

Boyer Robert & Julio-César Neffa, 2004, *La Crisis Argentina (1976-2001) : una vision desde la theorias institucionalistas y regulacionistas*, Miño y Davila, Buenos Aires.

Boyer Robert, Uemura Hiroyasu & Akinori Isogai (eds), 2011, *Diversity and Transformations of Asian Capitalisms*, London, Routledge.

Harada Yuji & Hironori Tohyama, 2011, « Asian capitalisms: institutional configurations and firm heterogeneity », in Robert Boyer, Hiroyasu Uemura & Akinori Isogai (eds), *Diversity and Transformations of Asian Capitalisms*, London, Routledge, p. 243-263.

Mjøset Lars, 2006, « The study of Nordic varieties of capitalism. A plea for contextual generalization through comparative specification », *Economic Sociology: the European Electronic Newsletter*, 8/1 [En ligne : http://econsoc.mpifg.de/archive/econ_soc_8-1.pdf].

NOTES

183. Boyer 1986.
184. Sapir 2016 : chap. 4.1.
185. Inoue & Yamada 2016 : chap. 4.4. ; Hanada 2016 : chap. 4.5.
186. Nadel 2016 : chap. 4.2.
187. Nadel 1992.
188. Hanada 1997.
189. Hanada, Inoue & Yamada 1994.

4.1. L'approche par la régulation, les économies de type soviétique et la transition

Jacques Sapir

1 La greffe de la Théorie de la Régulation dans le champ des études consacrées aux économies de type soviétique a été le produit d'une double convergence. D'un point de vue théorique, cette greffe permettait de tester la généralité de cette théorie.

2 Pour ceux que l'on désignera du terme générique de soviétologues, la Théorie de la Régulation avait l'immense avantage de proposer une voie de sortie au dilemme stérile qui marquait le domaine depuis les années 1950 : soit l'affrontement théorique sur la « nature » de l'URSS, soit des études empiriques sans principe.

3 Au-delà de cette double convergence, les problèmes analytiques rencontrés dans l'étude des économies de type soviétique ont conduit les chercheurs se référant à la Théorie de la Régulation à d'autres emprunts. Ces apports extérieurs proviennent avant tout de cinq courants. En premier lieu, l'école hongroise de l'Économie de Pénurie (Tamas Bauer, Janos Kornaï). Un second courant est constitué par la tradition systémique. L'approche structurale du développement, par ses liens avec la science politique, a aussi joué un rôle important (Alexander Gerschenkron, Albert Hirschman, Barrington Moore). On doit encore noter l'influence d'auteurs travaillant sur la théorie des jeux et les comportements (Thomas Schelling, Herbert Simon). Enfin, depuis peu, l'approche par les conventions a eu un rôle important.

4 Avant même que la transition systémique ne devienne la perspective dominante des travaux sur les économies de type soviétique, l'approche régulationniste se caractérisait tant par sa démarche que par ses résultats. L'importance accordée à l'approche comparatiste et à l'analyse des fluctuations économiques avait permis un certain nombre d'avancées. L'identification du noyau dur institutionnel des économies de type soviétique (décommercialisation, rôle des relations hiérarchiques et du marchandage, système monétaire et financier) rendait possible la compréhension ultérieure des spécificités

nationales et historiques dans le cadre de ce qu'on a pu appeler un métamode de régulation.

5 On peut aussi créditer les chercheurs qui se sont inspirés de la Théorie de la Régulation d'un diagnostic et d'une analyse précoces de la crise structurelle des économies de type soviétique et de ses liens avec les mouvements conjoncturels, à une époque (première moitié des années 1980) où l'idée même de crise était loin de faire l'unanimité. De même, on peut porter à l'actif de l'influence exercée par la Théorie de la Régulation un questionnement des formes prises par le rapport salarial dans les économies de type soviétique.

6 Plus récemment, l'analyse des liens entre mouvements monétaires et mouvements réels, le repérage de seuils d'irréversibilité dans les processus d'évolution à travers l'histoire des réformes et leur comparaison, ont permis aux chercheurs se réclamant de la Théorie de la Régulation d'établir un diagnostic précoce sur les difficultés de la transition. À l'heure où l'optimisme libéral dominait, ils ont été parmi les premiers à mettre en évidence les faiblesses des politiques de stabilisation suggérées par les organisations internationales. Les recherches du début des années 1980 ont ainsi permis d'avancer plus vite sur des questions importantes comme la séquence des réformes (il est ainsi aujourd'hui admis publiquement que la recommercialisation est une des priorités), ou la nature de l'instabilité économique dans la phase de dégénérescence du système traditionnel des économies de type soviétique.

7 La transition systémique peut donc être comprise à la fois comme la confirmation de certaines thèses avancées depuis dix ans et comme l'ouverture de nouveaux chantiers de recherche. L'approche régulationniste de la transition systémique permet d'éclairer de manière très fructueuse les interactions entre les divers niveaux des fonctionnements économiques. En particulier, les liens entre les institutions et les modes d'organisation des entités productives sont bien mis en lumière, ce qui permet de saisir l'importance de la différence des temporalités à l'œuvre dans ce processus. Cette approche permet aussi de rendre compte de l'hétérogénéité des agents et des comportements face à un changement brutal des règles.

8 Cependant, trois problèmes spécifiques requièrent l'attention des chercheurs aujourd'hui.

9 Le premier n'est autre que celui de l'existence de plages de stabilité, autrement dit de situations de cohérence entre les anticipations économiques et politiques, et la dynamique des changements institutionnels, dans le processus de transition ainsi que celle de formes spécifiques de crise durant ce processus. La nature de la dépression qui accompagne la transition, la montée des risques de défection dans le comportement des agents, l'émergence d'effets pervers massifs et de risques de système appellent à de nouvelles études.

10 Un second problème est constitué par la dynamique territoriale de la transition. La logique des économies de type soviétique impliquait à la fois des concentrations régionales d'activités très fortes et un niveau relativement faible des relations entre entreprises, l'internalisation remplaçant en partie la sous-traitance. Le changement systémique nécessite donc de prendre en compte les dynamiques locales ; la question des restructurations industrielles ayant d'emblée une logique régionale, comme on le voit dans le cas de la reconversion des industries de défense. Au-delà de cet aspect particulier,

il faut penser le pivotement du local d'une logique de segmentation des flux à une logique d'interactions entre activités, sous forme de districts ou de réseaux.

11 La dimension régionale peut facilement déboucher sur des tensions politiques aboutissant au séparatisme et à la partition d'ensembles économiques qui restent pourtant fortement intégrés économiquement. Un troisième problème majeur est donc constitué par la question des régimes monétaires à établir au niveau des zones plus ou moins importantes, et par les relations que ces zones peuvent entretenir avec d'autres zones intégrées ou en voie d'intégration dans le domaine monétaire, que ceux-ci prennent la forme d'une Union des Paiements pour la CEI ou de relations avec les pays de la zone Ecu.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AGLIETTA Michel & Jacques SAPIR, 1992, *Stabilisation macroéconomique des économies de type soviétique en transition*, document de travail, Paris, CEMI-EHESS.

ANDREFF Wladimir, 1990, « Crise, régulation et réformes dans les économies socialistes », *Revue d'Économie politique*, 1-2.

CHAVANCE Bernard, 1992, *Les Réformes économiques à l'Est, de 1950 aux années 1990*, Paris, Nathan, coll. « Circa ».

ROLAND Gérard, 1992, « Issues in the political economy of transition », *The Economic Consequences of the East*, London, CEPR.

SAPIR Jacques, 1992, *Feu le système soviétique ?*, Paris, La Découverte.

AUTEUR

JACQUES SAPIR

CEMI, EHESS

4.2. La régulation et l'exception japonaise

Henri Nadel

1 La réussite de la croissance japonaise est le plus souvent expliquée par l'efficience des *Keiretsu*[190] et l'argument qui fait de la sous-traitance, du dualisme de la segmentation, la clé de la compétitivité des grands groupes. Mais l'argument de l'externalisation paraît insuffisant puisqu'il ne permet pas d'expliquer les résultats macroéconomiques globaux (maintien de l'emploi, de la croissance de la productivité et du taux de profit).

2 La trajectoire de l'économie japonaise ne s'identifie pas au fordisme et s'appuie sur une organisation du travail non taylorienne[191]. De plus, l'évolution des secteurs industriels et tertiaires à travers la crise et au cours des années 1970 à 1990 désigne le rôle décisif des services marchands aux ménages dans le maintien du plein-emploi et du mode de vie à la japonaise.

Une macroéconomie non-fordienne

3 Le modèle japonais n'est pas fordien au sens du modèle américain :

- Le « toyotisme » met en œuvre des modes d'obtention de la productivité différents du taylorisme et du fordisme. Plutôt que de diviser le travail et les tâches, le modèle japonais fait largement appel à la formation sur le tas et à la formation professionnelle, dégage des économies d'apprentissage, encourage la polyvalence et la flexibilité interne.
- L'inertie des ajustements d'effectifs (dans les grandes entreprises) s'accompagne d'une grande variabilité des horaires de travail ; reliées aux spécificités des relations professionnelles, ces caractéristiques définissent un microcorporatisme spécifique.
- La formation des salaires et des rémunérations est plus sensible aux variations du profit qu'à celles du niveau des prix ou du chômage.

4 Ainsi, bien que le Japon ait assuré une production et une consommation de masse, il l'a fait de manière originale en maintenant un haut niveau de profit qui permettait un développement intense du capital, et avec une formation relativement concurrentielle du salaire.

5 Ce sont les pénuries relatives de main-d'œuvre (sensibles également dans le secteur périphérique) qui ont stimulé dans la période récente, les progressions du salaire réel et non un accord *ex ante*, résultant de conventions collectives codifiées reliant la progression globale des salaires à la productivité comme dans le compromis fordien traditionnel.

Un modèle de production non-tayloriste

6 En partant de ces contraintes, ses forces et ses faiblesses, le Japon a été amené à créer un modèle de gestion de production : l'« ohnisme », qui représenterait une révolution de même importance que celle du taylorisme[192]. Alors que le taylorisme parcellise le travail et les travailleurs, l'ohnisme transforme les ouvriers professionnels en pluri-opérateurs, en professionnels polyvalents, en « travailleurs multifonctionnels ». Cette multifonctionnalité va permettre de dégager des marges de productivité et d'intensifier progressivement les processus de production.

7 Comme pour le taylorisme, ce processus a visé à contrecarrer le pouvoir des ouvriers et leurs savoirs professionnels. Mais il a permis aussi, au lendemain de la guerre, de former une classe ouvrière urbanisée et compétente[193].

8 Les standards de temps flexibles de l'ohnisme se distinguent des standards rigides et prescrits du taylorisme. Au lieu de séparer les fonctions et les étapes du processus de production, les managers japonais recomposent dans l'atelier des fonctions de production réagrégées.

9 Tout cela constitue un ensemble d'innovations (le *Kanban*, le JAT*...) qui sont autant de techniques non-tayloriennes. Mais elles ne seraient pas concevables et efficientes sans une articulation avec un compromis microcorporatiste au contenu également nouveau.

L'emploi dans l'industrie et les services : l'économie japonaise à travers la crise

10 La manière dont les économies développées ont traversé la crise est révélatrice. Elles ont toutes connu une forte évolution vers des modèles tertiaires. Mais le Japon a réussi à maintenir une compétitivité élevée et un plein-emploi. Une approche macroéconomique structurelle de l'emploi au Japon, de son modèle tertiaire, peut expliquer ce qui la caractérise et la distingue aujourd'hui des autres économies développées (Pascal Petit).

Une évolution vers une économie tertiaire qui reste parallèle à celle des économies européennes

11 Le Japon a connu le même mouvement de désindustrialisation relative que l'Europe, tout en conservant (après comme avant la crise ouverte dans les années 1970), des taux de croissance et des gains de productivité par secteur à peu près deux fois supérieurs.

12 Si l'on distingue les services selon qu'ils sont destinés aux entreprises ou aux personnes, qu'ils sont marchands ou non-marchands, le modèle Japonais se précise :

- un faible poids des services non-marchands, des services aux entreprises dans l'emploi et la PIB, accompagnant une forte croissance de ces activités, ceci sur toute la période 1973-1990 ;
- une part croissante dans l'emploi (moins marquée dans le PIB), des services aux personnes.

13 Cette forte croissance de la part de l'emploi dans les services aux personnes distingue clairement l'évolution de l'économie japonaise dans les années 1980 des évolutions observées en Europe et aux États-Unis. La forte création d'emplois tertiaires a surtout concerné aux États-Unis les services aux entreprises (et de mauvaise qualité si on se reporte à leur moindre contribution à la PIB !). En Europe par contre, ce sont les services non-marchands qui ont connu le plus de créations d'emplois (avec des contributions aux PIB stables). Nous sommes bien en présence d'un développement dual du tertiaire japonais. D'un côté des services liés aux entreprises, au commerce, au transport, aux communications, qui constituent un tertiaire productiviste. De l'autre un tertiaire aux personnes de type « stagnationiste », où la valeur ajoutée par tête baisse en termes relatifs.

Des services aux ménages de faible productivité mais de niveau de qualité désiré

14 Ce sont les services aux ménages qui ont connu une progression de l'emploi sensible, puisque leur part progresse de 13,6 % à 19,7 % de l'emploi total entre 1973 et 1989, la part dans le PIB diminuant d'un point (de 12,2 % à 11,3 %). Cette progression représente une création nette de 5 millions d'emplois.

15 Une telle évolution aurait pu entraîner une diminution ou une baisse relative des salaires et/ou des profits. Or, d'une part le développement du travail à temps partiel ne peut pas expliquer ce phénomène, sa progression dans la période ayant été faible. D'autre part le coût salarial horaire n'a pas diminué, au contraire. C'est en effet la part des profits qui a baissé ; l'excédent d'exploitation du secteur est passé de 39 % de la valeur ajoutée en 1973 à 30 % en 1988, et la part de la valeur ajoutée consacrée à la consommation de capital fixe a baissé.

16 Il ressort de l'analyse de ces données comptables qu'une recomposition importante de l'évolution du secteur a eu lieu, avec une augmentation du contenu en emploi de ces activités. L'économie japonaise semble avoir réussi, sans détériorer l'emploi et accroître le dualisme sur le marché du travail, à développer des services aux ménages à plus faible valeur ajoutée et de faible rentabilité. La caractéristique ainsi dégagée des services au Japon implique une question qui n'est pas spécifiquement d'ordre économique ou statistique mais qui semble bien centrale : celle du mode de vie des Japonais.

17 La croissance sectorielle au Japon dans la période 1973-1989 a maintenu une structure de la demande finale où le ratio entre biens de consommation et services a peu baissé. Une telle adaptation implique une inélasticité des prix des différentes composantes de la demande finale. Ceci revient à constater *expost* que les japonais ont vécu sur un compromis sauvegardant un certain mode de vie : ils ont « payé cher » des services marchands et peu productifs, mais de « qualité ». Ils continuent à les payer bien au-delà de ce qu'aurait permis une « modernisation » à l'américaine ou à l'européenne de ces services.

18 L'analyse du dualisme mérite d'être relancée. Les dualismes ne sont pas comparables mais ils sont d'excellents indicateurs de la manière dont les formations sociales nationales opèrent *expost* leurs choix en matière de compromis sociaux. S'appuyer en France et en Europe sur nos propres compromis institutionnels reviendrait à régénérer un système de

protection sociale : trouver des formes nouvelles de socialisation guidant les inflexions de la relation salariale.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Actes du séminaire international, 1991, *La place du système d'emploi et des relations industrielles dans la dynamique de l'économie japonaise*, Université Paris VII/CEPREMAP/CNRS, Paris, 25 juin, in *Les Cahiers du GERRTD-EM* (synthèse & contributions), numéro spécial (octobre 1991).

NOTES

190. Nom japonais donné aux conglomérats rassemblant plusieurs entreprises.
191. Actes du séminaire international, 1991 (contributions de Robert Boyer et de Benjamin Coriat).
192. Actes du séminaire international, 1991 (contribution de Benjamin Coriat).
193. Actes du séminaire international, 1991 (contribution de Masanori Hanada).
***.** JAT : Juste À Temps.

AUTEUR

HENRI NADEL

Université Paris 7

4.3. The influence of Regulation Theory on Nordic studies of economic policies and social development

Lars Mjøset

1 In his 1990 survey of Regulation Theories (published in *Economy and Society*), Bob Jessop claims that there is a Nordic regulation school. We prefer to put it somewhat more modestly: since the early 1980s, a network of Nordic social scientists mainly economists, but also sociologists and political scientists have conducted comparative research on economic policies and social development. The Parisian regulation school has been one among several sources of inspiration for this work. What follows is a brief survey of our studies, mainly intended as a guide to the literature available in English.

2 The point of departure was 1970s style political economy rooted in the tradition of Western Marxism, but if we should choose a general label for our work, it would be institutionalism. In fact, we have argued[194] that the regulation school displays elements of continuity with the most sophisticated contributions to the classical institutionalist tradition: Thorstein Veblen's evolutionary approach, Karl Polanyi's study of the great transformation, and Åkerman's dualist methodology (causal analysis/economic plans) and emphasis on socioeconomic periods[195].

3 Our collaboration as a Nordic group, consisting of Norwegian, Danish, Finnish, Swedish and Icelandic researchers, started with a (rather small) research grant for a project comparing economic policy adjustments in the Nordic area since the start of the 1970s crisis in 1980, incomes policies were studied, but in the following years, the whole range of economic policy instruments were included.

4 At that time, the main applied studies within the regulation school had dealt with large countries only (the U.S., France). The regulation approach was, however, relevant to the study of smaller OECD countries in at least two respects. First, it provided a periodisation of the world economic context. The post-war period was subdivided into a Golden Age

marked by the spread of Fordism in Western Europe, and a period of crisis starting in the early 1970s. The dynamics of the crisis differed from the inter-war and late 19th century crises.

5 Thinking in terms of accumulation regimes, however, was difficult, since the integration of the small open Nordic economies into the world economy was one sided. For this aspect, the staple goods theory of economic development, as pioneered by Harold Innes and elaborated by Albert Hirschman, was a better point of departure. These inspirations later fused with the neo-Schumpeterian studies of national systems of innovation. The development of the Nordic economies was not based on a full-fledged Fordist production system. Their economic structures rather emerged as various manufacturing branches evolved in interaction with the transformation of their dominant export sectors, which originally related to staple exports. Finland, for instance, started off as an exporter of timber, adjusting towards paper/pulp, emerging finally in 1960s/1970s as an exporter of turnkey plants for paper processing.

6 As for consumption patterns, however, the small Nordic economies did emulate the American "Fordist" norms of consumption. This was the second aspect of the relevance of the regulation approach to the study of small countries. "The American Way of Life" has played an important role, both for the demand side of the economy, and as a point of ideological identification. This is so, although the Nordic political context was very different from that of the V.S., *i.e.* social democratic dominance rather that two catch-all parties devoid of party organisations.

7 The comparative study of the Nordic countries supported the trend with regulation studies towards a closer focus on distinct national models, on capitalisms, rather than capitalism as such. In this respect, the dimensions of regulation – the wage relation, the relation between firms, the domestic financial system and the state – were very useful in defining the peculiarities of Nordic post-war development patterns.

8 Several conceptual discussions have emphasized that the notion of regulation does not primarily refer to economic policy strategies such as "Keynesian interventionist economic policy management". The dimensions of regulation rather trace institutional frameworks that stabilise the expectations of economic actors. In our Nordic project, however, changes in economic policies were the main dependent variable. Thus, having defined the dynamics of socioeconomic development, relating both to Regulation Theory, neo-Keynesian growth theory and other institutionalist schools, the project developed a framework for analysing economic policies. It was found that through the stable Golden Age growth period, decision makers got used to a number of standard routines. This set of routines defined the Golden Age economic policy models. In this way, the project approached the notion of an alleged "Nordic model": not only was the quite famous Swedish model redefined within a framework, but it was also possible to contrast this model with four other Golden Age models, found in the four other countries. In Norway, Sweden, and partly in Denmark, the models were varieties of Keynesianism, but Finland and Iceland had non-Keynesian, procyclical models involving devaluation cycles. No homogenous Nordic economic policy model could be traced. (For a more principal development of this point[196] an interpretation that might be contested by other members of the project group).

9 In the earliest phase of the crisis period 1973-1985, the standard routines produced unexpected results, as there was both internal and external pressures on the economic policy models. Through a process of fumbling, a search for new routines took place. This

search converged towards neoliberal routines. In all the cases, this involved modifications of parts of the Golden Age model, and by 1985, as the project was finished, it was hard to trace coherent new models. Thus, to the extent the "Nordic model" is regarded as an economic policy model, a principal result of the project is the following: for both theoretical and empirical reasons, we reject the highly misleading rhetoric of a "Nordic model" which must currently be saved from various external attacks. Rather, given the new external and internal conditions, the Nordic models had to change, and the present situation is rather marked by incoherent economic policies than by an old model struggling to survive.

10 The results of the study of Nordic economic policies in the 1973-1985 periods were reported by many authors[197]. Some of the country case studies are also available in English[198]. Later, a quantitative study of Norwegian wage formation 1840-1986[199] provided some evidence (although there were several problems with data for the earliest period) for the long-term periodisation of economic development proposed by Robert Boyer, but it also demonstrated ambiguities in some of Robert Boyer's arguments.

11 The original project group dissolved after the publication of these results in the mid-1980s. The participants went on to work on their own specialising in various fields: trade integration, growth theory and technological change[200], profitability in manufacturing industry[201], international relations[202], the relation between institutional development and economic growth[203], the history of environmental problems[204], comparative welfare state development[205], corporatism[206], basic income[207] and European integration[208]. These various researches and authors would surely resist identification as one Nordic school of Regulation Theory. But most likely, all of them accept the common inspiration they earned from close collaborative work throughout the first half of the 1980s, and they all share a certain scepticism concerning the recent evolution of economic policies in the Nordic area.

12 In 1989, the research group on Nordic economic policies[209] was re-established, with many of the same researchers taking part. Presently, research has started for a new study, this time more generously financed by NOS-S, The Joint Committee of the Nordic Social Science Research Councils. This study partly aims to update the earlier study analysing new developments 1985-1992, a period which has seen explosion of unemployment, financial deregulation, and severe banking crises. But the plan is to pay particular attention to the impact on the Nordic countries of two types of external pressures: internationalisation and European integration. An early result of this project has already been published[210], and further publications are due in 1994, including a final report in English. Material from this project – rather brief surveys of the economic development and economic policies in Denmark, Sweden, and Finland – has also been published in a study on Irish economic development[211].

13 The brunt of the study on Ireland, however, focuses on development before the 1970s crisis. It compares Irish development since the industrial revolution with that of five contrast countries (Austria, Denmark, Finland, Sweden and Switzerland). By means of comparative analysis, the study tries to specify the vicious circles at work in blocking Irish economic development, with particular attention to institutional factors. Ireland's industrial development, namely, turns out to be surprisingly weak. It is, for instance, a fact that the Irish economy was not at all able to benefit from the Fordist stimulus which spurred the development of all other Western European economies in the post-war period. In connection with this study, various typologies of economic development was

surveyed, particularly the comparative framework developed by German social scientists Dieter Senghaas and Ulrich Menzel. A separate essay[212] critically assessed their analysis of modern European development and their claims as to the relevance of this development experience for underdeveloped countries in the contemporary third world.

14 The study of Ireland included both Scandinavian and Alpine countries. Given the present state of post-cold war Europe, researchers in the Nordic group are looking for collaborators that might be interested in extending the range of comparative cases, *e.g.* by including southern and eastern European states.

BIBLIOGRAPHY

Bibliographie

ANDERSSON Jan-Otto, 1987, « The economic policy strategies of the Nordic countries », *in* Hans K EMAN, Heikki PALOHEIMO & Paul WHITELEY (ed.), *Coping with Economic Crisis: alternative responses to economic recession in advanced industrial societies*, London, Sage Publications, p. 163-181.

—, 1988a, « Scandinavie sans chômage », Revue *Projet*, 214, p. 59-70.

—, 1988b, « Basic income in three social visions », *in* Anne MILLER (ed.), *Proceedings of the First International Conference on Basic Income*, Basic Income European Network, Antwerp, p. 146-159.

—, 1989, « Controlled restructuring in Finland? », *Scandinavian Political Studies*, 12/4, p. 373-389.

—, 1992, *The 1992 Project from a Small Country Perspective*, The Industrial Institute for Economic and Social Research, Stockholm, Working Paper, 280.

—, 1993a, « Economic Integration, the Nordic Models and Unemployment », *in* Jan FAGERBERG & Lars LUNDBERG (eds), *European Economic Integration: a Nordic perspective*, Avebury, Aldershot.

—, 1993b, « Size, integration, and unemployment: the Nordic countries facing the single European market », *in* Sven-Erik SJÖSTRAND (ed.), *Institutional Change: theory and empirical findings*, New York, M.E. Sharpe, p. 263-274.

ANDERSSON Jan-Otto & Lars MJØSET, 1987, « The transformation of the Nordic models », *Cooperation and Conflict*, 22/2, p. 227-243.

ERIXON Lennart, 1985, *What's Wrong with the Swedish Model? An analysis of its effects and changed conditions 1974-1985*, Swedish Institute for Social Research, Working paper, 12.

—, 1987, *Profitability in Swedish Manufacturing*, Stockholm, Almquist & Wicksell.

FAGERBERG Jan, 1987, « A technology gap approach to why growth rates differ », *Research Policy*, vol. 16, p. 87-99

[En ligne : http://www.sv.uio.no/tik/InnoWP/archive/wpno002-1987.pdf].

—, 1988a, « International Competitiveness », *Economic Journal*, 98/391, p. 355-374 [En ligne : http://www.sv.uio.no/tik/InnoWP/archive/wpno001-1988.pdf].

—, 1988b, « Why growth rates differ », *in* Giovanni Dosi *et al.* (eds),*Technical Change and Economic Theory*, London, Pinter Publishers, p. 432-457 (chap. 20) [En ligne : https:// www.researchgate.net/publication/271197336_Why_Growth_Rates_Differ].

—, 1990a, « Diffusion, structural change and intraregional trade: the case of the Nordic countries 1961-1983 », *in* Börje Johansson & Charlie Karlsson (eds), *Innovation, Industrial Knowledge and Trade - a Nordic perspective*, Umea, Cerum, p. 19-35.

—, 1990b, « Innovation, competitiveness and economic integration », *in* Lise lyck (ed.), *The Nordic Countries and the Internal Market of the EEC*, Copenhagen, Nyt Nordic Forlag, p. 46-62.

—, 1991a, « Technology and regulation in a classical model of economic growth », *European Journal of Political Economy*, 7/3, p. 249-434.

—, 1991b, « The process of economic integration in Europe: consequences for EFTA-countries and firms », *Cooperation and Conflict*, vol. 26/4, p. 197-215.

—, 1991c, « Innovation, catching up and growth », in *Technology and Productivity: the challenge for economic policy*, Paris, OECD, p. 37-46.

—, 1992, « The home market hypothesis reexamined: the impact of domestic user-producer interaction on export », *in* Bengt-Åke lundvall (ed.), *National Systems of Innovation*, London, Pinter Publishers, p. 226-241.

—, 1993, « Domestic demand, learning and comparative advantage », *in* Börje Johansson, Charlie Karlsson & Lars Westin (eds), *Patterns of a Network Economy*, Berlin, Springer Verlag, p. 113-123.

Fagerberg Jan, Cappelen Ådne & Lars Mjoset, 1992, « Structural change and economic policy: the Norwegian model under pressure », *Norwegian Journal of Geography*, vol. 46, p. 95-107.

Fagerberg Jan, Cappelen Ådne, Mjoset Lars & Rune Skarstein, 1990, « The decline of social democratic state capitalism in Norway », *New Left Review*, p. 60-94.

Kosonen Pekka, 1985, « Public expenditure in the Nordic nation States: the source of prosperity or crisis? », *in* Risto Alapuro *et al.* (eds), *Small States in Comparative Perspective: essays for Erik Allardt* , Oslo, Norwegian University Press, p. 108-123.

—, 1987, « From collectivity to individualism in the Welfare State? », *Acta Sociologica*, 30/3-4, p. 281-293.

—, 1991a, « Convergence of diversification of the Welfare States? » *in* Juhani Lehto (ed.), *Deprivation, Social Welfare and Expertise*, Helsinki, National Agency for Welfare & Health, Research Reports, 7.

—, 1991b, « Social dimension in integration », *in* Pekka Alajääskö & Seppo Leppänen (eds), *Proceedings of the Workshop on Economic Policy in European Integration*, Helsinki, Government Institute for Economic Research, 6, p. 73-91.

—, 1991c, « Flexibilization and the alternatives of the Nordic Welfare States », *in* Bob jessop, Hans kastendiek, Klaus nielsen & Ove pedersen (eds), *The Politics of Flexibility*, Aldershot, Edward Elgar, p. 263-271.

—, 1992, « National Welfare State models in the face of European integration », *History of European Ideas*, 15/1-3, p. 47-54.

MJØSET Lars, 1985, « Regulation and the institutionalist tradition », *in* Lars MJØSET & Jan BOHLIN (eds), *Introduksjon til reguleringskolen: tre arbeidsnotater fra NSU's økonomi-krets*, Aalborg, Arbejdspapirer fra Nordisk Sommeruniversitet, 21, p. l-101.

—, 1987a, « Nordic economic policies in the 1970s and 1980s », *International organization*, 41/3, p. 403-456.

—, 1987b, « Export-led growth with equity: Norway in the phases of the modem world economy », *in* Kumar RUPESINGHE (ed.), *Development Assistance in the Year 2000: political and social conditions in Norway*, Oslo, Institute for Social Research, Report 87/9, p. 123-162.

—, 1989, « Norway's full-employment oil-economy flexible adjustment or paralysing rigidities? », *Scandinavian Political Studies*, 12/4, p. 1-29.

—, 1990, « The turn of two centuries: a comparison of British and U.S. hegemony », *in* David R APKING (ed.), *World Leadership and Hegemony*, vol. 5, *International Political Economy Yearbook*, London, Lynne Rienner Publishers, p. 21-48.

—, 1992a, *The Irish Economy in a Comparative Institutional Perspective*, Dublin, National Economic and Social Council (Report), 93,

[En ligne : http://files.nesc.ie/nesc_reports/en/NESC_93_1993.pdf].

—, 1992b, « Comparative typologies of development patterns: the Menzel/Senghaas framework », *in* Lars MJØSET (ed.), *Contributions to the Comparative Study of Development* (proceedings from Vilhelm Aubert Memorial Symposium, 1990, vol. 2.), Oslo, Institute for Social Research (Report), 92/2, p. 96-162.

—, 1992c, « The Nordic model never existed, but does it have a future? » *Scandinavian Studies*, 64/4, p. 652-671.

—, 1993a, « Johan Ackerman », *in* Geoffrey HODGSON, Mark TOOL & Warren SAMUELS (eds), *Handbook on Institutional and Evolutionary Economics*, Aldershot, Edward Elgar.

—, 1993b, « Norwegian political economy », *in* Anne COHEN-KIEL & Astrid TORUD (eds), *Continuity and Change: aspect of contemporary Norway*, Oslo, Norwegian University Publication, p. 107-130.

MJØSET Lars & Sjur KASA, 1992, « Environmental problems and techno-economic paradigms: a contribution to the history of environmental problems », *Structural Change and the Regulation of Economic Systems*, conference in Paris, 4th-6th November, Paper to the European Association for Evolutionary Political Economy.

MJØSET Lars & Arne KIEL, 1990, « Wage formation in the Norwegian industry 1840-1985 », *Scandinavian Economic History Review*, 1, p. 19-49.

PEKKARINEN Jukka, 1985, « Norden in Katerstimmung: die Nordischen Modelle unter Druck », *in* Hajo RIESE (ed.), *Report from Seminar on Economic Policies*, Berlin, Freie Universität.

—, 1989, « Keynesianism and the Scandinavian models of economic policy », *in* Peter HALL (ed.), *The Political Power of Economic Ideas: Keynesianism across nations*, Princeton, Princeton University Press, p. 311-345.

—, 1992, « Corporatism and economic performance in Sweden, Norway and Finland », *in* Jukka P EKKARINEN, Matti POHJOLA & Bob ROWTHOM (eds), *Social Corporatism: a superior economic system?*, Oxford, Oxford University Press.

SIGURJONSSON Birgir, 1985, « National sovereignty and economic policy: the case of Iceland », *Scandinavian History Review*, 33/l, p. 51-65.

NOTES

194. Mjoset 1985.
195. Mjoset 1993.
196. Mjoset 1992c.
197. Andersson 1987, 1988a; Andersson & Mjoset 1987; Mjoset 1987a; Pekkarinen 1985, 1989; Kosonen 1985.
198. Erixon 1985 (Sweden); Sigurjonsson 1985 (Iceland); Mjoset 1987b, 1989, 1993b; Fagerberg, Cappelen, Mjoset & Skarstein 1990 (Norway).
199. Kiel & Mjoset 1990.
200. Fagerberg 1987, 1988a/b, 1990a/b, 1991a/c, 1992, 1993.
201. Erixon 1987.
202. Mjoset 1990.
203. Mjoset 1992a.
204. Mjoset & Kasa 1992.
205. Kosonen 1987, 1991a/b/c, 1992.
206. Pekkarinen 1992.
207. Anderson 1988b.
208. Anderson 1993a/b, 1992; Fagerberg 1991b.
209. Andersson 1989.
210. Fagerberg, Cappelen & Mjoset 1992.
211. Mjoset 1992a (part V).
212. Mjoset 1992b.

AUTHOR

LARS MJØSET

Institute for Social Research

4.4. La Théorie de la Régulation au Japon

Yasuo Inoue et Toshio Yamada

1 C'est dans la seconde moitié des années 1980, de façon donc assez tardive, que la Théorie de la Régulation a été introduite au Japon. Cependant, dès son introduction, elle a suscité bien des controverses dans le monde académique. De cette controverse est né un courant d'analyse du capitalisme japonais fondé sur l'approche de la régulation. Son développement a contribué à faire bouger le monde académique des sciences économiques.

De l'introduction à la diffusion de la Théorie de la Régulation

2 Elle a été présentée dès le début comme un développement moderne de l'économie politique marxienne. Celle-ci occupait traditionnellement une place importante dans les universités, mais elle a connu un déclin intellectuel certain dans le contexte des années 1980. Quatre courants marxiens représentatifs pouvaient être distingués : un courant orthodoxe, la théorie de Kozo Uno[213], la théorie de la société civile[214] et le courant de la modélisation théorique[215]. Tous ces courants, sauf le dernier, reposaient essentiellement sur une lecture des textes de Marx, sous-estimaient les approches formalisées et étaient incapables de présenter une analyse pertinente de l'économie contemporaine. Le courant marxiste était dans l'ensemble au bord de la faillite à cette période[216].

3 C'est le courant dit de « la société civile » qui s'est attaché à la diffusion des idées régulationnistes au Japon. Ces efforts ont été déployés individuellement, sans faire l'objet d'une coordination explicite formant un courant d'analyse. C'est par une nécessité d'ordre conceptuel que cette école s'est rapprochée de celle de la régulation. La théorie de la société civile, qui met l'accent sur la démocratie dans la pensée marxienne, a été surtout féconde pour analyser la philosophie ou l'histoire de la pensée. Il lui manquait par contre un cadre méthodologique pour aborder l'analyse de la réalité économique.

4 Certains chercheurs formés dans l'école de la société civile ont alors pris l'initiative d'étudier, de suivre l'école de la régulation, et de contribuer éventuellement à rénover la capacité du courant marxien. Il s'agissait aussi de mieux analyser la politique économique et même d'élaborer ses propres contributions. Ce mouvement a suscité ensuite un rapprochement des courants de la société civile et de Yoshihiro Takasuka par l'intermédiaire de la théorie de SSA[217] américaine. Cette dynamique a aussi influencé le courant de Kozo Uno[218] et une partie du courant orthodoxe.

5 L'apprentissage a commencé par la traduction en japonais des travaux régulationnistes. Désormais, une vingtaine de traductions sont disponibles. Parallèlement, de plus en plus de réflexions approfondies se développent sur les concepts de la Théorie de la Régulation et donnent lieu à des recherches critiques. À titre d'illustration, on peut noter l'analyse comparative des théories de la Régulation et de la SSA[219], et l'étude visant à situer la Théorie de la Régulation dans le cadre des sciences sociales japonaises[220].

6 Mais, ce qui est plus important, un programme de recherches inspiré de l'approche de la régulation a été mis en place afin d'analyser l'économie nationale. Ce programme est mené par des chercheurs s'intéressant au régime d'accumulation et au mode de régulation au Japon. Une partie de leurs travaux ont été présentés dans deux séminaires franco-japonais[221]. Ce mouvement devrait modifier la carte intellectuelle des sciences économiques au Japon et entraîner éventuellement une convergence des marxiens et des postkeynésiens. L'introduction de la Théorie de la Régulation a eu finalement pour conséquence la naissance d'un courant se proclamant « au-delà de Marx et Keynes » et se revendiquant une « économie des institutions[222] ».

Le Capitalisme japonais a-t-il été fordiste ?

7 Concernant l'analyse régulationniste de l'économie japonaise d'après-guerre, le point le plus discuté concerne la période de forte croissance (1955-1973) : peut-elle être qualifiée de fordiste ? Ici, on se limite à présenter l'essentiel du débat dont la synthèse est faite ailleurs[223].

8 L'analyse statistique permet de repérer une croissance parallèle des secteurs des biens d'investissement et de consommation, le cycle vertueux de la production de masse et de la consommation de masse, ainsi que la relation kaldorienne entre la croissance et la productivité de l'économie japonaise. Ceci pour l'aspect fordiste de la période. Cependant, l'investissement se trouve tiré plutôt par le profit que par le salaire, dans des cycles conjoncturels dont l'amplitude reste assez grande. Par ailleurs, le taux de croissance du salaire réel croît moins vite que celui de la productivité. Le salaire n'est pas indexé sur la productivité. Le régime d'accumulation japonais de cette période aurait donc été à la fois fordiste et non-fordiste.

9 Sur le plan du rapport salarial proprement dit, on constate de façon analogue que le taylorisme-fordisme typique ne s'est pas enraciné au Japon. Certains éléments de la méthode taylorienne-fordiste ont certes été introduits, mais on n'a pas eu recours à la « séparation de la conception et de l'exécution » constituant l'essentiel du taylorisme. Autrement dit, le compromis fordiste de l'acceptation du taylorisme et de la négociation du salaire indexé ne s'est pas réalisé au Japon. Et le mode de régulation n'a pas été non plus typiquement fordien.

10 S'il en est ainsi, le mode de développement de la forte croissance japonaise a-t-il été vraiment fordiste ? Les opinions divergent sur ce qu'on considère comme noyau du fordisme. Makoto Ito[224] admet l'existence d'un régime d'accumulation fordiste, en soulignant plusieurs faits : une croissance annuelle du salaire par le *shunto*, l'amélioration du revenu agricole, un très fort investissement en biens d'équipement. Tout ceci a favorisé une croissance tirée par la demande intérieure, malgré l'absence d'indexation du salaire. D'autre part, Hiroyuki Uni[225] considère l'économie japonaise (1962-1973) comme un « fordisme non-accompagné du compromis fordiste salarial ». Son argument consiste à dire que le compromis salarial n'a pas été fordiste, mais que le régime d'accumulation est caractérisé par la mécanisation notable du secteur des biens de consommation (modèle de Hugues Bertrand) et par la formation d'une norme de consommation fordienne grâce à la croissance consécutive du salaire réel. Quant à Yumeka Hirano[226], il met l'accent sur l'aspect à moyen et long terme du fordisme. Selon lui, dans les années de 1960, on peut observer une croissance stable du salaire (formation de la demande) à moyen et à long terme mais pas à court terme. Il montre aussi l'existence d'un cycle fordien consommation-production-productivité (modèle de Boyer).

11 Des thèses « non-fordistes » s'opposent à ce point de vue. D'après Hironori Tohyama[227], la forte croissance japonaise a été obtenue grâce à un partage des gains de productivité favorable au capital, l'investissement étant tiré par le profit. D'autres arguments non-fordistes sont avancés : le maintien, pendant cette période, d'un important secteur agricole et d'une relation professionnelle traditionnelle.

12 Malgré l'opposition apparente de ces deux points de vue, il n'y a pas de différence notable entre les auteurs sur la lecture des faits. La divergence vient d'abord du type de fait retenu et de ce qui est considéré comme le noyau du concept de fordisme. Cela nous amène à constater, à ce stade des recherches, que l'on doit d'abord conceptualiser des « faits stylisés » et qu'il faut remettre en question le concept même de fordisme en partant de l'expérience de l'économie japonaise.

La trajectoire nationale de l'économie japonaise contemporaine

13 L'économie japonaise a été très touchée par le choc pétrolier de 1973, avec une baisse du taux de la croissance, un envol inflationniste et une chute du taux du profit. Le Japon a donc enduré la stagflation comme les autres pays occidentaux dans la seconde moitié des années 1970. Cependant, orienté de plus en plus vers une croissance dirigée par l'exportation, le Japon accède au rang de « puissance économique ». Depuis 20 ans, il continue à attirer l'attention des pays étrangers par sa performance apparente. Mise à part la question de savoir comment on doit juger effectivement cette performance, la caractérisation de l'économie japonaise reste encore à achever.

14 Un débat international sur « le management japonais est-il post-fordiste ? » À l'opposé, Tetsuro Kato et Rob Steven[228] affirment que le Japon est au stade du pré-fordisme, ou ultra-fordisme, compte tenu des facteurs prémodernes qui restent dans ce pays. Ce débat a intéressé pas mal de chercheurs japonais ou étrangers et a aussi touché la problématique régulationniste. Il n'est pas encore clos ; il a comme mérite de faire disparaître bien des malentendus concernant les concepts de la régulation fordiste qui s'est développée à la fin des années 1980. Il a été déclenché par Martin Kenney et Richard

Florida[229] qui démontrent que le Japon se trouve en tête du peloton de la course au post-fordisme en raison de son nouveau mode d'obtention des gains de productivité.

15 Stimulés par cette situation, les régulationnistes japonais commencent à travailler sur la trajectoire nationale du Japon moderne. Concernant le régime d'accumulation, Hiroyasu Uemura[230] essaie de caractériser la période d'après 1970 par des méthodes économétriques. Il analyse la baisse relative de la croissance, la stabilité conjoncturelle, la proportionnalité entre le salaire réel et la productivité, la croissance extravertie (1970-1986).

16 Quant au rapport salarial, on voit se développer des recherches sur la spécificité de la formation salariale au Japon. Yumeka Hirano[231] propose la thèse du « salaire à l'ancienneté avec évaluation du mérite personnel ». On peut citer les analyses plus détaillées et microéconomiques en la matière : la comparaison des bulletins de salaires chez Peugeot et Nissan[232], l'analyse détaillée du système du salaire chez Toyota[233]. Sur le plan sectoriel, le mésocorporatisme, constitué au niveau intersecteurs, a réduit l'effet de la diffusion du salaire entre secteurs depuis 1975[234].

17 Concernant l'analyse de l'entreprise japonaise, Akinori Isogai[235] adopte une position critique à l'égard de Masahiko Aoki[236] et présente les points fondamentaux d'une analyse institutionnelle de l'entreprise japonaise, en s'inspirant de la conception régulationniste. D'autre part les entreprises, et donc l'économie japonaise, se globalisent de plus en plus. Et la globalisation de l'économie japonaise est inséparable de la croissance des NPIs de l'Asie et de l'est. C'est le fameux pôle de la croissance. Mais une question cruciale se pose : ce pôle de la croissance est-il cohérent avec la menace écologique au seuil du XIX^{e} siècle[237] ? Enfin, synthétisant ses recherches sur les formes institutionnelles, Toshio Yamada[238] propose la notion de « régulation compagnie-iste » de notre société. Les entreprises japonaises intègrent en leur sein l'économie et le sociétal[239]. Et cette régulation se fonde sur le « *hierarchical market-firm nexus* » dont le sommet est occupé par les employés permanents et masculins des grandes entreprises[240]. D'autres auteurs abordent enfin la conceptualisation du très long terme[241].

18 Bref, l'expérience de l'économie japonaise laisse de nombreuses questions ouvertes, auxquelles l'approche de la régulation ne fournit encore que des réponses partielles. Un grand chantier de recherche s'offre donc aux tenants de la Théorie de la Régulation.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AOKI Masahiko, 1988, *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.

EBIZUKA Akira & Akinori ISOGAI, 1991*, « Perspectives analytiques sur la crise actuelle 1 & 2 », *Keizaigaku-Zasshi*, 91-92/5-6.

EBIZUKA Akira, HANADA Masanori, HIRANO Yumeka, INOUE Yasuo, SHIMIZU Kazushi & Hiroyasu U EMURA, 1994, « l'École de la Régulation au Japon & relations internationales : de l'histoire longue aux transformations récentes » actes du séminaire international à Paris, 14-16 octobre 1993, *Japon in extenso*, 31-32.

HANADA Masanori, 1992, « Mouvement syndical et rapport salarial au Japon », *Mondes en développement*, 79-80.

—, 1994, « Modalité de la fixation des salaires au Japon et en France », *Japon in extenso*, 31.

HANADA Masanori, HIRANO Yumeka, HIRATA Kiyoaki, INOUE Yasuo, MIYAKAWA J., SHIMIZU Kazushi, TSURU Tsuyoshi, UEMURA Hiroyasu & Toshio YAMADA, 1992, « Accumulation du capital et modes de régulation : comparaison du Japon et de la France », *Mondes en développement*, 79-80.

HIRANO Yumeka, 1992, « Relation industrielle et système de salaire au Japon », *Mondes en développement*, 79-80.

—, 1993*, « Croissance économique et rapport salarial au Japon d'après-guerre » in Robert BOYER & Toshio YAMADA (eds), *Crises du capitalisme. La collection de la régulation*, vol. 1, Tokyo, Fujiwara Shoten.

HIRATA Kiyoaki, 1969*, *Société civile et socialisme*, Tokyo, Iwanami Shoten.

—, 1993*, *Société civile et régulation*, Tokyo, Iwanami Shoten.

INOUE Yasuo, 1992, « L'Économie japonaise : compétitivité, exportation, globalisation », *Mondes en développement*, 79-80.

—, 1994, « Trajectoires nationales d'industrialisation de la Corée du Sud et de Taiwan », *Japon in extenso*, 32.

ISOGAI Akinori, 1994*, « Une analyse "institutionnelle" du système économique de type japonais », *Keizaigaku-kenkyu*, 59/3-4.

ITO Makoto, 1988, *The Basic Theory of Capitalism*, London, Macmillan.

—, 1992, « The Japanese model of post-fordism », in Michael STORPER & Allen SCOTT (eds), *Pathways to Industrialization and Regional Development,* London, Routledge, p. 102-120 (chap. 5).

KATO Tetsuro & Rob STEVEN (eds), 1993, *Is Japanese Management Post-fordism?*, Tokyo, Madosha.

KENNEY Martin & Richard FLORIDA, 1988, « Beyond mass production: production and the Labor process in Japan », *Politics and Society*, 16/1.

MIYAMACHI Yoshihiro & Jamie PECK, 1993, « Regulating Japan? Regulation theory versus the Japanese experience », *SPA Working Papers*, 21.

OKISHIO Nobuo, 1987*, *L'Économie de Marx* (2 tomes), Tokyo, Chikuma Shobo.

SAITO Hideharu, 1991*, « Vers la création de la régulation démocratique », in Toshio YAMADA & Osamu SUDO (eds), *Postfordisme*, Tokyo, Omura Shoten,.

SHIMIZU Koïchi, 1992, « Le système de production de Toyota et le travail », *Mondes en développement*, 79-80.

—, 1994, « Système du salaire toyotien », *Japon in extenso*, 31-32, p. 68-85.

* Références en japonais.

NOTES

213. Uno 1980.
214. Hirata 1969.
215. Okishio 1977, 1987 ; Takasuka 1979.
216. Takasuka 1985.
217. SSA : Social Structure of Accumulation.
218. Ito 1988.
219. Ebizuka & Isogai 1991.
220. Hirata 1993 ; Yamada 1991.
221. *Mondes en développement* 1992 ; *Japon in extenso* 1994.
222. Yagi 1993.
223. Miyamachi & Peck 1993.
224. Ito 1992.
225. Uni 1991, 1992.
226. Hirano 1993.
227. Tohyama 1990a, 1990b.
228. Kato & Steven 1993.
229. Kenney & Florida 1988.
230. Uemura 1992.
231. Hirano 1992.
232. Hanada 1994.
233. Shimizu 1994.
234. Tsuru 1992.
235. Isogai 1994.
236. Aoki 1988.
237. Inoue 1992, 1994.
238. Yamada 1992.
239. Wakamori 1991.
240. Uemura & Ebizuka 1994.
241. Saito 1991.

AUTEURS

YASUO INOUE

Nagoya University

TOSHIO YAMADA

Nagoya University

4.5. Le Japon : rattrapé par la crise ?

Masanori Hanada

Introduction : la crise de l'économie japonaise et des recherches en économie au Japon

1 L'économie japonaise traverse une récession grave depuis 1991 avec la fin de ladite « économie de bulle spéculative ». En effet, au regard des indices habituels de la conjoncture tels que la production industrielle, le nombre de faillites, voire le taux de croissance, la récession paraît sérieuse par rapport à la période de croissance du passé. Cependant, la presse annonce presque tous les mois des signes de reprise économique.

2 Il est vrai que, hormis la durée de la récession, presque tous les indicateurs montrent que la récession du premier choc pétrolier était plus grave que celle actuelle. Or, est-elle vraiment un processus d'ajustement ? N'a-t-on pas le plaisir de pouvoir enfin annoncer que le Japon est entré dans la crise ? Pour les régulationnistes, la réponse ne semble pas trop compliquée. Compte tenu du fait que l'économie de bulle, son éclatement et la récession actuelle sont une conséquence inévitable du régime de croissance, celui tiré par l'exportation, de la déréglementation financière et de l'internationalisation, beaucoup d'éléments permettent de reconnaître de profonds bouleversements de l'économie japonaise derrière l'alternance expansion/récession depuis cette décennie. Ainsi, il est maintenant clair pour les observateurs de l'économie japonaise que les enjeux sont bien évidemment de mettre en lumière le mécanisme en cours qui propulse le changement structurel sous la surface des phénomènes conjoncturels.

3 Les questions posées sont ainsi importantes pour les régulationnistes et sont maintenant plus précises que jamais. En outre, se poser des questions ne signifie-t-il pas que l'on a, d'une certaine manière, des éléments de réponse ?

4 Au début de l'introduction de la Théorie de la Régulation, au milieu des années 1980, les travaux furent concentrés principalement sur l'application directe de cette approche au cas du Japon, en examinant dans quelle mesure ce dernier est fordiste ou non. Cette tentative puisait ses origines dans les efforts d'innovations théoriques face, d'une part, au désarroi des courants marxistes jadis fort puissants et, d'autre part, à la montée de

l'influence des courants néoclassiques principalement américains. De plus, dans le contexte japonais, cette tentative avait pour objectif de mettre en cohérence la recherche sur la théorie pure et les analyses empiriques.

5 Les régulationnistes japonais ont ainsi avancé leurs démarches théoriques et empiriques [242]. Le colloque franco-japonais de Grenoble en 1991 était la première rencontre collective des régulationnistes des deux pays. Ensuite, c'est au colloque international de 1993 à Paris que la somme des résultats de recherches françaises et japonaises a été échangée et que l'orientation des recherches en commun sur l'économie japonaise a été précisée[243].

Capitalisme japonais en crise et son analyse

6 À partir de ces expériences, le colloque de septembre 1995 à Kumamoto (sud-est du Japon) a été organisé avec comme objectif les caractéristiques du capitalisme japonais et la crise qu'il est en train de traverser à travers une collaboration intellectuelle mondialisée. Il s'est prolongé par le séminaire international de Paris en Décembre 1996.

7 Si la crise actuelle du Japon n'est pas conjoncturelle mais structurelle, ou une grande crise au sens régulationniste, des transformations au niveau des formes structurelles doivent être observées. Les changements du régime d'accumulation et du mode de régulation doivent donc être mis au clair. Mais des données statistiques disponibles sont loin de montrer explicitement et de manière déterminante ces transformations. Les analyses historiques et institutionnelles approfondies sont donc nécessaires. Si la période de crise est favorable à ce genre d'analyse, le colloque de Kumamoto en fournissait une excellente occasion.

8 Lorsqu'on observe le régime de croissance tel qu'il est depuis la fin de la croissance accélérée du point de vue à moyen terme, au-delà des phénomènes conjoncturels, l'internationalisation de l'économie japonaise et le dysfonctionnement du régime monétaire et financier sont les éléments les plus déterminants pour une analyse de la récession actuelle. Le changement du régime d'accumulation vers le régime, tiré par l'exportation du milieu de la décennie 1970, a amené des excédents commerciaux gigantesques et des frictions économiques et commerciales. Quant au deuxième point, dans la foulée de la déréglementation depuis la deuxième moitié de cette décennie, les excédents ne sont pas réinvestis dans la production et les comportements spéculatifs ont accéléré l'instabilité économique. Le problème est que l'économie japonaise n'est pas munie d'un mécanisme de régulation face à cette instabilité.

9 Autrement dit, et sur ce point les participants du colloque ont partagé cette observation, ce n'est pas le champ du travail ou de la production qui était la cause directe de la crise, mais le mode de croissance qui est devenu incohérent à cause de ces deux transformations.

10 Lors des colloques de Kumamoto et de Paris, les Japonais ont proposé le « compagnie-isme » comme hypothèse pour déterminer les caractéristiques du mode de régulation japonais afin d'analyser la crise et la transformation économique et sociale. Les participants étrangers ont apporté leur analyse de la crise et les cadres théoriques renouvelés permettant la comparaison internationale avec le cas japonais.

Le mode de régulation compagnie-iste

11 Nous entendons par le « compagnie-isme » le fait que la socialisation ou bien l'intégration sociale des salariés s'est réalisée dans un espace organisationnel de l'entreprise. Autrement dit, comparé à la société occidentale, le mode spécifique de l'antagonisme capital/travail au travers de la reproduction des relations sociales au Japon est caractérisé, sur la dimension stratégique, par le rôle fondamental de l'entreprise. Au cœur de ce compagnie-isme, se trouve le compromis capital/travail constitué dans la période de l'après-guerre qui est basé sur la garantie de l'emploi en contrepartie de l'implication des salariés au sein de la sphère d'une firme.

12 Toshio Yamada a caractérisé le mode d'existence des salariés comme « company man » à partir d'un examen de l'aspect sociétal du capitalisme japonais[244] et l'a ensuite développé en désignant le mode de régulation compagnie-iste comme trait spécifique de l'économie japonaise, la formation sociale étant centrée sur l'entreprise. L'idée de fond pour caractériser la société japonaise est l'absence de la « société civile » qu'on trouve en Occident moderne.

13 Toshio Yamada dégage les « habitus » compagnie-iste du noyau dur du salariat japonais : *L'internalisation des salariés à l'entreprise* (externalisation des actionnaires, suppression de la distinction des statuts ouvrier et employé, idéologie « entreprise-famille ») *fait de l'entreprise une communauté de vie* (conscience de l'appartenance à l'entreprise, devoir et dévouement illimité) qui doit être basée sur une *compétition méritocratique* entre les salariés (flexibilité fonctionnelle). Pour cela, la *stratégie orientée vers la croissance perpétuelle* (stabilité de l'emploi et de la vie des salariés, élargissement de la possibilité de la promotion) est nécessaire et à son tour accélère l'internalisation des salariés. Benjamin Coriat a également défini le mode de régulation japonais comme microcentrée et a remarqué la prégnance du compagnie-isme dans le fait que c'est l'entreprise, et non l'État ou le marché, qui constituent le sujet principal de la régulation macroéconomique (postface de l'édition japonaise de son livre *Penser à l'envers*).

14 Si le compagnie-isme signifie l'internalisation des relations sociales, l'externalisation des risques qui l'accompagne serait nécessaire : les travailleurs à statut précaire, les relations de sous-traitance, le partage des risques entre des entreprises d'un même groupe... L'analyse du *Hierarchical Market Firm Nexus* (HMFN) proposée par Akira Ebizuka, Akinori Isogai et Hiroyasu Uemura est complémentaire dans la mesure où elle examine les liens structurels de la triade « organisation de la firme, marché du travail et relations interfirmes ».

Le rapport salarial

Les relations de l'emploi compagnie-iste et le système de production

15 Un certain nombre de recherches sur des secteurs industriels comme l'automobile montre que le modèle productif japonais, qualifié de Toyotisme ou Ohnisme (Benjamin Coriat), se trouve à la croisée de chemins. Dans la deuxième moitié des années 1980, la différenciation des produits comme vecteur de la concurrence s'est accentuée et ses effets sur la croissance se sont estompés. L'augmentation des coûts a été plus que compensée

par l'augmentation des prix de produits (développement du segment de marché des produits de haute gamme). Mais la progression de la productivité n'a pas suivi. Seule l'augmentation du pouvoir d'achat de la classe moyenne durant la période d'expansion exceptionnelle a permis la viabilité de cette stratégie. Maintenant la diversification des produits, sans gains corrélatifs de productivité, qui annihile les économies d'échelles, est remise en cause.

16 De plus, la pénurie de main-d'œuvre dans le secteur industriel pose de nombreux et sérieux problèmes. Les entreprises sont obligées de prendre des mesures pour améliorer les conditions de travail et réviser leur organisation du travail. Dans le cas de l'automobile, l'aménagement de l'organisation du travail et de la production (lignes d'assemblage courtes, révision du Juste-à-temps...) chez Toyota est un cas typique. Nissan, un grand perdant de la décennie mais qui reste un des constructeurs géants dans le monde, cherche à surmonter ses difficultés par une intégration synchronisée de la production et de la commercialisation en intensifiant l'utilisation des réseaux informatiques.

La garantie de l'emploi et le système d'ancienneté

17 La nouveauté dans le domaine des relations sociales du travail depuis une décennie se trouve dans la réforme des formules salariales. La courbe de la progression salariale est de plus en plus plate, et l'individualisation au mérite est de plus en plus renforcée. La plupart des grandes firmes vont dans cette direction. Mais cette évolution ne signifie pas la fin du système à l'ancienneté, car le système au mérite individuel est le pilier du mode de fixation des salaires à l'ancienneté. On observe simplement que l'économie des coûts du travail face à la croissance ralentie se manifeste ouvertement.

18 Quant à la garantie de l'emploi sous l'appellation « emploi à vie », on n'observe pas de changement drastique. Si on prend comme indicateur la durée de service dans une entreprise ou le taux de *turnover*, les statistiques disponibles montrent une tendance inverse depuis deux décennies. Un autre point est également intéressant à souligner à ce propos. La comparaison internationale (OCDE, 1993) permet de constater que la différence avec les États-Unis est significative tandis qu'avec les pays européens, elle n'est pas très importante. Cette observation n'est pas nouvelle, et appelle une comparaison plus fine (secteur, taille d'entreprise, catégorie des salariés...). Mais l'important est le mécanisme par lequel l'emploi est assuré : intervention de l'État pour la France, négociation sectorielle pour l'Allemagne, entreprise pour le Japon, etc.

Structure dualiste ou hiérarchisée du marché du travail

19 Depuis le milieu de la décennie 1970, la part des travailleurs à statut précaire augmente régulièrement. Entre 1975 et 1995, la part des salariés à temps partiel a doublé. En même temps, à travers les diverses mesures renforçant la mobilité des salariés, telles que le transfert à un autre établissement du même groupe, l'instabilité s'accentue. La signification de la garantie de l'emploi est en train de changer, elle passe de « l'entreprise » au « groupe ».

20 En outre, il faut remarquer l'introduction de la main-d'œuvre étrangère depuis le milieu des années 1980 : les travailleurs étrangers illégaux, asiatiques dans la plupart et les latino-américains d'origine japonaise légaux, représentent environ 500 000 personnes. Le

nombre fluctue en fonction de l'état du marché du travail. Il est vrai que sa proportion est minime, mais pour le Japon qui, pendant une longue période, n'avait pas recours aux travailleurs immigrés sur le marché du travail contrairement aux pays occidentaux, c'est un phénomène significatif et remarquable.

21 Dans le rapport salarial compagnie-iste, les risques et l'incertitude sont facilement transférables vers les salariés. La réforme de la formule salariale et la mobilité accentuée qu'on observe actuellement le montrent. Mais ceci est accompagné d'une instabilité accrue du marché externe du travail. Le renforcement, au moins le maintien de la garantie de l'emploi pour un noyau dur, de plus en plus limité du salariat, la déstabilisation et la hiérarchisation de la main-d'œuvre sont la clef de la compréhension de l'évolution du rapport salarial compagnie-iste.

22 Étudiant l'évolution du taux de partage de la valeur ajoutée Hinori Toyama insiste sur la transition des mécanismes de la formation des salaires intervenus depuis le système de *Shunto* (Offensive salarial de printemps), en direction de la coordination entre firmes sans des relations conflictuelles entre capital et travail. Les syndicats sont de plus en plus intégrés et se cantonnent à l'espace d'une firme pour défendre les intérêts de leurs membres.

23 Durant le colloque, un nouveau domaine de recherche sur le rapport salarial au Japon a été ouvert : la protection sociale (Bruno Théret) et le « *welfare* de l'entreprise » (Masanori Hanada et Yasuro Hirano). La complémentarité entre la politique sociale de l'Etat et de l'entreprise (Masanori Hanada et Yasuro Hirano), et l'importance de la place et du rôle de l'entreprise dans la protection sociale ont été remarqués.

Formes de concurrence

24 Les formes de concurrence au Japon sont caractérisées par le rôle du groupe organisé sur la base de la participation croisée (*Keiretsu*), et le lien particulier entre banque et industrie sur la base du groupe, les relations de long terme de sous-traitance, et des règles de concurrence implicite centrées sur la recherche de part d'un marché national relativement fermé.

25 Les relations stables entre la grande entreprise et ses sous-traitants ont pour origine la pénurie des capitaux qui ne permettait pas d'intégrer toutes les activités productives dans la période de la reconstruction industrielle d'après-guerre. Mais la croissance rapide a permis, à travers les liens des capitaux et du personnel, les formations professionnelles des salariés du groupe, et la coopération technique, d'avoir une relation stable et contractuelle (voire quasi-intégrée). Cette relation est viable dans la mesure où la croissance de la firme est assurée. Mais l'évolution des conditions historiques et le ralentissement de la croissance ou la stagnation peuvent mettre en cause cette relation stable. On peut citer l'impact de la délocalisation des activités sur l'organisation des sous-traitants. Les fournisseurs commencent à diversifier leur clientèle en dehors du groupe, ce qui déstabilise ou au moins affaiblit le lien privilégié antérieur. Ce phénomène persiste encore chez les sous-traitants de premier rang (souvent de grande taille) et les entreprises innovatrices spécialisées sur des produits particuliers. Il est donc trop tôt pour en tirer une conclusion en la matière. Pour leur part, Akira Ebizuka, Akinori Isogai et Hiroyasu Uemura ont montré une structure cohérente entre les organisations intra/interfirmes et la segmentation du marché du travail caractérisée par les coûts institutionnalisés du chômage au Japon.

26 C'est Bruno Amable qui a tenté de proposer une comparaison internationale de l'économie industrielle et du rapport salarial du point de vue du système social d'innovation. Alors que la similitude entre le Japon et l'Allemagne sur le plan du système social d'innovation est avérée, le Japon occupe une position originale sur le plan du modèle productif et de ses performances. Le modèle mésocorporatiste qu'il diagnostique, est caractérisé par la faible intervention de l'État, un système particulier du financement, un système d'éducation et de formation professionnelle et d'organisation du travail originaux, permettant la forte compétitivité industrielle, le faible taux de chômage et le taux de croissance élevé. Autrement dit, si on considère la compétitivité comme une construction sociale, c'est le modèle mésocorporatiste qui caractérise la trajectoire de croissance japonaise qui n'est pas sans problèmes. Le modèle japonais est certainement fort adapté à une période de rattrapage mais moins efficace pour favoriser les innovations radicales. De plus, la prolongation de la récession affaiblit la capacité d'ajustement face aux chocs extérieurs. En outre, lorsqu'on tient compte des tendances actuelles, telles que la production de masse nécessitant de plus en plus les recherches fondamentales et la libéralisation financière, le Japon est certainement en train de faire face à un point de retournement. La plupart de ces observations est largement partagée par l'intervention de Benjamin Coriat bien que l'approche ne soit pas identique.

Le régime monétaire et financier

27 L'origine de la bulle spéculative est maintenant unanimement admise : la déréglementation financière et les énormes excédents commerciaux accumulés. Face à l'excédent commercial considérable, résultat du succès de la croissance centrée sur l'exportation de la première moitié de la décennie 1980 et à la récession due à l'intervention concordante des principaux pays industrialisés (l'accord de Plaza en 1985), le gouvernement japonais a prévu un changement du mode de régulation vers un modèle tiré par la demande interne, certes basé sur une orientation néolibérale de type japonais : privatisation des entreprises nationales, ouverture du marché intérieur, libéralisation et déréglementation... Cependant le discours officiel (le fameux rapport de Harno Maekawa en 1986) n'a pas eu l'effet attendu, puisque l'expansion à partir de 1987 a accéléré le comportement spéculatif des entreprises vers le déroulement des fonds sur le marché financier international. La déréglementation et la libéralisation financière ont commencé dans les années 1970. L'émission massive des obligations d'État face au déficit budgétaire et la diversification des modes de financement des entreprises (d'un financement indirect à direct) ont joué un rôle important pour expliquer les mesures prises : déréglementation, libéralisation progressive des taux d'intérêt, décloisonnement entre banques et maisons de titre, libéralisation des mouvements des capitaux...

28 Le régime financier qui a permis la croissance accélérée est caractérisé par un certain nombre de dispositifs institutionnels : les réglementations et les interventions actives de l'Etat, la priorité du financement indirect, le mécanisme du contrôle (*monitoring*) des activités des entreprises par le système de la banque principale et la socialisation des risques par le gouvernement et la banque centrale. Pour Naoki Nabeshima, l'éclatement de la bulle financière et les fameux problèmes des créances douteuses sont des conséquences directes du dysfonctionnement de ce régime financier de sorte que les réglementations sont devenues inefficaces et ont affaibli la position de la banque principale.

29 En effet, l'indicateur du lien entre banque et industrie qui mesure la dépendance des entreprises par rapport au financement bancaire, a commencé à baisser depuis le début des années 1970 et a chuté spectaculairement dans la deuxième moitié des années 1980. En ce sens, la position privilégiée de la banque est claire. Le paysage dans ce domaine évolue très rapidement, mais la dépendance affaiblie signifie simplement une diversification des financements des entreprises. Si le rôle de la banque dans un groupe n'est pas seulement basé sur un lien financier, il faut être prudent de tirer une conclusion définitive. Des analyses empiriques et théoriques plus approfondies sont nécessaires.

Le régime international : l'intégration régionale et son instabilité en Asie

30 L'évolution de l'internationalisation de l'économie japonaise, en particulier le passage d'une économie plutôt fermée à une économie plus ouverte, signifie qu'elle est de plus en plus exposée à l'incertitude de l'économie mondiale. Surtout depuis le passage au régime du taux de change flottant, le Japon doit gérer des risques directement liés à l'instabilité de l'économie mondiale. La fluctuation brusque du taux de change, entre autres, peut effacer tous les efforts déployés pour la conquête et le maintien de la compétitivité, même dans les secteurs où elle est basée sur la qualité ou la diversification. Le mouvement de délocalisation, qui a commencé à la fin des années 1960 par la recherche d'une main-d'œuvre à bas coût en Asie du sud-est, est maintenant basé sur une vision d'une nouvelle division internationale du travail. D'une part, la délocalisation vise les zones où le marché coexiste avec les possibilités financières et les activités de R&D, le but étant de s'adapter au marché local, par exemple en Europe et aux États-Unis. D'autre part, la délocalisation réalise une intégration régionale tant au niveau du groupe qu'au niveau national : c'est le cas de l'Asie. Pascal Petit a apporté une nouvelle analyse sur le rôle de la firme multinationale dans le contexte de l'internationalisation et de la crise financière en tenant compte du fait que les deux tiers des investissements directs à l'étranger (IDE) du Japon se sont réalisés dans le secteur tertiaire.

31 Jacques Mazier montre qu'en Asie, chaque pays a réussi jusqu'à maintenant à obtenir des profits satisfaisant grâce à une combinaison réussie du régime international de croissance et du mode de régulation national. A ce propos, Yasuo Inoue a analysé une division internationale du travail hiérarchisée entre le Japon, les NIEs, les pays de l'ASEAN et la Chine à partir de l'observation de l'évolution de la Division Internationale du Travail (DIT) dans cette région, notamment de la troisième division internationale du travail entre le centre, le Japon (basé sur la flexibilité offensive) et les périphéries (basées sur la flexibilité défensive). Il examine le déploiement international de la structure verticale du système de production japonais et l'articulation des systèmes nationaux se réalisant dans la DIT horizontale en Asie. Cependant, dans les années 1990, l'intensification du commerce et le développement des IDE dans cette région créent des facteurs de déstabilisation. Le changement de la stratégie en matière de flexibilité du travail en Corée et à Taiwan, pourrait conduire à la désindustrialisation. Par ailleurs, la vulnérabilité du régime monétaire dans cette zone, la libéralisation financière, l'instabilité politique et sociale ainsi que la fragilité du compromis national, tous ces éléments se conjuguent pour rendre la troisième division internationale de travail dans cette région hautement instable. La présence japonaise en Asie doit faire face à cette instabilité au moment précis où se prolonge la crise interne.

Le régime d'accumulation

32 Les recherches ont mis en lumière les changements intervenus depuis la Deuxième Guerre mondiale, d'un régime tiré par le profit et par la section des moyens de production (section I) durant la période de la croissance accélérée, à un régime tiré par l'exportation depuis le milieu de la décennie 1970. C'est le rapport salarial compagnie-iste qui a permis cette transformation du régime d'accumulation car c'est une condition permissive de la réalisation simultanée des gains de productivité, de la qualité, de la diversification des produits, de l'introduction et la diffusion des nouvelles technologies. Hiroyuki Uni a raffiné l'analyse du régime tiré par l'exportation en mettant l'accent sur le rôle de la demande. Il propose une analyse de l'impact d'une progression de la productivité du travail inégale selon les secteurs et du changement structurel (transformation de la composition des marchandises de la demande finale) sur l'accumulation de capital. À partir du constat que l'augmentation de la part de la demande des machines et de la construction accélère les gains de productivité, sous l'effet des rendements croissants, Hiroyuki Uni conclut que c'est la transformation de la structure de la demande intérieure pour la période de la croissance rapide et la transformation de la structure de la demande d'exportation depuis lors qui ont permis le progrès de la productivité de travail.

Analyse de la crise et perspective de recherches

33 Robert Boyer, Michel Juillard et Benjamin Coriat ont tenté de répondre aux questions initialement posées sur la crise actuelle du capitalisme japonais. Les deux premiers auteurs remarquent qu'au milieu des années 1990, tandis que l'on pouvait observer au niveau des entreprises diverses transformations ou leur amorce concernant les différentes composantes du rapport salarial compagnie-iste, l'analyse statistique et économétrique menée au plan macroéconomique, ne permet pas de diagnostiquer une modification sensible. De son côté, Benjamin Coriat note que le Japon est en train de connaître une grande crise au travers d'une lecture régulationniste du rapport « Made in Japan » sur l'évolution des structures industrielles. Ces deux conclusions sont complémentaires et correspondent aux observations empiriques et à l'intuition théorique des chercheurs qui travaillent sur l'économie japonaise.

34 Il faut noter que ces deux interventions ainsi que le débat, tout au long du colloque de Kumamoto puis de Paris, ont conduit à constater que si le Japon est en train de traverser une crise, ce sont les aspects monétaires et financiers d'une part et internationaux d'autre part qui jouent le rôle principal. Autrement dit, on remarque une transformation de l'articulation des formes institutionnelles constituantes du mode de régulation. D'où la nécessité de mettre en lumière le changement du lien entre le rapport salarial, le régime monétaire et le régime international.

35 Ces divers colloques et séminaires ont montré que le développement du travail collectif du groupe des régulationnistes japonais et la coopération intellectuelle stimulante des chercheurs des deux pays sont en train d'apporter les fondations d'une vision globale de l'économie japonaise et de son évolution. Il va sans dire qu'il reste beaucoup de tâches à réaliser. L'analyse de l'État est peu traitée, l'analyse de la transformation de longue période doit être approfondie[245]. Ce point est particulièrement important dans la mesure où, dans le contexte intellectuel Japonais actuel, un débat recherche l'origine du régime

de croissance de ce pays dans la période de guerre, ce, afin de justifier la nécessité de la déréglementation.

36 L'analyse de l'économie japonaise dans la période actuelle de crise est très riche pour l'avancée de la Théorie de la Régulation et urgente pour la société japonaise, d'autant plus que ce pays emprunte une trajectoire différente du fordisme.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Liste des communications présentées aux Séminaires internationaux de l'Université de Kumamoto-Gakuen (14-16 septembre 1995) puis de Paris (16-18 décembre 1996).

Aglietta Michel, « Dérégulation, transformations et perspectives du système financier japonais ».

Amable Bruno, « Le système financier japonais a-t-il un avenir ? An interpretation of japanese capitalism with an historical perspective ».

Bassino Jean-Pascal, « L'impact des investissements japonais directs à l'étranger en Asie du sud-est sur l'emploi manufacturier au Japon ».

Boyer Robert & Michel Juillard, « Le rapport salarial japonais a-t-il atteint ses limites ? ».

Coriat Benjamin, Geoffron Patrice & Marianne Rubinstein, « Facteurs et évolution de la compétitivité japonaise : le rôle du financement et du mode de gouvernement des firmes de régionalisation ».

Dosi Giovanni, « Contribution of economic theory to the understanding of a knowledge based economy ».

Ebizuka Akira, Uemura Hiroyasu & Akinori Isogai, « An institutional analysis of the post-war Japanese economy; from the viewpoint of "hierarchical market-firm nexus" ».

Hirano Yumeka & Masanori Hanada, « Le rôle de l'entreprise dans la reproduction de la force de travail ».

Inoue Yasuo, « Intégration économique dans la région pacifique ».

Lordon Frédéric, « Formalizing historical economic dynamics ».

Mazier Jacques, « Les investissements directs en Asie ».

Nabeshima Naoki, « The transformation of the financial system and the contemporary crisis: the financial mode of regulation in Japanese capitalism ».

Petit Pascal, « L'Asie dans la triade : analyse comparative des formes ».

Theret Bruno, « Systèmes nationaux de protection sociale et régulation en comparaison internationale : l'exception japonaise ? ».

Tohyama Hironori, « Wage bargaining institutions and evolution of employers' network ».

TSURU Tsuyoshi, « Intra-firm communication and wage determination in the Japanese non-union firms ».

UNI Hiroyuki, « An proportional productivity growth and accumulation regime ».

YAGI Kiichiro, « Extensive and intensive mobilization in Japanese economy ».

YAMADA Toshio, « Capitalisme japonais et compromis compagnie-iste face à la crise ».

NOTES

242. Pour le suivi des travaux sur ce thème, voir Inoue & Yamada (1995) *in* Boyer & Saillard (dir), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte.
243. *Japon in Extenso* 31 & 32 (1994).
244. Yamada 1993.
245. Boyer 1991.

AUTEUR

MASANORI HANADA

Kumamoto Gakuen University

Chapitre 5. Mondialisation et intégration européenne

Introduction

1 Le propos des textes ici assemblés est de poursuivre l'analyse de la variété des capitalismes tout en répondant à une objection faite à la Théorie de la Régulation : les différents capitalismes ne sont pas des isolats car ils sont traversés par l'internationalisation des systèmes productifs et la mondialisation financière.

Le basculement des relations internationales : d'une gouvernance hégémonique américaine à l'unipolarité d'un empire ?

2 Une condition permissive, voire essentielle, de la diffusion internationale de la production de masse après la Seconde Guerre mondiale avait été la stabilisation des relations internationales par le régime de Bretton-Woods, largement imposé par les États-Unis. Mais au sein de ce système, qualifié parfois de *Pax Americana*, les gouvernements nord-américains jouèrent finalement le rôle d'un hégémon plutôt bienveillant, dans la mesure où défendant leurs intérêts, ils assuraient aussi la stabilisation de l'économie mondiale. Philip Golub analyse les raisons d'un apparent paradoxe : pourquoi l'hégémonie américaine, qui s'exerçait avec un relatif consentement de ses partenaires grâce au multilatéralisme, bascule-t-elle vers une forme impériale de domination, largement fondée d'abord sur la domination militaire, puis sur la promotion d'une libéralisation à l'échelle mondiale, qui ne peut manquer de susciter l'opposition de nombre de pays ?

3 En premier lieu, c'est une réaction d'un pouvoir hégémonique déclinant face à la redistribution des cartes avec l'Europe et l'Asie. En second lieu, c'est la conséquence aussi d'un changement dans les relations de pouvoir à l'intérieur de la société américaine : le glissement du centre de gravité des institutions américaines du Pentagone vers le Trésor et le Département du Commerce correspond au relatif déclin du complexe militaro-industriel au profit de Wall Street. À l'époque de la rédaction de cette contribution à la *Lettre de la régulation*, en 2003, l'auteur anticipait que cette nouvelle configuration ne serait pas soutenable car l'économie américaine ne pourrait pas durablement financer sa supériorité militaire, due à l'ampleur des dépenses d'innovation et d'équipement, par l'afflux permanent de l'épargne mondiale.

4 Une décennie plus tard, ce pronostic semble invalidé, mais cette problématique est importante pour esquisser une géopolitique d'inspiration régulationniste. D'abord cela conduit à relativiser, si ce n'est récuser totalement, le concept de globalisation : il est des acteurs qui continuent à avoir le pouvoir d'imposer des règles du jeu international du fait d'une position hiérarchique, dans l'ordre économique ou géopolitique. Ensuite, c'est un rappel du rôle déterminant des États-Unis dans le processus de libéralisation du commerce international, plus encore de l'ouverture aux mouvements financiers de la plupart des systèmes nationaux : il s'ensuit une série de crises financières d'abord en Amérique latine puis en Asie et finalement dans les pays de l'OCDE. Enfin, l'économie politique des relations internationales met au centre de l'analyse la question du pouvoir, antidote précieuse par rapport aux théories standards qui continuent à se concentrer sur les caractéristiques du commerce international de marchandises.

L'avantage institutionnel comparatif est au cœur de la diversité des capitalismes

5 La théorie de la variété des capitalismes et celle de la régulation ont en commun l'objectif d'invalider le pronostic quelque peu naïf que suggèrent la littérature managériale et une incompréhension de la théorie du commerce international : l'internationalisation, loin d'impliquer une convergence des configurations institutionnelles nationales, favorise au contraire des trajectoires nationales qui peuvent être divergentes. En effet, l'avantage concurrentiel ne tient plus seulement à l'inégale dotation en facteurs de production (le travail, le capital, la terre) mais aussi et surtout à la qualité des arrangements institutionnels nationaux qui autorisent une spécialisation et une capacité d'innovation grâce auxquels chaque pays trouve sa place dans la division internationale du travail.

6 Bob Hancké montre ainsi comment l'organisation des firmes est influencée par les configurations institutionnelles nationales et qu'ensemble elles contribuent à la performance économique qui se manifeste différemment selon les pays. Ainsi la flexibilité de la relation salariale et l'accès au marché des capitaux, caractéristiques typiques du capitalisme américain et britannique, favorisent l'innovation radicale donc une spécialisation dans les secteurs de haute technologie tels que les biotechnologies ou encore les logiciels. *A contrario* la formation professionnelle, les organisations de coopération technique et le long-termisme des relations banque/entreprise permettent à l'Allemagne de se spécialiser dans les innovations incrémentales, en l'occurrence dans le secteur de la machine-outil, l'industrie chimique, la gamme des automobiles de luxe. Ce diagnostic est partagé par Bruno Amable et une conception identique soutient l'argumentation de Peter Hall concernant les effets potentiellement défavorables de régimes commerciaux régionaux.

Une double complémentarité : des arrangements institutionnels à l'échelle nationale, des spécialisations économiques à l'échelle internationale

7 Bob Hancké et Bruno Amable mobilisent pour leur démonstration le concept de complémentarité précisément inventée par des théoriciens des jeux afin de rendre compte de la discontinuité des modèles d'organisation industrielle. Par définition deux arrangements institutionnels sont complémentaires si leur présence simultanée améliore

la performance d'une entité au-delà de l'addition de leur contribution lorsque seule l'une d'entre elle est présente. Les arrangements sont alors distribués de façon discrète et les principes du calcul marginaliste s'effondrent. En toute rigueur, le critère est difficile à mettre en œuvre mais tant les monographies historiques que les analyses statistiques comparatives font régulièrement ressortir le regroupement des données autour d'un petit nombre de configurations institutionnelles comme le souligne Bruno Amable. On peut ainsi dégager un ensemble d'idéal-types en explicitant les mécanismes sous-jacents qui assurent la cohérence des différentes configurations.

8 Dans la théorie des variétés capitalistes, les deux idéal-types sont le capitalisme libéral et le capitalisme coordonné. Les États-Unis sont emblématiques du premier, l'Allemagne du second. Bob Hancké fournit une image suggestive de la complémentarité de la spécialisation de leur système d'innovation, puisque la distribution des brevets selon les secteurs des États-Unis est l'image inversée de celle de l'Allemagne. De plus, cette polarisation des forces et des faiblesses s'est accentuée entre les années 1980 et 1990. Pour la Théorie de la Régulation, il est plus de deux configurations de capitalisme et la complémentarité peut concerner plus de deux arrangements institutionnels, comme il ressort sans grande difficulté des analyses des systèmes d'innovation[246] comme de celle des capitalismes eux-mêmes[247].

Les intégrations régionales introduisent des tensions majeures en leur sein : le pouvoir de négociation externe joue contre la représentation démocratique

9 Pourtant, tout n'est pas pour le mieux dans le meilleur des mondes comme pourrait le penser un docteur Pangloss, lecteur des articles précédents. En effet Peter Hall montre que la conclusion d'une persistante diversité ne vaut que si chaque entité nationale contrôle son insertion dans l'économie internationale en fonction de la nature de ses avantages institutionnels comparatifs. Lorsque les gouvernements négocient des traités de libre-échange comme c'est le cas en Amérique du Nord avec l'Alena et poussent leur intégration jusqu'à la définition de règles communes régissant non seulement les relations extérieures mais aussi l'organisation interne des pays membres, comme c'est le cas avec l'union européenne, il se peut que ces règles communes hypothèquent la viabilité de certaines configurations institutionnelles nationales. Tous les gouvernements ne semblent pas avoir pris conscience des conséquences ultimes du mot d'ordre « *leveling off the playing field* », comme nécessité pour que s'établisse une concurrence non-faussée. Selon que les règles sont celles implicites au capitalisme libéral ou organisé, pour ne prendre que cet exemple, les uns ou les autres prospéreront ou déclineront.

10 Les économistes revendiquent leur capacité de prévision à partir de bases scientifiques. L'économie politique n'a pas cette prétention mais elle livre, au passage, un éclairage sur des mécanismes qui vont s'avérer déterminants à moyen ou long terme. En 2013, en pleine crise de légitimité de la construction européenne, cet article (écrit en 1997) retrouve tout son intérêt. D'autant plus que Peter Hall critique l'économie standard pour avoir étudié plus les coûts externes que les coûts internes des intégrations régionales. Il pointe en outre l'un des dilemmes qui fragilisent les intégrations régionales : la capacité de négocier des traités extérieurs est déléguée à une entité commune qui s'appuie plus sur l'expertise que sur la légitimité par rapport aux intérêts différents et parfois contradictoires des pays. De ce fait, on s'éloigne de la capacité des institutions

communautaires à représenter les intérêts des citoyens. Or, si le premier mécanisme acquiert une certaine légitimité dès lors que les résultats économiques sont favorables, le second s'avère essentiel lors des périodes de crise, car les décisions doivent impliquer les citoyens et l'appel au principe démocratique remplacer une expertise qui s'est avérée défaillante. On songe bien sûr au désarroi des élites européennes face à la crise ouverte au printemps 2010.

L'Union Européenne : la complexité d'une gouvernance sans capacité de gouvernement

11 Ainsi, les approches institutionnalistes, dont fait partie la régulation, apportent un paradigme alternatif à celui de l'économie standard. En effet, cette dernière interprète l'internationalisation et la mondialisation comme rendant les économies réellement existantes de plus en plus proches de leur modèle d'économie pure, régi par d'abstraits et anonymes mécanismes de marché. Le fil directeur du présent chapitre est au contraire que sont magnifiés les phénomènes de pouvoir, présenté à des fins de justification comme l'expression de lois naturelles, le principe de concurrence sans limite étant parfois assimilé à l'équivalent de la loi de la gravitation ! Robert Boyer et Mario Dehove s'attachent à montrer comment le succès des théories de la gouvernance a généralisé l'idée selon laquelle l'action d'un gouvernement ne serait plus nécessaire à une époque caractérisée par la distribution des responsabilités à travers un réseau complexe d'acteurs privés et publics. Or, les gouvernements sont les seuls à pouvoir exercer des prérogatives essentielles telles que la fixation des normes, la formation d'une majorité politique, le pouvoir discrétionnaire de coordonner diverses interventions face à l'événement et aux crises.

12 À ce titre les institutions européennes apparaissaient dès le début de l'euro comme dysfonctionnelles par rapport aux réformes institutionnelles nécessaires pour répondre à la propagation des déséquilibres associés à une politique monétaire commune et alimentés par l'extrême volatilité des marchés financiers internationaux et de leur impact sur les politiques nationales. Depuis lors, la crise de l'euro a clairement manifesté la différence entre une gouvernance européenne complexe et confuse, et un gouvernement en bonne et due forme qui permet entre autres une coordination des politiques budgétaire et monétaire et une réaction rapide à l'incertitude, au risque et à l'engrenage d'une dépression cumulative. Une comparaison des réactions à la crise américaine de 2008 entre d'un côté l'Union Européenne et de l'autre la Grande-Bretagne, les États-Unis encore la Chine, livre un jugement sans appel. Le pilotage par des règles et des routines nées d'une expertise technocratique ne sauraient remplacer un gouvernement. De plus, comme on a négligé la constitution d'une *agora* des citoyens au niveau européen, l'action politique commune de l'Europe s'en trouve durablement bloquée.

Marche vers un fédéralisme de type États-Unis ou référence canadienne : triomphe de l'alliance du libéralisme et du monétarisme ou approfondissement social-démocrate keynésien ?

13 Bruno Théret prolonge ce programme de recherche par sa contribution, en mai 2007, à la dernière *Lettre de la régulation*. Il souligne d'abord combien l'observation de la variété des

capitalismes montre l'absence d'un déterminisme en vertu duquel la politique économique dériverait de l'obéissance à des « lois de l'économie ». Tout d'abord deux représentations de l'économie sont en compétition, celle du libéralisme fondé sur la croyance en l'efficacité des marchés, et celle des sociaux-démocrates qui considèrent que seule l'action collective peut éviter l'instabilité et le caractère destructeur la généralisation des marchés. Ensuite l'Europe est traversée par l'opposition entre deux conceptions de la monnaie. Pour le monétarisme, la monnaie n'est qu'un voile et la fonction de la banque centrale est uniquement la préservation de la stabilité des prix. Pour les keynésiens, la monnaie est une institution sociale à travers laquelle s'exprime des objectifs collectifs. Enfin, avec la victoire implicite du libéralisme, la recherche d'une forme de fédéralisme pour l'Europe prend pour référence celui des États-Unis, qui a pour vertu de structurellement limiter la capacité d'intervention du gouvernement central. Bruno Théret plaide pour un fédéralisme de type canadien, beaucoup plus respectueux de l'autonomie des entités composantes avec péréquation fiscale et sociale, car il est plus proche des caractéristiques actuelles de l'Union Européenne et des attentes des Européens.

14 Ainsi, la prise en compte de l'internationalisation a incité à renforcer la composante plus directement politique des recherches régulationnistes. Pourtant la tâche est d'une difficulté sans précédent. En effet, comparée à l'extrême simplicité qui caractérisait les régimes fordistes des États-Unis et de la France, l'Union Européenne apparaît comme un objet institutionnel complexe non-identifié !

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AGLIETTA Michel & Thomas BRAND, 2012, *Un* New Deal *pour l'Europe*, Paris, Éditions Odile Jacob.

BOYER Robert, 2012, « The euro crisis: undetected by conventional economics, favoured by nationally focused polity », *Cambridge Journal of Economics*, 37, p. 533-569.

PETIT Pascal, 2012, « Building faith in a common currency: can the Eurozone get beyond the Common Market logic? », *Cambridge Journal of Economics*, 36/1, p. 271-281.

SAPIR Jacques, 2012, *Faut-il sortir de l'Euro ?*, Paris, Le Seuil.

NOTES

246. Amable *et al.* 1997.
247. Amable 2004.

5.1. The political challenges facing regional trade regimes

Peter Hall

1 One of the most important developments in the international economy in recent years has been the appearance and expansion of multiple free-trade regimes organized into regional groupings of the sort represented by the North American Free Trade Agreement, the European Union and, in more embryonic terms, the Association of South East Asian Nations, and the emerging Latin American free trade area.

2 In many respects, these regimes represent the latest stage in a worldwide movement toward free trade that began in Manchester over 150 years ago. As such, they have been widely applauded by economists. However, these regimes are proving much more controversial in political terms. Measures of the sort that were used to meet general acclaim as steps toward free trade are now often greeted with suspicion as more threatening reflections of "globalization". How is such political controversy to be explained let alone resolved? The purpose of this brief essay is to offer some reflections on these questions.

3 At the heart of the matter is whether regional trading regimes not only provide benefits but also impose costs. To begin, let us distinguish between what might be termed the "external" costs of such regimes, namely the costs they impose on other regions, via protection or exchange-rate movements for instance, and their "internal" costs, by which I mean the costs they impose on their own members.

4 In general, the international community tends to regard the internal costs of such regimes as negligible and their potential external costs as the major concern. After all, these are regimes that provide great benefits to their members, and the question most often asked is whether they do so at the expense of outsiders. However, I am going to reverse this problematic because, on the whole, I judge the external costs of such regimes to be low. There are good reasons for believing that, once nations within such regimes accustom themselves to free trade with one another, they become more welcoming to free trade with other regions. After all, once national firms have adjusted to regional competition, they are better prepared for global rivalry. In short, it is likely that the

growth of free trade regions breeds more free trade, rather than protectionism, across regions.

5 Instead, I think we need to ask more seriously whether there are any internal costs to such regional trading regimes, *i.e.* costs for those who belong to them, thinking in terms of the full range of economic, political and social costs. I am going to make three points about this, all of which stem from a perspective that emphasizes the importance of institutional arrangements to the performance of the economy.

6 To begin, we should note that the nature of the issues involved in the establishment of free trade regimes is no longer as simple as they once were. For well over 100 years, the central issue in trade negotiation was the reduction of tariffs on imported goods. Free trade meant the elimination of tariffs at the border. This was not always easy to achieve, but it was a straightforward issue, one with a limited set of social implications, and one whose implementation was relatively easy to monitor.

7 Today, the central issues in trade negotiation extend well beyond tariffs to include what some call non-tariff barriers but which, in fact, extend to many spheres of economic and social regulation. The key issues of contention in the European Union or between the United States and Japan now include government procurement policy, the regulations governing retail distribution, many labor market practices, environmental regulation, and many other matters of wide social import.

8 One result is that the establishment of a free trade regime calls into question many of the practices that are central not only to the economy but also to the character of collective life in the nations concerned. Another is that the standards that such practices should meet, if trade is to be genuinely "free", are no longer clear-cut or obvious. It is one thing for the United States trade representative to call for "a level playing field" but altogether another to decide just what that means. Perhaps the playing field should be level, but whose playing field is that to be: one approximated by the social regulations of Germany or one reflecting the social regulations of Britain – which are currently very different.

9 In short, the establishment of free trade regimes now entails aligning a wide range of social regulations, and as yet we have no universally-accepted standards on which such alignment can be based. As a result, trade negotiations, which were never simple, now involve an ideologically-charged contest about issues on which there is no clear consensus across nations, namely issues that go to the heart of what is a good society and what kind of life people should want to lead.

10 My second point speaks to why this is important. Most arguments about the advantages of free trade turn on the economic theory of comparative advantage. As is well known, this theory explains why a more extensive exchange of goods between two countries will be of benefit not simply to one but to both of them. Classic versions of it emphasized the way in which different factor endowments, say, of land, labor and capital, would allow each nation to specialize in a distinctive set of goods, thereby producing more for all more efficiently.

11 Today, however, there is a growing recognition that the comparative economic advantage of a nation can be created not only by its factor endowments but also by the institutional infrastructure within which its businesses operate. Many German firms, for instance, draw distinct advantages from an institutional setting that allows for close cooperation between management and workers on the shop-floor, that limits hostile takeovers in the market for corporate governance, and that fosters inter-firm cooperation in many kinds

of endeavors. Conversely, British firms draw distinct advantages from an institutional environment that allows rapid turnover of personnel, makes substantial amounts of venture capital available to entrepreneurs, and privileges low-cost production. It is partly for this reason that we find distinctive patterns of industrial innovation in the two countries.

12 I cannot argue this point in detail here but, if one accepts that something called "institutionally-created comparative advantage" exists, one can ask: what does that imply for the development of free trade regimes?

13 At least one component of the answer is clear and of startling significance. The presence of institutionally-created comparative advantage means that, in seeking to adjust their institutions to some common "standard", the nations entering into such regimes face the danger of losing their distinctive comparative advantage. Attempts to "level the playing field" can wipe out many aspects of a nation's institutional infrastructure. But if it retains no comparative advantage, a nation has little reason to enter into a free trade regime. This is the great paradox at the heart of contemporary trade regimes; and it is the management of this paradox that poses the greatest challenge to them.

14 If we adopt such a perspective, it is much easier to understand some of the conflicts within the European Union. Why should Tony Blair, the leader of a social democratic party, be so insistent about delaying the application of the Social Charter to Britain and so determined to limit further regulation from Brussels? In some measure, the answer must be that he realizes Britain draws many of its distinctive economic advantages from relatively low levels of social and economic regulation, and he is hesitant to give these up. Conversely, Germany has resisted various efforts to deregulate its capital or labor markets in part because the existing regulations confer certain kinds of advantages on German firms.

15 In short, the establishment of regional trading regimes entails the negotiation of comparative institutional advantage, which carries great potential costs and raises unusually-intense political dilemmas for their member states.

16 My third point bears on the resolution of such dilemmas. Given the far-reaching social consequences of the issues at stake in such negotiations, securing durable agreement on them is increasingly likely to require the development of special institutions – namely, political institutions of the sort that have long been necessary for forging agreement and mobilizing popular consent on matters of broad social import.

17 However, institutions of this sort are not easy to construct, and herein lies one of the greatest dilemmas facing regional trade regimes. They have real needs for institutions with two kinds of capacities. First, they need institutions with what might be termed "negotiating capacity", namely, a capacity for forging agreement among member states with some quite different interests. This is widely recognized. But, to an increasing extent, these regimes also need institutions with what I would term some "representative capacity", which is to say institutions capable of generating decisions that are responsive to the views of national electorates and – equally important – seen to be responsive to the views of those electorates. Otherwise, the regulatory reforms mandated by such regimes will be seriously lacking in social or political legitimacy.

18 This is a problem because these two capacities generally demand very different kinds of institutions. Negotiation is often best accomplished behind closed doors, where deals can be made and the costs of those deals (to one group or another) obscured. But

representative capacity demands transparency and open debate, often moral debate, which can militate against compromise and effective "deal-making".

19 Looking across the regional trade regimes in the world today, one finds very different levels of institution-building. Where the level of economic integration to which they aspire is limited, their accompanying "political" institutions are usually also fairly limited, as in the North American Free Trade Agreement. Where economic integration is more developed, as in Europe, institution-building has gone much farther. But even Europe has been better a building institution with "negotiating capacity" than with "representative capacity".

20 Indeed, the development of regional trade regimes has intensified a tendency, apparent in many spheres of politics today, to put decision-making about issues of wide social importance in the hands of independent agencies far-removed from democratic control--whether they are the World Trade Organization, the European Court of Justice or the proposed European Central Bank.

21 Here in lies one of the greatest challenges that regional trade regimes will face in the coming years. As they come to affect more and more aspects of collective life, the political pressure on such regimes from the electorate will grow and that will include demands for institutions with some sort of representative capacity.

22 Such pressures are already apparent in Europe, where the moves toward more intensive integration taken at Maastricht have generated a popular backlash against the European Union that is growing in magnitude. For years, most ordinary Europeans did not care very much about the European Community, and that worried Community officials a great deal. But, in retrospect, that public apathy can be seen as something of an advantage.

23 Today, more and more Europeans believe that the decisions taken by the EU have a substantial impact on their own lives. And they are beginning to blame the EU, rightly or wrongly, for rising levels of unemployment, falling social benefits, and even the quality of fruit in the local grocery stores. This reaction is beginning to find serious political reflection in the rise of the National Front in France, in the popularity of anti-EU appeals in Denmark, in the fratricidal conflict within the British Conservative party, and elsewhere. There are signs of similar reactions to NAFTA in the United States and Mexico that go beyond the traditional cries of pain from formerly-protected economic interests.

24 There are two ways to moderate such conflict. Rising levels of economic prosperity provide the perfect balm, but they cannot always be secured. The other avenue, which is more difficult but may ultimately prove more necessary, entails creative institution-building with a view to strengthening the "representative capacity" of the institutions that preside over regional trade regions.

25 In sum, the issues that such regimes raise are not simply technical matters that can easily be decided by experts. On the one hand, the institutional adjustments they require touch on some of the basic parameters of social life. On the other, there is no simple standard by which such issues can be resolved. Although some claim to have found such a standard, by and large, their claims simply elevate to the status of an ideal a set of practices that encapsulate the interests and ideology of one or two countries. Thus, the long-term challenge facing such regimes--and one that will intensify as they deepen – is to find institutions for resolving such issues that embody both "negotiating capacity" and "representative capacity". The creation of regional trade regimes requires more than

market-making; it also demands institution-building, and to date most such regimes have been much better at the former than they have been at the latter.

AUTHOR

PETER HALL

Center for European Studies, Harvard University,
Political Science Department, Cambridge, MA

5.2. Varieties of Capitalism Revisited: Globalisation and comparative institutional advantage

Bob Hancké

1 Globalisation has reopened an old debate in the social sciences: how much will the economic and industrial systems of different countries converge on a single standard? Or will differences between national production regimes persist? And, if so, how and why would these systems converge or diverge?

2 Orthodox economics leaves little doubt about the answers to these questions: international market competition will force factor prices to converge over the long-term, and as a result, the most efficient way of producing goods and providing services will, through natural selection, as it were, become adopted everywhere. As a result, differences between national production regimes will disappear[248].

3 Yet precisely such a convergence appears not to be taking place. In the United States, labour relations are still primarily a (human resources) management affair, capital is obtained in a highly liquid, deregulated capital market, and training is primarily firm-specific. In Germany, on the other hand, the labour relations system as well as the dual training system is governed by strong employers associations, labour unions and works councils, while close ties between banks and firms offer the former close monitoring possibilities.

4 More importantly, research on innovation suggests that the relative specialisation of Germany and the USA in different markets not only was and still is very complementary – meaning that the US is strong in areas where Germany is not and vice versa – but that this relative specialisation has in fact increased since the mid-1980s[249].

5 The debate on convergence *versus* divergence may therefore simply be asking the wrong question. What is needed is not so much a theory of "lack-of-convergence", but a fundamentally different theory which explains patterns of divergence.

Comparative institutional advantage

6 Anyone familiar with institutional transfer and the adoption of so-called best practice knows that companies cannot just import what they consider to be the most optimal element in one area to solve a particular problem they have there. The national institutional frameworks that companies are embedded in are not just mere collections of unrelated institutions governing economic action, but are linked in highly systemic ways, whereby the constituent elements reinforce one another.

7 This idea of complementarities[250] is a methodological building block for understanding comparative institutional advantages, since, in contrast to conventional marginalist approaches, it actually understands systems in (what are called in technical terms) super-modular ways, *i.e.* where the constituent elements are linked in discrete structures. The system of stable financing arrangements in Germany, for example, underpins the training system, by assuring that investment in workers is paid off over the long term. This, in turn, is supported by the works council structure in the companies who police the training arrangements and the labour unions who negotiate skills and training. Unions also set wages at industry level, which reinforces cooperation between companies. This, then, becomes a sanctioning tool for industry associations in areas such standard-setting and technology transfer. In short, all the elements work together towards – and, it could be argued, actually rely on each other for – an efficient system.

8 Particular product market and innovation strategies require particular configurations of such institutional arrangements[251] (see Soskice, 1999 for systematic treatments of this point). Without the training system, Mercedes would be unable to build the cars it wanted and the German machine tool industry would not have been the success it was. Conversely, the deregulated labour market is a crucial condition for the emergence of high-tech sectors in Anglo-Saxon economies, since they allow for flexible adjustment of skills and skill requirements as well as reward systems and incentive structures of scientists and engineers. In sum, as a result of the institutional configurations that countries are endowed with, and of their influence on company strategies, national economies follow very different adjustment trajectories.

Institutions and innovation dynamics

9 This approach, which could be called a theory of comparative institutional advantage, offers an analytical framework for analysing a wide range of empirical phenomena. For example, Porter[252] distinguished clear differences between the trade balances of market economies such as the USA and the UK on the one hand, and a different type of market economies, including Germany, Sweden and Switzerland, on the other. The first are, according to Porter, superior in new high-tech industries such as bio-technology and software, and in international services such as consulting, advertising or investment banking. The others, in contrast, are very strong in established industries such as machine tools, the chemical industry or luxury cars.

10 These differences in the innovation paths can be explained as a result of the different institutional requirements of radical and incremental innovation[253]. Radical innovation refers to products, services and organisational processes that do not build on already

existing forms of knowledge, but that consist of a sharp break with experiences and knowledge acquired in the past. This type of innovation requires relatively deregulated labour markets so that contracts can be shifted around rapidly and major contributions to commercial breakthroughs can be rewarded with high bonuses, while capital markets have to be sufficiently open so that venture capital is freely available.

11 The term incremental innovation covers the cumulative development and improvement of "mature", established products and production processes. The type of cumulative knowledge at the basis of this innovation strategy, is offered by long-term labour contracts, stable career patterns and industry-wide wage bargaining systems (to prevent poaching). Moreover, training is secured through stable links between companies and their providers of capital. In contrast to radical innovations, which are primarily found in the "liberal" market economies of the Anglo-Saxon type, incremental innovations are the hallmark of the "co-ordinated" market economies of the German type.

12 This theory not only explains the static differences between countries, but also helps understand how national economies have evolved over the last decade. Whereas naive interpretations of globalisation assert an increased convergence of innovation systems and production regimes, a perspective based on comparative institutional advantage suggests that increased trade will – as Ricardo argued two hundred years ago – lead to increased specialisation, on the basis of the differential comparative (institutional) advantage.

13 *Figure 1a*, and *figure 1b* present data from the European Patent Office (EPO) on patents in Germany and the USA. These data give the ratio of that country's patents in the sector (numerator) and the world average in that sector (denominator). The USA and Germany have fundamentally different profiles. In the USA, innovation follows the predicted path of radical innovation: e.g. biotechnology, semiconductors, software, and telecommunications. In areas of incremental innovation, such as machine tools, consumer goods and environmental technology, however, the USA perform comparatively weakly. The German innovation system, as it can be read in these data, is almost a mirror image of the American: patents in incremental innovation dominate, while radical innovation is rather weak[254].

14 Furthermore, the evolution of relative patent specialisation demonstrates that the innovation patterns of both countries have become more differentiated: the German strength in sectors characterised by incremental innovation has increased since the mid-1980s, while the share of patents reflecting radical innovation has decreased. The inverse is true for the United States.

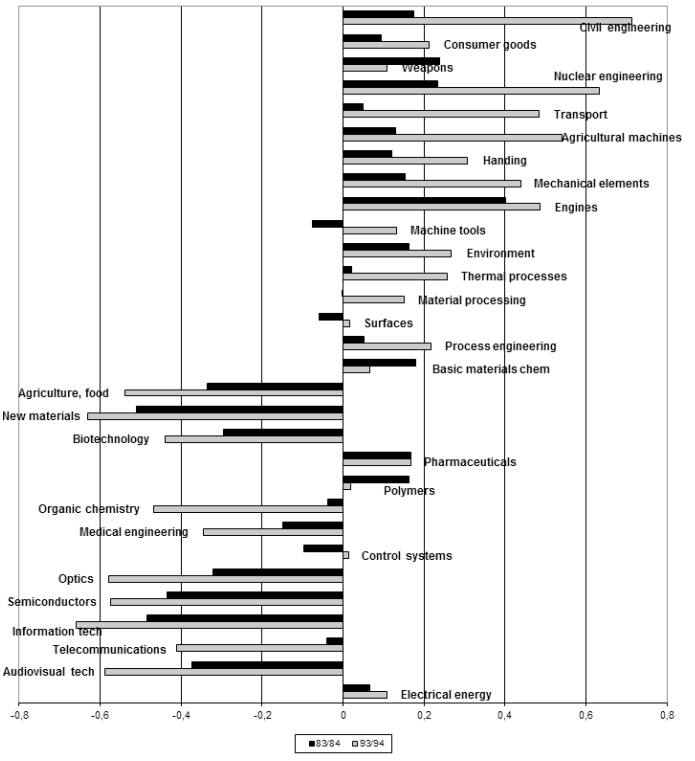


Figure 1a. Specialisation index of European Patent Office (EPO) patents of German origin in relation to the average distribution at the EPO for the periods 1993 to 1994 and 1983 to 1984.

15 However, as a recent report[255] has argued, over the last few years the German biotechnology sector has grown rapidly, up to the point where it seems poised to dethrone the until then strongest country, the UK. The software sector too has witnessed dramatic growth: SAP is the largest business software house in Europe and Debts (Daimler-Benz Information Services) as well as Siemens also belong to the largest European software companies[256]. At first sight these developments appear to contradict the thesis of relative specialisation. A finer analysis suggests, however, that the picture is more complicated.

16 Both in software and bio-tech new market segments have emerged alongside the radical innovation segments. In the bio-tech sector, for example, platform technologies are distinguished from therapeutics[257]. Research in therapeutics is characterised by almost permanent shifts in technology, often involving radical changes in the entire research department. Moreover, the difficulties in testing, the long-term nature of drug approval and the high R&D costs, make financial risk extremely high in this segment. As a result, the deregulated institutional arrangements in the labour and capital markets that characterise the liberal market economies are the most appropriate for this business line in bio-tech.

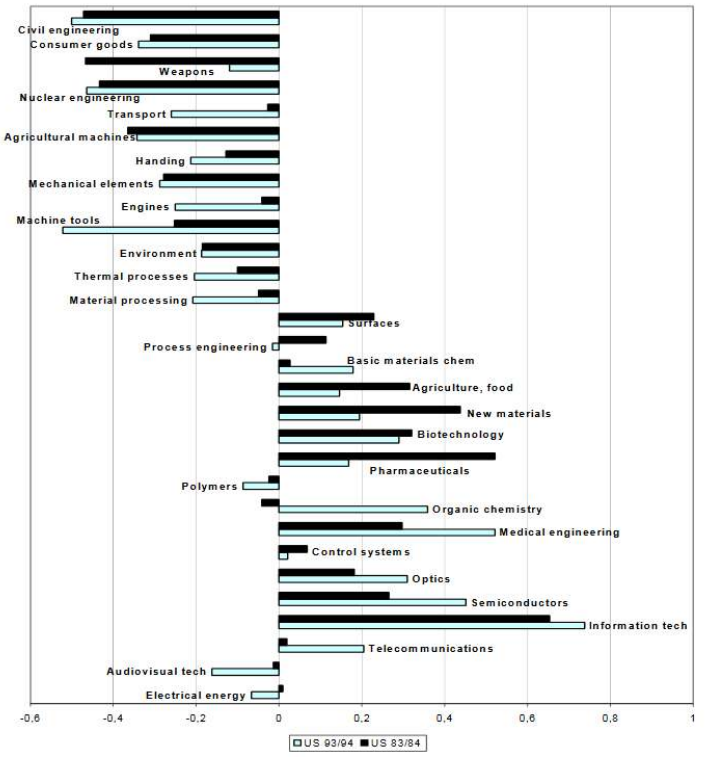


Figure 1b. Specialisation index of European Patent Office (EPO) patents of United States origin in relation to the average distribution at the EPO for the periods 1993 to 1994 and 1983 to 1984.

17 By comparison, platform technologies – *e.g.* the development of tools for therapeutics research – rely considerably more on cumulative knowledge, almost always a result of long tenure within firms. Since total debacles are almost excluded, regulatory hurdles small and commercialisation possibilities high, the financial risk is much lower. Long-term contracts, typical for the German labour market, provide the human resources conditions for cumulative knowledge, while the relative lack of venture capital does not pose problems for financing research into new products.

18 A large part of the German bio-tech industry indeed is, as the theory of comparative institutional advantages predicts, located in the segment of platform technologies, while therapeutics is the most important area of specialisation in the UK.

19 A similar development has taken place in software. Business software, with an emphasis on customisation, technical support and adaptation of programs has emerged as an important market alongside the standardised software[258]. While German firms appear to dominate the former, the latter is controlled by US firms.

Conclusion

20 How can we understand the persistent differences between the innovation systems of different countries? In contrast to orthodox economic theories, who predict a convergence of the production regimes in different countries toward a single (or limited number of) best practice model(s), this contribution has emphasised the diversity of adjustment trajectories of advanced capitalist economies. Because of different institutional framework conditions, different national systems have different

comparative advantages, which determine in which industries and product markets national economies specialise.

21 Institutional convergence is not only undesirable – since it would reduce product diversity – it is probably also impossible. It would entail a complete deconstruction of the German (or French, or Swedish, or Swiss) production and innovation system, including the labour relations, training and financial system. Yet all these "sub-systems" are intimately linked, and a partial deregulation of the labour market (say, by dismantling the collective bargaining system without touching the training system) is therefore likely to lead to very little substantial change or to total deregulation. Piecemeal adaptation is very hard.

22 Two questions for future research follow from this analysis. The first is to elaborate, both formally and empirically, the tightness of fit between the different constituent elements of national institutional frameworks. Is it possible to model the "systemic" nature of institutions that is at the basis of the theory of comparative advantage? And do deviations from those models follow systematically different paths in the different countries? The second is to understand the adjustment paths of the different countries. Will, for example, the financial crisis that Japan has been going through, lead to a return to the previous situation, radically change the nature of the Japanese production regime because one of the central building blocks of the system is collapsing, or will institutional adjustment (have to) be consistent with more or less stable existing institutions? Answering these questions will allow us to see how institutions are linked and if indeed institutions are structured hierarchically[259].

BIBLIOGRAPHY

Bibliography

AMABLE Bruno, BARRÉ Rémi & Robert BOYER, 1997, *Les Systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Paris, Economica.

BERGER Suzanne & Ronald DORE, 1996, *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca, Cornell University Press.

CASPER Steven, 1999, *National Institutional Frameworks and High-Technology Innovation in Germany: the case of biotechnology*, Wissenschaftszentrum Berlin, WZB Discussion paper FS I, p. 99-306.

CASPER Steven, LEHRER Mark & David SOSKICE, 1999, « Can high-technology industries prosper in Germany? Institutional frameworks and the evolution of the German software and biotechnology industries », *Industry and Innovation*, 6/1, p. 5-24.

CORIAT Benjamin & Olivier WEINSTEIN, 1999, *Organisations et institutions dans la génération de l'innovation* (manuscript), Paris, CREI.

ERNST &YOUNG, 1998, *Aufbruchstimmung 1998: First German Biotechnology Survey*, Munich, Ernst & Young.

LEHRER Mark, 1998, *Die Entstehung und Entwicklung von Innovationsmärkten: Eine Fallstudie über die deutsche Software-Industrie* (manuscript), Berlin, Wissenschaftszentrum Berlin.

MILGROM Paul & John ROBERTS, 1992, *Economics, Organisation and Management*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.

PORTER Michael, 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press.

SOSKICE David, 1999, « Divergent production regimes. Coordinated and uncoordinated market economies in the 1980s and 1990s », *in* Herbert KITSCHELT, Peter LANGE, Gary MARKS & John STEPHENS (eds), *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 101-134.

NOTES

248. Berger & Dore, 1996.
249. Amable, Barré & Boyer 1997 ; Casper 1999.
250. Milgrom & Roberts 1992.
251. Amable *et al.* 1997.
252. Porter 1990.
253. Soskice 1999.
254. Casper *et al.* 1999.
255. Ernst & Young 1998.
256. Casper *et al.* 1999.
257. Casper 1999.
258. Lehrer 1998 ; Casper *et al.* 1999.
259. Coriat & Weinstein 1999.

AUTHOR

BOB HANCKÉ

WZB, Berlin

5.3. La diversité des capitalismes repose sur la complémentarité et la hiérarchie des institutions

Bruno Amable

1 La diversité institutionnelle des économies capitalistes contemporaines se constate sans trop d'efforts : le fonctionnement du marché du travail japonais diffère profondément de celui des États-Unis ; le système financier allemand est fondé sur des principes autres que ceux des systèmes anglo-saxons ; les systèmes éducatifs nationaux sont très spécifiques... On pourrait multiplier les exemples pris dans autant de domaines, témoignant du fait que les économies développées contemporaines, comparables en termes de niveaux de développement, ne sont pas les répliques d'un même modèle.

2 La diversité potentielle est d'ailleurs très grande : pour *n* domaines de l'économie (marché du travail, système financier, système éducatif, droit de la concurrence, protection sociale...) et en supposant pour simplifier deux formes possibles pour chaque domaine (banques ou marchés financiers, négociations salariales centralisées ou décentralisées...), on obtient 2^n « modèles nationaux » possibles, chacun caractérisé par une combinaison d'institutions particulières. Rien d'étonnant donc à ce que le « modèle français » soit différent du « modèle américain ».

3 Toutefois, de nombreux économistes (*mainstream* ou pas car l'argument est très évolutionniste) avanceraient que cette diversité n'est que potentielle car si ces différents modèles conduisent à des performances économiques très différentes, il n'existe à terme qu'une forme de capitalisme : la meilleure. Dans ce cas, la diversité que l'on observe parmi les économies développées n'est que le reflet de l'inadaptation de la plupart d'entre elles au modèle optimal du moment. On pourrait même dire que les régulationnistes ont parfois de semblables prises de position ; le fordisme et son supposé successeur (le « patrimonialisme » ?) ne sont-ils pas chacun leur tour le modèle unique que les « économies qui veulent gagner » seraient inspirées d'adopter dans la mesure du possible ? Mais comme la diversité est présente partout, d'autres régulationnistes ont aussi souligné que même la régulation fordiste de la belle époque avait pris des formes différentes selon les pays[260].

4 Mais que les économies ne soient pas tenues d'adopter le modèle unique (dans les années 1980 le Japon, aujourd'hui les États-Unis) ne signifie pas pour autant que tout est permis. Si on part du principe que les institutions jouent un rôle dans l'économie non pas en isolation les unes des autres, mais en se combinant, on peut concevoir les « modèles nationaux » comme une combinaison particulière d'institutions complémentaires.

5 La complémentarité exprime que chaque arrangement institutionnel dans un domaine est renforcé dans son existence ou son fonctionnement par d'autres arrangements institutionnels dans d'autres domaines. Sous certaines conditions, un marché du travail où les négociations permettent des compromis stables peut favoriser l'acquisition d'un haut niveau de formation pour la main d'œuvre, alors que l'investissement physique sera facilité par l'existence de relations étroites entre les banques et les firmes. Dans ces conditions, l'existence de relations durables et de proximité entre firmes et banques permet la mise en œuvre de projets d'investissement de long terme et facilite *en retour* l'établissement de compromis stables sur le marché du travail. À l'inverse, un marché du travail flexible, facilitant la mobilité du personnel, serait complémentaire avec un système financier qui facilite la réversibilité des engagements et la liquidité des investissements. On pourrait étendre le champ des complémentarités possibles aux domaines de l'innovation, du système de formation professionnelle, etc.[261] En conséquence, seuls certains des 2^n « modèles nationaux » concevables peuvent exister car la plupart combinent des formes d'institutions non complémentaires voire antagoniques.

6 La hiérarchie quant à elle peut se comprendre de deux façons. La première concerne la conception même des arrangements institutionnels : l'idée de hiérarchie s'impose lorsqu'une institution particulière prend en compte dans sa conception les contraintes et incitations associées à une autre institution. Mais cette définition peut se révéler difficile à utiliser si les interactions croisées entre différents arrangements institutionnels, rendent ambiguës la lecture des différentes contraintes que les institutions font peser les unes sur les autres. C'est pourquoi une deuxième définition peut se révéler plus opératoire : la transformation d'un arrangement institutionnel particulier (transformation des systèmes financiers, modification des formes de la concurrence...) peut piloter la transformation des autres arrangements en remettant en cause les complémentarités constitutives d'une configuration institutionnelle donnée et en imposant ainsi des transformations à l'ensemble des institutions. Et on dépasse ici l'opposition entre le modèle unique et les variétés nationales : on peut repérer historiquement des tendances à l'homogénéisation comme des tendances inverses, et cette opposition crée la dynamique des économies capitalistes. La diversité est viable si elle permet l'obtention de taux de croissance comparables sinon égaux d'un pays à l'autre alors que la configuration du modèle unique ne serait guère stable, ne serait-ce que pour de simples raisons d'avantage comparatif (voir le texte de Bob Hancké).

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AMABLE Bruno, BARRÉ Rémi & Robert BOYER, 1997, *Les Systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Paris, Economica.

BOYER Robert & Jacques MISTRAL (dir.), 1985, *Capitalisme fin de siècle*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Économie en liberté ».

NOTES

260. Boyer & Mistral 1986.
261. Amable, Barré & Boyer 1997.

AUTEUR

BRUNO AMABLE

Université de Lille II et CEPREMAP

5.4. Théories de l'intégration européenne : entre gouvernance et gouvernement

Robert Boyer et Mario Dehove

Un changement d'époque

1 L'Europe s'est faite délibérément sans gouvernement grâce à une subtile combinaison entre négociations intergouvernementales et approches communautaires. Le but était de créer puis de préserver un bien public sur le modèle du grand marché européen, pour lequel ont été progressivement levés divers obstacles à la concurrence. Une telle *intégration négative* se fondait sur l'élaboration de normes et de procédures, qui s'échelonnent de la reconnaissance mutuelle au pacte de stabilité et de croissance. Mais nombre de problèmes et de déséquilibres largement nouveaux apparaissent aujourd'hui et méritent qu'on s'interroge sur la gouvernance européenne[262]. Avec le lancement de l'euro, la volonté de construire une défense commune, la recherche d'une justice et d'une sécurité intérieure sur l'ensemble de l'espace européen, s'amorce une phase *d'intégration positive* qui souligne la nécessité de coordinations stratégiques (notamment entre la Banque Centrale Européenne et les ministres des Finances de la zone euro). De nouvelles interdépendances – entre politique budgétaire et monétaire, ou diplomatie, défense et armement – marquent l'importance des arbitrages rendus nécessaires au niveau européen (tableau 1).

Tableau 1. L'intégration européenne a changé de nature

Caractéristiques	Régime d'intégration des années 1970 et 1980.	Régime d'intégration de la période contemporaine.
But essentiel	Préservation d'un bien public.	Coordination stratégique entre acteurs.

	Exemple : *Concurrence sur le grand marché.*	**Exemple :** *Formation du* policy-mix *entre politiques budgétaires nationales et politique de la BCE.*
Type de droit	Droit liberté.	Droit créances.
Style	Intégration négative.	Intégration positive.
	Exemple : *Levée des obstacles au grand marché.*	**Exemple :** *Monnaie européenne.* *Défense commune* (Headline goal *d'Helsinki).* *Justice et sécurité intérieure.*
Méthode	Élaboration de normes et de procédures. Processus de convergence.	Décisions discrétionnaires en réponse aux aléas et événements exceptionnels.
	Exemple : *Reconnaissance mutuelle.* *Pacte de stabilité et de croissance.*	**Exemple :** *Réponse à une crise internationale majeure (Kosovo, Afghanistan).* *Réponse à un risque de crise financière systémique.* *Réponse à une crise sanitaire (vache folle).* *Réponse à une crise sociale (camionneurs).*
Conditions	Gestion de domaines ou secteurs *a priori* déconnectés les uns des autres	Nécessité d'arbitrage prenant en compte les interdépendances entre domaines.
	Exemple : *Politique agricole commune.* *Politique de sécurité alimentaire commune.*	**Exemple :** *Concertation au sein de l'Euro-groupe.* *Lien entre diplomatie, défense et politique d'armement.*

2 À la lumière de ce constat, on réévalue ici la pertinence des théories de la gouvernance appliquées à la construction européenne et des théories constitutionnalistes du gouvernement, car ces dernières semblent mieux cerner les enjeux de la période.

Les théories de la gouvernance : intérêt et limites

3 Au début des années 1990, la concomitance de l'épuisement progressif de l'intégration par les marchés après l'acte unique et de l'européanisation croissante des ordres politiques nationaux des États membres appelait un profond « *aggiornamento* » théorique. Auparavant dominait l'opposition entre l'approche intergouvernementaliste et l'approche néofonctionnaliste de la dynamique d'intégration européenne[263]. Ces approches cèdent la place à deux nouveaux courants plus attachés à rendre compte du rôle spécifique des institutions dans la dynamique européenne. Le premier, formulation

libérale de la vision néoréaliste par Andrew Moravcsik[264] ne concède qu'un rôle très limité aux institutions européennes : réduire les coûts de transactions de la négociation dans les premiers travaux, renforcer la crédibilité des engagements interétatiques dans la dernière formulation de son modèle. La construction européenne demeure conçue comme un espace de négociation interétatique et cette théorie ne pose pas la question de la « gouvernementalité » de l'Union européenne.

4 Celle-ci au contraire est au centre d'une seconde série d'approches en termes de gouvernance[265]. Elles sont certes divisées entre les travaux « rationalistes » – qui partagent beaucoup d'hypothèses sur le comportement de choix des agents avec l'approche libérale d'Andrew Moravcsik – et les théories « constructivistes » qui ont l'immense mérite de tenter d'endogénéiser les « préférences nationales » et qui sont donc davantage dans la continuité des approches néofonctionnalistes.

5 Et, force est de reconnaître que les partis pris théoriques et méthodologiques des recherches sur la gouvernance ne manquent pas d'attraits. L'ambition de la précision de « l'étude de cas » et de l'interdisciplinarité – notamment entre les trois compartiments de la science politique : constitutionalisme, structure politique et politiques économiques – contraste avec les vues souvent dogmatiques de nombreuses études prisonnières de l'alternative intergouvernementalisme/fonctionnalisme. En tentant d'intégrer dans la réflexion sur l'Europe la multiplicité des acteurs et des niveaux de résolution des conflits, la différenciation des systèmes et des agents, la volatilité des préférences nationales et l'instabilité intrinsèque des points d'équilibre possibles que l'Europe porte en quelque sorte à leur paroxysme, les approches par la gouvernance s'ouvrent la possibilité d'analyser précisément ce qui en fait un ordre politique d'une complexité inédite.

6 Pourtant, cette problématique, sans concession aux « précipités » théoriques standards, éclaire mal comment peut émerger un paradigme théorique, susceptible de renouveler la question du gouvernement de l'Union européenne. Mais est-ce réellement son projet ? On peut en douter car, la « gouvernance » peut être, à certains égards, considérée comme une tentative de concevoir un ordre politique et un système institutionnel capables d'exercer sans gouvernement – c'est-à-dire sans centralité, et sans usage de moyens de coercition matériels et symboliques d'exécution – les fonctions remplies dans les États nations par le gouvernement. Ce que la théorie caractérise comme une « anarchie ordonnée ». Il s'agirait ni plus ni moins de trouver une alternative à la conception Wébérienne – et Marxiste – de l'État. Pour prospérer dans cette voie, cette problématique doit surmonter ses trois principales contradictions.

7 La première est de construire les politiques en se désintéressant des *interdépendances* entre les domaines d'action publique et des arbitrages qu'elles exigent. Elle s'interdit ainsi de répondre à la question de la coordination dans un système polycentrique hyperspécialisé comme l'est celui de l'Union européenne.

8 La seconde est de conférer aux institutions non-majoritaires une puissance intrinsèque de régulation par l'expertise (en conformité avec l'héritage de Giandomanico Majone[266]), qu'elles n'ont pas en réalité. Il n'y a point de *légitimité par l'efficacité* sans légitimité par la démocratie.

9 Enfin, la troisième faiblesse tient en la croyance accordée aux mécanismes auto-entretenus d'un quasi-droit fondé sur la transparence, l'étalonnage, les engagements informels, la pression des pairs, le consensus. Autant de procédures auxquelles on prête une efficacité aussi grande que la loi, entendue au sens strict, dès lors que l'intégration se

limite à la recherche d'un optimum parétien et abandonne les questions de redistribution et de stabilisation aux États membres. C'est perdre de vue aussi que – même dans la théorie libérale de l'économie publique – optimalité et redistributivité sont absolument inséparables. La faiblesse est d'autant plus grave que ces outils sont transposés de la sphère économique aux relations entre États alors que ceux-ci sont davantage attachés à la puissance relative qu'à la puissance absolue.

10 Les approches par la gouvernance, en mettant l'accent sur les seules politiques publiques au détriment des deux autres piliers de la régulation politique[267] que sont les principes institutifs du champ politique (le niveau constitutionnel) et la logique qui préside à la concurrence des acteurs (le système partisan), s'interdisent de poser dans toute sa généralité le problème de l'invention d'un gouvernement européen spécifique.

Une théorie constitutionnaliste du gouvernement

11 Dans la doctrine de la démocratie au sein de l'État nation, la fonction gouvernementale est politiquement et logiquement seconde : le Parlement, expression de la Nation et creuset de la volonté générale, prime tout. Ce qui n'empêche pas d'ailleurs que la séparation fonctionnelle des pouvoirs puisse constituer dans certaines conditions une garantie de leur équilibre. L'existence du gouvernement relève néanmoins d'abord d'un simple motif d'efficacité, ou encore de légitimité par le résultat. La réalité politique dément cette formule si simple et si prégnante. Les gouvernements, dans les républiques modernes, détiennent, plus ou moins selon le régime constitutionnel, des prérogatives qui dépassent largement celles de simple exécutant.

12 Le gouvernement est en effet chargé de trois tâches, largement discrétionnaires :

- d'abord il *détermine les normes* qu'il convient d'établir ou de modifier à un moment donné à travers l'établissement de l'*agenda* ;
- ensuite le gouvernement *cadre la réflexion du législateur* par la prise en compte des données techniques, des intérêts constitués et de la « préférence nationale » telle qu'elle s'exprime à un moment donné dans la *formation de l'opinion* constituant la majorité politique ;
- en aval, il lui revient de *choisir les moyens à engager* et les coordonner, de choisir le moment de la *mise en œuvre*, de choisir les justifications des moyens et du moment de l'action, et enfin, de les faire partager par l'opinion publique.

13 Cette définition suggère quels types de ressources institutionnelles doivent être apportés à un système pour qu'il puisse exercer les fonctions gouvernementales : un pôle d'orientation et de programmation, doté de moyens d'expertise et de consultation ; des autorités transversales aux différents domaines ou politiques, hiérarchiquement supérieures, et dotées de pouvoirs d'arbitrage ; l'aptitude à agir en situation de grande incertitude et à temps compté. Dans les États nations c'est l'institution du « Cabinet » (en France du « Conseil des (ou de) ministres ») doté du pouvoir permanent de s'auto saisir et de prendre des décisions discrétionnaires, dans des conditions légalement déterminées, qui exerce ces fonctions.

14 Cette conception montre d'abord que l'Union européenne ne dispose pas de gouvernement. Certes, la première fonction d'impulsion normative (législative) a bien été confiée à la Commission, associée à des prérogatives procédurales spécifiques. Elle a le monopole de l'initiative, car elle prépare les textes soumis au Conseil (même si ces textes ont pu lui être suggérés par les États membres) et restreint les possibilités d'amendement

par le Conseil (qui suppose l'unanimité). Ce sont ces dispositions qui permettent de surmonter les conflits de l'intergouvernementalisme du Conseil.

15 La fonction de coordination se heurte aujourd'hui aux multiples fractionnements organiques de l'Union : entre les différentes formations du Conseil (Conseils « finances », « travail »...), entre le Conseil et la Commission, entre la Commission et le Conseil européen, entre les différents piliers, entre les différentes structures *ad-hoc*. Elle se heurte aussi à l'alternance, tous les six mois, des présidences de l'Union et à la non-permanence des Conseils, qui se réunissent au mieux tous les mois.

16 Quant à la troisième fonction, la fonction proprement exécutive, elle a toujours été conservée par les gouvernements sauf, et grâce à la doctrine de « l'effet direct » de la Cour de justice des communautés européennes, dans le cas où la norme supérieure d'encadrement de l'exécutif (la norme législative) est inscrite dans le traité, c'est-à-dire pour l'ancienne politique du charbon et de l'acier, et aujourd'hui pour la politique de la concurrence, pour la politique des fonds structurels et quelques programmes communautaires (recherche...). Dans les autres domaines la Commission est soit complètement exclue, pour tout ce qui touche aux compétences dites régaliennes confinées dans les « piliers » intergouvernementaux (exécution matérielle des normes économiques), soit très encadrée à travers le contrôle de l'exécution juridique des normes européennes par le système de la « comitologie ». Ou encore la Commission doit se cantonner pour l'essentiel à de la pure coordination, dans le domaine de l'emploi et du social par exemple.

Une inadéquation croissante des institutions européennes

17 Cette définition du gouvernement suggère enfin pourquoi l'Union européenne ne parvient pas à surmonter ses dysfonctionnements croissants. Le système institutionnel européen s'est révélé relativement efficace tant que les domaines de compétence qui étaient confiés à l'Union relevaient davantage du travail parlementaire que du travail gouvernemental. Ces domaines appelaient la production de normes à caractère structurel (politique commerciale, politique de la concurrence, les quatre libertés du marché intérieur) en général négatives (interdictions de faire). Ce n'est que difficilement et tardivement, grâce à la jurisprudence prétorienne de la Cour (arrêt « cassis de Dijon »), que l'Union s'est engagée dans l'intégration « positive » (obligations de faire). Et encore ne l'a-t-elle fait qu'en se limitant aux normes sur les produits (normes techniques et sanitaires) qui se prêtent plus facilement à la technique de la « reconnaissance mutuelle », que les normes positives sur les processus, leur adoption par l'Union se heurtant par ailleurs à des configurations d'intérêts interétatiques moins propices à l'intégration.

18 L'absence d'institutions adéquates explique pourquoi le système européen s'avère incapable d'assurer les nouvelles missions confiées à l'Union en matière de compétences « régaliennes », pour le social, l'emploi, la coordination des politiques économiques. Ces responsabilités sont en effet plus clairement gouvernementales que les anciennes parce qu'elles s'inscrivent moins dans la *temporalité longue* que dans la *temporalité courte*, qu'elles ne visent plus seulement la transformation des structures mais l'action conjoncturelle,

donc exigent moins de capacités stratégiques que de *ressources tactiques*. Enfin, les politiques sont devenues fortement *interdépendantes*.

19 Cet échec ne s'explique pas par l'absence de compétences reconnues à l'Union car elles sont désormais inscrites formellement dans le traité pour beaucoup d'entre elles, ni donc par l'absence de volonté d'intégration et d'intérêt des États membres. Il ne s'explique pas non plus par la passivité et le manque d'inventivité des organes de l'Union, dont la Commission. Ils se sont en effet efforcés avec la promotion de la méthode dite « ouverte » de coordination de forger avec les moyens institutionnels dont ils disposent des substituts aux ressources institutionnelles à caractère gouvernemental que les États refusent de leur octroyer.

20 Les difficultés rencontrées tiennent aux caractéristiques mêmes d'une approche en termes de gouvernance. Cette méthode empirique, érigée par ses promoteurs en nouveau système de gouvernement, s'avère dans la pratique incapable de surmonter les dilemmes actuels de la construction d'un gouvernement européen. En effet, elle ne résout qu'une partie des problèmes les plus techniques, mais pas ceux liés à la réaction à l'événement et l'arbitrage politique en réaction à des interdépendances de plus en plus nombreuses entre sphères d'intervention.

21 Les objectifs, les domaines d'efficacité et les sources de légitimité diffèrent assez radicalement entre une gouvernance et un gouvernement (tableau 2). Pour la gouvernance, la légitimité dérive de la qualité du résultat par rapport aux objectifs ; pour le gouvernement, de tous autres facteurs.

Tableau 2. La gouvernance n'est pas le gouvernement

Caractéristiques	Gouvernance	Gouvernement
Objectif	Résolution de problèmes.	Compétition pour la formation d'une coalition politique.
Domaine	Compétences délimitées par les autorités politiques.	Compétences étendues dans le cadre de la constitution.
Critères de succès	Efficience. Transparence. Consensus.	Représentation. Élection. Majorité.
Source de légitimité	Par le résultat.	Par le respect des normes législatives et procédures.
Relation au politique	Indépendance. Gouvernement pour le peuple.	Caractère partisan. Gouvernement par le peuple.
Formes dominantes dans les États nations	Autorité administrative indépendante.	Cabinet ministériel.

22 Dès lors, s'éclairent les raisons de la résistance des gouvernements à donner à l'Union les ressources institutionnelles nécessaires à l'exercice de la fonction gouvernementale : dans le modèle de l'État nation, celle-ci est centrée sur la décision discrétionnaire. Or, les

gouvernements restent méfiants à l'égard de la décision discrétionnaire intergouvernementale dont la haute teneur en conséquences inintentionnelles les expose à des risques élevés dans l'ordre politique intérieur. La question est alors de savoir s'il est possible de concevoir une nouvelle forme institutionnelle qui permettrait à l'Union de faire, selon des modalités inédites, ce que font les gouvernements dans les États nations et ce que ses institutions actuelles ne lui permettent pas de faire : d'une part la coordination de ses politiques, d'autre part, l'action en situation d'incertitude et de risque.

Quel gouvernement pour l'Europe ?

23 Surmonter le conflit entre l'outil institutionnel propre à l'Union et l'instrument qui domine l'exercice de l'action gouvernementale est l'enjeu majeur de l'« invention » d'un gouvernement européen. Cela passera nécessairement par l'inscription dans le traité d'engagements conditionnels à agir en réaction aux événements. Ces engagements contraignants devront être les plus précis possibles, définis selon les domaines, en vue d'objectifs préalablement fixés et hiérarchisés dans l'intérêt commun. La marge d'appréciation discrétionnaire sera confiée à un Conseil.

24 Dans le domaine de la coordination budgétaire[268], ce principe conduirait à un modèle d'Europe que l'on pourrait appeler, par référence aux systèmes de contrôle bancaire, « prudentielle ». Pourrait être défini un « système budgétaire européen » sur le modèle formel de ce qu'a été le « système monétaire européen », explicitant un objectif de long terme avec marges de fluctuations, une modalité de leurs révisions, des engagements communs et finalement des sanctions. Ce modèle est facilement transposable à d'autres domaines comme le militaire[269] ou le social[270].

25 Mais pour résoudre la question de l'intégration intersectorielle de cet exécutif spécifique, il semble difficile de ne pas doter l'Europe d'un « gouvernement » des « gouvernements » sectoriels ou « locaux » ainsi définis, comme le suggère l'existence constante d'un centre névralgique, même dans les systèmes gouvernementaux étatiques les plus polycentriques [271]. Le modèle institutionnel des États fédéraux, qui inspire la plupart des projets actuels, n'est pas compatible avec le fractionnement de l'Europe et l'insuffisante « fusion » des peuples et des intérêts nationaux. La voie réaliste consiste sans doute à réaliser une synthèse plus profonde entre les éléments intergouvernementaux et les éléments supranationaux de l'Europe[272] afin d'inventer un nouveau fédéralisme.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

BOYER Robert (dir.), 1999, *Le Gouvernement économique de la zone euro*, rapport du Commissariat général du Plan, Paris, La Documentation Française.

BOYER Robert & Mario DEHOVE, 2001, « Du “gouvernement économique” au gouvernement tout court. Vers un fédéralisme à l’européenne », *Critique Internationale*, 11, p. 179-195.

DEHOVE Mario, 1997, « L’Union européenne inaugure-t-elle un nouveau grand régime d’organisation des pouvoirs publics et de la société internationale ? », *L’Année de la Régulation*, Recherches, Paris, La Découverte, 1, p. 11-84.

DEHOVE Mario & Bruno THÉRET, 2000, « L’Union européenne comme innovation institutionnelle », *in* Michèle TALLARD, Bruno THÉRET & Didier URI (dir.), *Innovations institutionnelles et territoires*, Paris, L’Harmattan, p. 403-440.

HEISBOURG François, 2000, « Défense européenne : la mise en œuvre », *Cahiers de Chaillot*, 42 [En ligne : http://www.iss.europa.eu/uploads/media/cp042f.pdf].

HIX Simon, 1998, « The study of the European Union II: the “new governance” agenda and its rival », *Journal of European Public Policy*, 5/1, p. 38-65.

JACHTENFUCHS Markus, 2001, « The governance approach to European integration », *Journal of Common Market Studies*, 39/2, p. 245-264.

JOBERT Bruno, 2000, « La régulation politique : le point de vue d’un politiste », *in* Bruno JOBERT & Jacques COMMAILLE (dir.), *Les Métamorphoses de la régulation politique*, Paris, *Droit et* Société, vol. 24, p. 119-144.

KOHLER-KOCH Beate, 1996, « Catching up with change: the transformation of governance in the European Union », *Journal of European Public Policy*, 3/3, p. 359-380.

MAJONE Giandomanico, 1996, *La Communauté européenne : un État régulateur*, Paris, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence (LGDJ).

MAURICE Joël, 1999, *Emploi, négociations collectives, protection sociale : vers quelle Europe sociale* ?, rapport du Commissariat général du Plan, Paris, La Documentation française.

MORAVCSIK Andrew, 1993, « Preferences and power in the European community: a liberal intergovernmental approach », *Journal of Common Market Studies*, 31/4, p. 473-524 [En ligne : https://www.princeton.edu/~amoravcs/library/preferences1.pdf].

—, 1997, « Taking preferences seriously: a liberal theory of international politics », *International Organization*, 51/4, p. 513-553

[En ligne : https://www.princeton.edu/~amoravcs/library/preferences.pdf].

QUERMONNE Jean-Louis, 1999, « L’Union européenne en quête d’institutions légitimes et efficaces », rapport du groupe sur la réforme des institutions européennes, *Commissariat général du Plan*, Paris, La Documentation française.

NOTES

262. Boyer, Dehove 2001.
263. Dehove, Théret 2000.
264. Moravcsik 1993, 1997.
265. Hix 1998 ; Jachtenfuchs 2001 ; Köhler-Koch 1996.
266. Majone 1996.
267. Jobert 2000.
268. Boyer 1999.

269. Heisbourg 2000.
270. Maurice 1999.
271. Boyer, Dehove 2001.
272. Quermonne 1999.

AUTEURS

ROBERT BOYER

CNRS/CEPREMAP/ EHESS

MARIO DEHOVE

Université Paris 13

5.5. The American Hegemonic cycle and system wide crisis

Philip S. Golub

1 America's role in the modern world system can, as the historian William Appleman Williams suggested long ago, be interpreted as a continuous process of construction of empire. Going back to the origins, William Appleman Williams argued that the United States' vigorous expansionism throughout the 19th and 20th centuries was the "continuation and maturation of an attitude held by the Revolutionary generation [...] Americans thought of themselves as an empire at the very outset of their national existence – as part of the assertive self-consciousness which culminated in the American revolution[273]". That self-consciousness – expressed in the James Monroe doctrine, in *Manifest Destiny* and, more recently, in the idea of America as the "indispensable nation" –, informed American leaders during the first century long cycle of continental expansion and throughout the second hundred cycle that transformed the US into a world hegemonic power. The second cycle began in the late 19th century when the United States, having completed its internal expansion and become the world's leading manufacturing power[274], robustly entered the global imperialist competition, projecting itself into the Caribbean, Asia and the Pacific. The mature phase of the cycle occurred in the mid-twentieth century when American economic and political power became synchronous, leading to the institutionalization of the transatlantic and transpacific alliance systems and the creation of a web of institutions of global governance. After a period of strategic retreat in the 1970's (which elicited premature forecasts of US decline [275], the cycle peaked in 1991 when the Soviet Union collapsed and the US emerged as an unipolar strategic actor and as the core-state in the newly globalized capitalist political economy. Since 1991, the main feature of world politics has been the deep and widening power asymmetry between the United States and all other state actors. Indeed, unipolarity gave the US a force monopoly that distinguishes the present "American moment" from earlier historic hegemonies.

2 We are now well into the second decade of unipolarity and America power is expanding once again. US foreign policy (the "Bush doctrine") is now centered on widening the US's strategic lead, enhancing US defense capabilities, removing "rogue states" that might

challenge the post-cold war *status quo*, and consolidating control of the post-cold war "order" through force. Not content with simply having "the predominant power to shape frameworks and influence outcomes[276]", the US executive has:

1. Initiated a vast technological-military mobilization in the absence of a strategic state rival.
2. Abandoned deterrence in favour of an offensive doctrine of preventive military intervention.
3. Created a new dense network of military bases in the strategically sensitive arc stretching from the Western Mediterranean to South Asia.

3 As the White House's *National Security Strategy 2002* makes explicit, the defense mobilization is designed to procure indefinite military superiority over any conceivable future rival or coalition of rivals. In quantitative terms, the US defense budget (399 billion dollars in 2003) presently equals the budgets of the next twenty-five largest defense spenders combined. At present levels, it is ten times larger than China's, one of the very few if not the only potential Great Power on the world scene, and twice that of the 15 member states of the European Union. If one includes supplemental off budget costs such as the wars in Afghanistan and Iraq, US military expenditures are in fact much higher. By 2005, the Bush administration intends to inject another 100 billion dollars into defense, further widening the disparity between the "US and the rest". In qualitative terms, the Pentagon is focusing its efforts on achieving "Space Dominance", building a National Missile Defense system, and on full spectrum battlefield dominance.

4 The strategic mobilisation has been accompanied by a sustained effort to dismantle the multilateral frameworks of the post 1945 international order. This goes far beyond the "multilateralism à la carte" that has been the hallmark of US foreign policy since 1991. As Stanley Hoffman argues, we are witnessing the deliberate "destruction of the main schemes of co-operation that have been established since 1945 and are aimed at introducing some order and moderation into the jungle of traditional international conflicts[277]". One aspect of this is the administration attempt to discard or bend international law to suit narrow nationalist purposes, as seen, for instance, in the effort to sabotage the International Criminal Court (ICC), or the invention of juridical notions ("illegal combatants") defying existing international jurisprudence. However, the wrecking operation is not confined to the UNO and the international legal order that Americans have long considered subordinate to American law. It extends to the institutions of global economic and financial governance that underpin the post 1945 world capitalist order, including the World Trade Organization (WTO) and the International Monetary Fund (IMF). These institutions, most of which were built during the mature phase of US hegemony, were rightly seen by previous American administrations as essential instruments of US global influence, allowing the US to establish systemic constraints and to legitimize its hegemony. As the dominant actor in the global political economy after 1991, the US used these institutions to deepen and manage globalization (the "Washington Consensus"), the "increasing" mobility of information, finance and goods and services freeing the American government of constraints while putting everyone else under tighter constraints[278]". Given the potency of a system of rule that conceals power political purposes under the veil of multilateral consensus, one would have thought that the US had a vested interest in preserving and indeed deepening the global institutional system it directs and dominates.

5 Under George W. Bush this has turned out not to be the case. The multilateral institutional system is now considered an unacceptable constraint on American

sovereignty and a hindrance to the achievement of US imperial aims. Rather than consolidating institution building in the context of growing global interdependence, a logical choice under conditions of globalization, US policy is now exclusively centered on expanding America's power and autonomy. In short, the US has abandoned hegemonic governance, based on the institutionalization of international economic and security regimes, to militarism. This transition, which challenges a range of social scientific assumptions about the redistribution and diffusion of power under conditions of globalization, the taming power of institutions, and the stabilizing effects of hegemonic power, has yet to be adequately much less fully explained. Actor based hypotheses have stressed the upsurge of radical nationalism in the aftermath of September 11 and/or the particular composition and ideological makeup of the right wing coalition presently in power. Structural theoretic frameworks come up with different answers, assessing the shift variously as:

a. An exacerbated expression of already well established expansionist tendencies evidenced by NATO enlargement after 1990.

b. A military Keynesian answer to the explosion of the US financial bubble in the late 90's.

c. The pathological response of a 'declining' hegemonic power to the long range redistribution of wealth and power in Europe and East Asia's favour. This last explanation, favoured by World Systems theorists and by this author, has the advantage of situating the transformation in a wider historic context and within patterns of hegemonic ascent, supremacy, decline and war.

6 Still, it requires concrete articulation with the actors and ideology of the regime in power in Washington. Moreover, the historic record may not be a reliable guide for the present.

7 The only available modern analogy to contemporary US hegemony is the British Empire in the 19th century. However, despite the vastness of its colonial empire (9/10th of the European colonial "domain"), its unquestioned global economic dominance, and its oceanic supremacy, Great Britain never enjoyed a unipolar position, even at its apex in the mid to late 19th century. Quite to the contrary, it had to permanently contend with Continental rivals which it dealt with through skillful management of the balance of power. Indeed, throughout most of the century, the British armed forces were never significantly greater than France's or Germany's standing armies[279]. By contrast, as noted above, the US obtained a monopoly on the use of force in interstate relations in 1991 and, as the centre of a "global web of control and communications", was suddenly thrust into a factual configuration of unchallenged global empire[280]. In that sense, unipolarity is a singularity in the modern world system. That this would breed imperialist urges (or, more politely, an imperial temptation) is hardly surprising. Indeed, for the American managers of the post-cold-war "order", the overriding question since 1991 has been, in the words of a prominent neoconservative intellectual, how to "maintain (the US's) imperial position and to maintain imperial order[281]". Put otherwise, the question has been how best to extend the unipolar moment well into the twenty-first century. Implicit is the idea that unipolarity gave the US the means to forestall the long-range redistribution of power and wealth towards Europe and East Asia that first became apparent in the 1970's [282]. To deal with that problematic, there were three main options available to the US after 1991. From most liberal to most authoritarian, these were:

1. Neo-Wilsonian globalism or the consolidation through institutionalized cooperation and consensus building of an American centred liberal world order.

2. Neo-realism, or maintaining the post-cold war status quo through balance of power politics.

3. Neo-militarism, or exercising the US's force monopoly to deepen the lead gained and extend the lifetime of unipolarity. All the above, it should be stressed, are imperial in that they have an intrusive impact on countries on the receiving end. Nonetheless, as we see today, they differ considerably in their consequences.

8 The first two options flow from classical patterns of hegemonic governance, the first being particularly suited to the pursuit and deepening of globalization under conditions of interstate peace. During the Clinton presidency, the first post-cold war presidency, the dominant thrust of US foreign policy shifted, logically enough, from power politics and permanent war mobilization to trade and finance as vehicles of American influence and power. This policy choice led to a shift of the centre of institutional gravity within the executive from the national security bureaucracy to the Treasury and Commerce Departments or, said otherwise, from the military industrial complex to Wall Street high finance. The aggressive promotion of worldwide economic liberalization, begun under earlier administrations but deepened under Clinton, also had a power-political effect by calling into question the national economic systems not only of Third World countries but of the US's main economic competitors and strategic allies. The policy, in other words, was hardly benign but it admitted negotiation and compromise. The transformation under Bush couldn't be more striking. What we are witnessing is a project of formalization of empire undertaken by a tightly knit coalition of heartland nationalists and neoconservative "defense intellectuals", who for decades have been seeking to establish their ideological and institutional hegemony *within* the US as well as to consolidate and extend US "primacy"[283] in the world system. Neo-conservative defense intellectuals articulated their post-cold war program in doctrinal form soon after the 1991 Gulf War[284]. In the first draft of the Pentagon's confidential *Defense Planning Guidance 1992-1994*. Penned by Paul Wolfowitz and Lewis I. Libby, now respectively Undersecretary of Defense and Chief of Staff of Vice President Dick Cheney, DPG 1992-1994 proposed, among other immodest objectives to "prevent any hostile power from dominating regions whose resources would allow it to attain great power status", to "discourage attempts by the advanced industrial nations to challenge US leadership or upset the established political and economic order", and to "preclude the emergence of any potential future competitor". While the recommendations of DPG 1992-1994 were rejected by traditional realists, including G.H.W. Bush himself and then later by the Clinton administration, the agenda was ever abandoned by the neo-conservative camp[285], institutionally centred. It is that policy that is being implemented with great vigour by the present Bush administration. Ironically, the shift from hegemonic governance to militarism is likely to hasten rather than forestall US decline. As the historian Bruce Cumings has suggested, "if the United States (were) in the middle age rather than the alpenglow of hegemony, it ought to do what the British did in the face of incipient but relative decline: ally with the rising capitalist powers", *i.e.* Europe and East Asia[286]. In its quest for "unilateral world domination through absolute military superiority", in Anatol Lieven's concise formulation, the US is doing precisely the reverse. US hegemony after World War II rested on the country's economic strength and the perceived legitimacy of American power. The US created deep links of institutionalized interdependence, with Europe in particular. During the Cold War, most US allies (France being the notable exception, and then only at times) deferred to American leadership and consented to being dominated because they obtained tangible security and economic benefits from the arrangement. The multilateral institutions gave them a say, however small, in the management of the system. These institutions softened the exercise of American power, making it more acceptable than it

would have been otherwise. Today, even within its own core system, the Atlantic Alliance, US hegemony is increasingly perceived as illegitimate: all of the global opinion surveys conducted in 2002 and 2003 show a precipitous fall in favourable opinions of the US[287].

9 The administration is, in other words, is undermining one of the key post 1945 components of US influence and power: its ability to induce favourable behaviours through consent rather than coercion. Yet consent is an essential component of hegemonic rule. To obtain consent a world hegemonic state must be able to *credibly* claim that any increase of its power relative to other states is in the general interest, or at least in the interest of the ruling castes enmeshed in its webs of influence and control[288]. This is even truer in cases of deep power asymmetries that lead weaker states to seek protection from the arbitrary use of power by the hegemon, notably through institutions regulating the use of force. Overt strategies of domination break down the possibility of hegemonic cooperation and erode the legitimacy of hegemonic rule. Despite the Bush administration's weak claims that it is providing a universal public good by subduing unruly "barbarians" in disorderly border zones, its policies are generating near universal dissent: the wrecking of the post 1945 legal and institutional is leading to the unraveling of American hegemonic legitimacy.

10 The global consequences of US militarism are already apparent in the multidimensional crisis affecting the world system: growing monetary instability, the collapse breakup of Western unity. Not only is Bush policy threatening the political edifice upon which US hegemony ultimately rests, but it is threatening the pursuit of globalization. The analogy to the 19th century comes in handy here. As Karl Polanyi shows, high finance as a transnational force had as much or more to do in creating the conditions for the long period of peace in Europe after 1815 than the balance of power politics of the British crown[289]. As we know, the breakdown of the British centred 19th century world system not only slowed but reversed the first great cycle of globalization. This is well understood by the more cosmopolitan capitalist actors whose interests do not naturally coincide with those of the revived and much expanded US National Security State. Indeed, Militarism favours only a narrow sector of US industry that is symbiotically bound with the state and which cannot survive without the state: the military industrial complex and the oil majors whose prosperity has always been bound to the expansion of the US military archipelago. This restricts the possibility for consensus building outside the limits of a small circle of American actors acting in the direct orbit of the state. As Stephen Roach of Morgan Stanley has suggested, the concomitance of the explosion of the asset bubble in the late 1990's and militarism has broader historic implications: "this saga is not about the bubble. It is about the unwinding of a more profound asymmetry in the global economy-the rebalancing of a US-centric world... History tells us that such asymmetries are not sustainable... Can a saving short US economy continue to finance an ever-widening expansion of its military superiority? My answer is a resounding no. The confluence of history, geopolitics, and economics leaves me more convinced than ever that a US-centric world is on an unsustainable path[290]".

BIBLIOGRAPHY

Bibliography

ARRIGHI Giovanni, 1994, The Long Twentieth Century, Money, Power, and the Origins of Our Times, London, Verso.

BAIROCH Paul, 1997, Victoires et déboires, histoire économique et sociale du monde du XVI^e^ siècle à nos jours, Paris, Gallimard.

CUMINGS Bruce, 1993, « The end of the seventy years' crisis », in Meredith Woo CUMINGS & Michael LORIOT (eds), *Past as Prelude, History in the Making of a New World Order*, Boulder, Westview Press.

GOLUB Philip, 2002, « La tentation impériale de l'administration Bush », Paris, Le monde diplomatique, p. 8-9.

—, 2002, « Westward the course of Empire » London, Le monde diplomatique [En ligne : https://mondediplo.com/2002/09/03westward].

—, 2003, « United States: inventing demons », London, Le monde diplomatique (English edition), [En ligne : http://mondediplo.com/2003/03/03radicalright].

—, 2003, « China: the new economic giant », London, Le monde diplomatique (English edition) [En ligne : http://mondediplo.com/2003/10/08china].

HOFFMANN Stanley, 2001, « The US and international organizations », *in* Robert J. LIEBER (ed.), *Eagle Rules, Foreign Policy and American Primacy in the 21st Century*, New Jersey, Prentice Hall (chap. 16).

—, 2003, « America goes backward », *New York Review of Books*, 50/10, p. 1-12.

KENNEDY Paul, 1987, *The Rise and Fall of Great Powers*, New York, Vintage Books.

KEOHANE Robert, 1984, After Hegemony, Cooperation and Discord in the World Political Economy, New Jersey, Princeton University Press.

KROES Rob, 1999, « American empire and cultural imperialism, a view from the receiving end », *German Historical Institute* (Conference), 25-27 mars, Washington D.C. [En ligne : http://webdoc.sub.gwdg.de/ebook/p/2005/ghi_12/www.ghi-dc.org/conpotweb/westernpapers/kroes.pdf]

LIEVEN Anatol, 2002, « The push for war », London, *Review of Books*, 24/19.

POLANYI Karl, 1973, *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press.

STRANGE Susan, 1989, « Towards a theory of transnational empire », *in* Ernst-Otto CZEMPIEL & James ROSENAU (eds), *Global Changes and Theoretical Challenges*, Lexington, Lexington Books, p. 161-176.

TUCKER Robert & David HENDRICKSON, 1992, *The Imperial Temptation, the New World Order and America's Purpose*, Council on Foreign Relations Press, New York.

WILLIAMS Appleman William, 1962, *The Tragedy of American Diplomacy*, New York, Delta Books, p. 19.

WOO-CUMINGS Meredith, 1993, « East Asia's America problem », *in* Meredith WOO-CUMINGS & Michael LORIOT (eds), *Past as Prelude, History in the Making of a New World Order*, Boulder, Westview Press.

NOTES

273. Williams 1962.

274. Bairoch 1997.

275. Keohane 1984; Kennedy *et al.* 1987.

276. Strange 1989: 169.

277. Hoffmann 2003.

278. Robert Wade, LSE-Destin Working Paper, 02-22, London. Thanks to its power political position within the Western State Block, the US piled up enormous net foreign debt in recent decades without ever being forced into "structural adjustments".

279. Kennedy 1987.

280. Kroes 1999.

281. Stephen Peter Rosen, "The Future of War and the American military", *Harvard Review*, May-June 2002, 104/5. Rosen is the head of the Olin Institute for Strategic Studies at Harvard.

282. Golub 2003. US ambivalence and concern over East Asian economic dynamism developed at the time and grew in the following decade. By the end of the 1980's, Lawrence Summers, who went on to become Bill Clinton Secretary of the Treasury warned that "an Asian economic bloc with Japan at its apex is in the making [...] raising the possibility that the majority of American people who now feel that Japan is a greater threat to the U.S. than the Soviet Union are right".

283. In the lexicon of the American new right, primacy is substitutable to the word empire.

284. Cumings 1993: 29; Tucker & Hendrickson 1992: 9-10.

The 1991 war was a godsend for the military industrial complex. It had two effects, domestic and global. First, it remobilized the US national security apparatus and created a new rationale – fighting "rogue" states – for the maintenance of the "permanent war economy". Second, it demonstrated that "military power remained as significant as ever in interstate relations" and dealt a "possibly fatal blow" to the post-cold war vision of a multipolar world. As Bruce Cumings suggests, the domestic institutional component was decisive: "if Korea was the alpha of the US military-industrial complex, Iraq was the omega. The end of the Cold war had done nothing to dismantle the enormous machine set in motion in the 1950's, a perpetual motion machine that was built for war and that advances its interests in making war".

285. Throughout the 1990's, neoconservative intellectuals and Pentagon unrepentant cold warriors campaigned for strategic supremacy. The Rumsfeld Commission on ballistic missile defense, set up by Congress in the late 1990's, was a potent vehicle for these ideas. In 2000, the Project for a New American Century (PNAC), one of the many think tanks run by the neoconservative right, published a policy paper in which one reads: "For the moment, the 21st century is unipolar the military's task is to secure and expand the zones of democratic peace, to deter the rise of a new great power competitor and to preserve American pre-eminence through the coming transformation of war made possible by new technologies".

286. Cumings 1993: 19.

287. See the PEW survey (March 2003), the German Marshall Fund survey (September 2003) and the Eurobarometer (October 2003).

288. Arrighi 1994.

289. Polanyi 1973.

290. Stephen Roach, “Worldthink, Disequilibrium, and the Dollar”, speech given in New York, May 12, 2002.

AUTHOR

PHILIP S. GOLUB

Institut d’études européennes, université de Paris 8,
Institut d’études politiques (IEP), Paris

5.6. Quels fondements économiques pour une Europe politique démocratique ?

Bruno Théret

1 Dans *Le savant et le politique*, Max Weber nous a donné un conseil qui prend tout son relief dans la période présente : penser en « savant » et non en « politique ». En effet, alors que les politiques affirment qu'il n'y a actuellement pas d'alternative économique en dehors de la voie néolibérale-monétariste et inscrivent la construction européenne dans cette voie, raisonner en « savant » conduit à penser au contraire qu'il y a toujours une pluralité d'options ouvertes aux sociétés. La variété observable des capitalismes, des États, des systèmes politiques et sociaux le prouve, car elle montre que le passé nous a légué des options différentes inscrites dans les institutions présentes et qu'il est raisonnable de penser que le présent fera de même pour l'avenir.

2 L'économie ne saurait donc dicter une vision unilatérale de la dynamique de la construction européenne et il convient de reconsidérer celle-ci dans ses diverses options. Pour cela, on partira d'une autre idée savante selon laquelle l'économie des sociétés modernes ne fait sens qu'en fonction :

- d'une représentation discursive des éléments qui dans la réalité économique (l'ensemble à un moment donné des relations liant les hommes aux choses) doivent être sélectionnés pour schématiser la création de *valeur* ;
- d'une représentation monétaire de la société qui précise les fonctions reconnues et hiérarchisées de la monnaie dans l'économie et la société ;
- d'un système juridique (droit de la propriété, droit du travail, droit social, droit constitutionnel, etc.) qui délimite et relie ce qui est public et ce qui est privé.

3 En effet, ces trois fondations – discursive, monétaire et juridique – de l'économie renvoient à trois dimensions que la construction européenne a développées.

Modèles économiques de référence : néolibéralisme *versus* social-démocratie

4 L'économie ne peut pas être envisagée en faisant abstraction des représentations sociales de ce qui y fait valeur. La représentation symbolique de la réalité économique y prend une forme comptable qui sert à évaluer la production et ses intrants et extrants. Or cette forme, sous des dehors de précision scientifique, exprime des choix sociopolitiques. Les indicateurs comptables et la délimitation qu'ils retiennent de ce qu'est le produit national supposent en effet résolues plusieurs questions : le PIB représente-t-il le bien-être social auquel la vie dans une société démocratique devrait permettre d'accéder ? Doit-on y inclure la seule production marchande monétisée ou au contraire y agréger le produit d'activités non marchandes, comme par exemple le travail domestique ? Faut-il maximiser la croissance du PIB dans son acception actuelle, ou celle d'un autre indicateur valorisant différemment les activités et qui pourrait être considéré, via une procédure démocratique, comme plus conforme au bien commun[291] ?

5 En fonction des réponses données à ces questions, ce sont des options économiques différentes qui se dessinent et conduisent à des évaluations divergentes de l'efficacité des politiques publiques. Ainsi, une mesure du PIB incluant le produit du travail domestique conduirait à une évaluation plus favorable de l'impact sur la production d'une réduction du temps de travail salarié, compte tenu de l'accroissement de la production non-marchande (actuellement assimilée à une consommation de « loisir ») qu'elle est susceptible d'engendrer.

6 Une première option pour l'Europe est donc d'ordre cognitif et consisterait par exemple en une révision des comptabilités nationales des États membres et de l'Union de façon à les mettre en conformité avec des objectifs de développement soutenable. Par rapport au régime libéral-technocratique d'administration actuel, illustré en France par le monopole de l'INSEE sur les Comptes de la Nation, c'est là une option démocratique qui devrait fonder sa légitimité sur un débat politique. Les experts-comptables d'État, en reconnaissant la part de subjectivité et d'arbitraire de leurs concepts et évaluations, accepteraient de les soumettre à une délibération publique autour de ce que les peuples européens, quant à eux, estiment faire « valeur » dans l'économie. Certes dans un tel débat dont on trouve déjà certains linéaments[292], étant donné l'hétérogénéité de l'Europe léguée par son histoire et le manque d'un « modèle social européen » de référence partagée[293], il n'y aurait vraisemblablement pas convergence des opinions sur les valeurs à comptabiliser. Mais il est raisonnable de penser que les options diversifiées qui apparaîtraient renverraient pour l'essentiel aux systèmes d'oppositions politiques prévalant en matière de modèles économiques de référence.

7 Or en cette matière, le débat est structuré par une opposition entre néolibéraux et sociodémocrates concernant le caractère autorégulateur du marché. Pour les libéraux c'est un postulat qui leur permet d'affirmer que le marché a vocation à organiser l'ensemble de la vie sociale au travers d'échanges économiques dépolitisés et que la science économique, science du marché, doit se substituer à l'économie politique, science du gouvernement. Cette dernière, en revanche, a toujours la faveur des sociodémocrates.

8 Ces visions opposées vont avec des options contraires quant au type de relation qu'entretiennent inégalités et croissance économiques. Le libéralisme économique du

« laisser faire, laisser passer » le marché suppose que les inégalités sociales sont justes et rationnelles, car elles sont la source fondamentale de la croissance économique. Pour les libéraux, dans un régime inégalitaire, les incitations à un enrichissement illimité par le travail et l'épargne sont à l'origine d'un dynamisme économique qui fait que les pauvres y sont mieux lotis, en valeur absolue, que dans un régime égalitaire où les redistributions réduisent les incitations économiques et où donc le gâteau à partager est largement réduit. Toutefois, certains néolibéraux reconnaissent que ce modèle ne fonctionne pas toujours bien dans les faits, en raison de la viscosité de la vie sociale qui entrave le jeu des incitations. Aussi prônent-ils des interventions publiques au coup par coup pour assurer la paix sociale par un minimum de redistribution aux pauvres, qui n'arrivent pas à croire que leur sort s'est amélioré.

9 La vision de la social-démocratie est inverse. Pour elle, les inégalités sont défavorables à la croissance car la production ne crée pas sa propre demande mais suit une logique propre qui aboutit de façon récurrente soit à la surproduction, soit à la pénurie. Pour assurer le dynamisme et la régularité de la croissance, les débouchés de la production doivent être politiquement construits afin qu'ils correspondent à l'offre, ce qui implique diverses redistributions où le politique est appelé à jouer un rôle permanent. Ainsi, la redistribution des revenus et la réduction des inégalités engendrées par l'accumulation privée de capital sont essentielles pour assurer une croissance soutenue.

10 Les recherches empiriques sur les inégalités, la redistribution et leurs rapports à la croissance économique donnent en général raison à la conception social-démocrate. Les comparaisons internationales montrent que de fortes inégalités sont plutôt associées à des taux de croissance faibles. Les dites « Trente glorieuses » sont également une période où une croissance de rythme comparativement très élevé a été de pair avec une forte hausse des dépenses publiques et d'importantes redistributions des revenus. Toutefois, dans certaines configurations historiques et avec certains types d'institutions, on peut trouver à l'occasion une relation inverse conforme à la théorie libérale. Il n'y aurait donc pas de loi universelle en la matière. Tout dépend du système institutionnel et notamment du régime monétaire comme du système juridicopolitique qui encadrent les comportements individuels et sont constitutifs de la structure des incitations à produire et à consommer[294].

11 Ceci explique que la doctrine libérale puisse avoir des partisans non seulement motivés par leur intérêt personnel, mais aussi sincèrement persuadés des vertus de leurs croyances. C'est le cas aux États-Unis où le caractère de plus en plus résiduel de la redistribution dans les deux dernières décennies est allé de pair avec un regain de la croissance. Toutefois ce cas ne conforte le modèle libéral que si on oublie le rôle dans ce résultat d'un régime monétaire qui lui n'a rien de libéral : le rôle « keynésien » de la banque centrale fédérale dans le maintien du plein-emploi est là pour en témoigner. L'option social-démocrate n'est donc en rien invalidée par une telle « efficacité » du modèle néolibéral dans le contexte institutionnel, culturel et politique exceptionnel des États-Unis. Pour preuve, la croissance anémique qui prévaut majoritairement dans l'Union européenne et qui est allée de pair avec une augmentation des inégalités sociales au sein de la plupart de ses États membres.

Conceptions de la monnaie : monétarisme *versus* keynésianisme

12 En matière monétaire, il existe une opposition fondamentale entre monétaristes et keynésiens qui ne recoupe pas exactement celle entre néolibéraux et sociodémocrates. En effet, de même qu'un certain keynésianisme peut faire l'affaire de néolibéraux pragmatiques comme c'est le cas aux États-Unis (on vient de le voir), le monétarisme n'est pas l'apanage des libéraux et s'étend à la social-démocratie, comme le montrent les politiques de désinflation compétitive menées notamment en France à partir de 1983.

13 Dans la vision monétariste, la monnaie est un voile, une pellicule d'huile lubrifiant les engrenages de l'économie marchande ; elle a été inventée et produite à la suite d'un calcul rationnel visant à réduire les coûts de transactions inhérents aux échanges par troc. En tant que telle, elle n'est pas une condition d'existence de l'économie marchande « réelle » car elle n'est pas source de valeur, sauf à devenir marchandise, ce qui est le cas lorsqu'elle se transforme en capital. Considérée alors comme une marchandise, elle n'en reste pas moins spécifique dans la mesure où elle sert d'étalon de mesure et d'intermédiaire des échanges pour toutes les autres.

14 Pour les sociodémocrates, qui acceptent cette conception strictement privée de la monnaie mais pour lesquels, on l'a vu, l'offre marchande ne s'ajuste pas automatiquement à la demande, cette spécificité justifie que la production de monnaie soit régulée par une instance centrale afin d'éviter l'inflation ou la déflation. Pour les libéraux, au contraire, le marché monétaire est censé normalement suffire à cette tâche.

15 La vision keynésienne récuse, quant à elle, la fable du troc. Elle considère la monnaie comme une institution sociale qui précède l'échange marchand et en conditionne l'émergence. Dans cette conception, les sociétés modernes ne résultent pas seulement du développement du capitalisme mais aussi de celui de l'État, et la monnaie dans sa forme contemporaine a été inventée par ce dernier. D'où la fondation dans la Loi de sa principale propriété caractéristique qui est d'être unité de compte. Dans cette perspective, la monnaie n'est pas seulement un instrument économique des échanges privés, elle est aussi le *medium* par lequel l'État développe son économie propre fondée sur la centralisation de ressources monétaires (par l'impôt) et la redistribution de ces mêmes ressources (par les dépenses publiques). Elle peut être également un instrument d'affirmation de l'autodétermination d'une société (de sa souveraineté) car, en tant qu'unité de compte, elle unifie la société en en faisant une communauté de paiements[295]. Enfin, dans la vision keynésienne, la monnaie est définie non par sa fonction d'intermédiaire des échanges, mais comme un moyen de paiement des dettes, publiques et privées, engendrées par des transactions non exclusivement marchandes. Ainsi, il est fait place à divers types de monnaies publiques et privées, ces dernières pouvant être d'origine marchande ou non, comme dans le cas de celles qui émergent dans des réseaux du type « systèmes d'échange local » qui ressortent plus du don/contre-don que du marché[296].

16 La monnaie n'est plus intrinsèquement en ce cas une marchandise, même si elle peut être marchandisée, mais un gage de confiance fondé dans le droit et/ou dans l'éthique. Il en résulte que la régulation de l'émission monétaire ne saurait être strictement soumise aux

réquisits du marché et doit se faire hors-marché ; elle ressort de la souveraineté politique qui permet la clôture territoriale du tout-social où l'unité de compte prévaut.

17 Dans le contexte de l'Union Économique et Monétaire (UEM), cela conduit à se poser les questions suivantes : la régulation monétaire doit-elle ou non être adaptée à la forme que prend la souveraineté politique dans l'espace de circulation légale de la monnaie ? En particulier, le fait d'avoir un régime monétaire identique dans un État territorial unitaire et dans un système politique fédéral où il y a partage des compétences souveraines entre ordres territoriaux de gouvernement d'échelle différente, ne menace-t-il pas la cohérence et donc la stabilité des arrangements institutionnels aussi bien monétaires que politiques ? Le principe d'unicité monétaire, fondé sur la figure hiérarchique centralisée de l'État nation, ne doit-il pas être remis en cause dès lors qu'une pluralité de pouvoirs politiques peut revendiquer une part d'autorité sur un même territoire ? En bref, l'option keynésienne conduit à se poser la question d'un régime de pluralité monétaire pour les monnaies publiques comme pour les monnaies privées.

18 Là encore, les réponses alternatives qu'on peut donner à cette question peuvent ne pas recouper les choix en matière de référentiel économique global. Pour preuve, les libéraux anglais ont revendiqué un tel régime en rejetant la monnaie unique (d'où leur refus de l'euro) et en se déclarant partisans d'une monnaie commune cohabitant avec des monnaies nationales. À l'inverse, les sociodémocrates dans certains pays sont plutôt partisans de la monnaie unique tant en raison de leur conversion au monétarisme que de leurs *a priori* centralistes concernant la forme de l'État.

19 L'activation du référentiel keynésien est pourtant cruciale pour sortir de la voie libérale-monétariste récessive suivie actuellement par l'Union européenne, voie qui hypothèque tout progrès vers une Europe politique démocratique. Cette voie qui privilégie une monnaie publique unique et centralisée, gérée à l'échelle de l'Europe par une banque centrale indépendante qui se borne à surveiller les marchés monétaires, est illégitime au plan de la souveraineté politique et de la démocratie. Elle met la monnaie en position de souveraineté sans que cela soit fondé en quelque manière sur les représentations prévalentes de la souveraineté des peuples. Elle fait peser sur les plus faibles le poids des ajustements requis par la stricte stabilité monétaire qu'impose la libre circulation des capitaux sur le territoire de l'Union.

20 À contrario, dans l'option keynésienne d'une pluralité des rôles sociaux de l'institution monétaire, on est conduit d'abord à envisager une gestion politique plus active de la monnaie sur le modèle américain où la banque centrale n'a pas seulement pour objectif la stabilité monétaire, mais aussi le plein-emploi. Mais un keynésianisme conséquent conduit aussi à aller au-delà, en tenant compte du changement qualitatif au plan de la souveraineté que représente le caractère multinational et différencié territorialement de l'Union européenne. Il implique en effet de reconsidérer avec attention dans une perspective de « fédéralisme monétaire » l'option britannique. Une telle option consisterait à passer d'une monnaie unique, tel que l'euro actuel, à une monnaie unité de compte commune et moyen de paiement pour les échanges entre États membres et avec l'extérieur de l'Union. Cette monnaie commune ferait place à des monnaies nationales et locales circulant à des échelles territoriales plus limitées et émises en fonction des nécessités locales en vertu d'une sorte de principe de subsidiarité monétaire. Une telle option n'est évidemment viable qu'avec une régulation politique centrale des émissions locales permettant de maintenir à la quasi-parité les taux de changes entre monnaie commune et monnaies territorialisées. Une telle régulation implique un développement

fiscal et budgétaire de l'Union lui donnant un pouvoir conséquent de redistribution entre les États-membres[297]. Ainsi, la question du fédéralisme budgétaire se trouve par là même redéployée, et avec elle, celle du type de Constitution dont l'Union doit se doter.

Formes fédérales de la constitution politique : option étasunienne ou canadienne

21 L'Europe est dans un processus de construction d'une union d'États dont on doit se demander si elle va rester de type confédéral, comme elle l'est *grosso modo* actuellement, ou si elle va prendre une forme plus franchement fédérale. La voie néolibérale oriente ce processus vers ce qui a été qualifié de *market-preserving federalism*, fédéralisme de facture américaine (étasunienne) conçu comme la forme idéale pour limiter la capacité de l'État à intervenir dans l'économie et entraver le libre jeu des marchés[298]. Effectivement, dans un tel système, les nombreux points de *veto* suscités par la division territoriale des pouvoirs entre l'État fédéral et les États fédérés ainsi que par la division fonctionnelle du pouvoir au sein du gouvernement fédéral (*checks and balances*) entravent le processus de décision politique. Ce fédéralisme étasunien a deux grandes caractéristiques :

1. La constitution politique est de type intragouvernemental, c'est-à-dire que les entités fédérées sont représentées dans l'État fédéral à travers une chambre spécifique – le Sénat ; elles participent par ce biais au processus décisionnel fédéral et y activent le système des points de *veto*. Ce système fonde l'hégémonie structurelle d'une « coalition conservatrice » entre républicains et démocrates du sud qui limite toute innovation politique au niveau fédéral[299].
2. La constitution économique ne prévoit pas de redistribution fiscale entre les États fédérés qui ont des capacités fiscales très inégales. Elle proscrit aussi tout prêt de l'État fédéral à ceux-ci. D'où d'une part une forte concurrence fiscale entre eux pour attirer les capitaux, d'autre part leur dépendance à l'égard des marchés financiers dès lors qu'ils désirent financer plus activement des politiques publiques. L'innovation politique est ainsi également limitée au niveau local par une « contrainte budgétaire dure[300] ». Ainsi, le modèle boucle de façon vertueuse aux yeux de ses défenseurs, la constitution politique protégeant le marché et le marché préservant en retour cette constitution. Il incorpore néanmoins une dérive centralisatrice du fait de son caractère intragouvernemental et des prérogatives fédérales en matière de préservation du marché national.

22 Ce type de fédéralisme est promu par les néolibéraux au statut de forme devant s'imposer partout en vertu de son efficacité économique. Mais l'étude des fédérations réellement existantes montre qu'il n'est qu'une forme de fédéralisme parmi d'autres possibles[301]. On peut notamment, à partir de l'étude du cas canadien, lui opposer un fédéralisme qui en est la parfaite antithèse au plan constitutionnel, à savoir un fédéralisme intergouvernemental et mobilisant des transferts fédéraux de péréquation réduisant les inégalités de capacités fiscales entre entités fédérées[302].

23 Dans cette forme intergouvernementale de fédéralisme, les entités fédérées n'ont pas en tant que telles de représentants qui participent à la décision au niveau fédéral en siégeant dans une seconde chambre du Parlement. Il en résulte une concurrence politique entre les deux ordres de gouvernement dont la régulation implique un jeu de relations intergouvernementales de nature diplomatique. Ce fédéralisme entraîne également une concurrence entre entités fédérées pouvant conduire à une guerre fiscale, mais celle-ci y est régulée par la péréquation fiscale. De tels arrangements institutionnels témoignent

d'un niveau élevé et permanent de conflictualité politique entre l'État fédéral et les unités fédérées, mais cette conflictualité favorise, en régime démocratique, l'innovation politique notamment en matière sociale : chaque ordre de gouvernement est en effet en concurrence avec l'autre pour la monopolisation des sentiments d'appartenance identitaire qui sont au principe de leur légitimité.

24 Ainsi, le risque principal dans un fédéralisme « à la canadienne » n'est pas comme dans le fédéralisme « à l'américaine » un risque de dérive vers l'État unitaire, mais au contraire celui d'un éclatement de la fédération. Ce dernier est le produit d'un conflit d'appartenance territoriale intériorisé par chaque citoyen sommé de s'identifier simultanément à l'État fédéral et à sa province : lequel des deux représente le mieux la Nation ? Ce risque est néanmoins réduit si l'État fédéral est conformé pour ce faire. Cela passe d'abord par des programmes de transferts fiscaux visant à assurer à l'échelle de la fédération un accès égal aux services publics et aux prestations sociales, en dépit de leur toujours possible production et distribution par les provinces. En ce cas c'est la solidarité entre entités fédérées qui est activée par l'État fédéral et fonde sa légitimité. Mais la protection de la fédération passe aussi par la stimulation à l'échelle du marché commun des identités sociales fondées dans la division du travail et non dans la division territoriale du corps politique. Ce qui requiert de développer à l'échelle de la fédération une protection sociale universelle fondant une citoyenneté sociale susceptible de concurrencer efficacement l'appartenance territoriale.

25 Un tel fédéralisme intergouvernemental avec péréquation fiscale et sociale est une option logique pour l'Union européenne, compte tenu de nombreuses similitudes entre ses institutions actuelles et celles de la fédération canadienne – intergouvernementalisme, juridisme, multilinguisme, droit de retrait (*alias* coopérations renforcées), fédéralisme coopératif (*alias* méthode ouverte de coordination). L'expérience canadienne de fédéralisme devrait donc être prise en considération dans les réflexions sur les moyens de sortir l'Europe d'une situation de blocage[303]. Il s'agit là d'une option social-démocrate car cohérente avec un référentiel économique où on n'accorde pas une confiance exclusive au marché pour obtenir une allocation optimale des ressources et où une redistribution politique de la richesse visant à réduire les inégalités induites par le libre jeu des marchés est valorisée sur la base d'un souci de maintenir le lien territorial et la paix sociale. Elle implique, quant à elle, une compensation des inégalités de richesse entre les États membres par une redistribution entre eux. À contrario, dans la situation actuelle où prévaut la doctrine du juste retour, l'UE apparaît de ce point de vue moins social-démocrate que les États-Unis.

Conclusion

26 Les traditions social-démocrate et keynésienne peuvent fonder une option fédérale pour l'Europe qui ne soit pas libérale-monétariste. Mais alors pourquoi une telle option reste-t-elle non-exploitée ? Pourquoi la social-démocratie est-elle en panne et a-t-elle bien du mal à se distinguer des néolibéraux au plan des politiques économiques et monétaires ? Sans doute parce qu'elle hésite d'une part entre une croissance à tout prix vue comme la panacée et un développement plus réfléchi, d'autre part entre monétarisme et keynésianisme. Mais on ne saurait oublier le rôle joué dans cet état de fait par l'ignorance de la réalité complexe des fédérations chez nombre de sociodémocrates. En prenant pour argent comptant les théories économiques standards et néo-institutionnalistes du

fédéralisme qui présentent comme universel le fédéralisme étasunien, ceux-ci confondent fédéralisme et néolibéralisme et adoptent pour cela des positions frileuses, pour ne pas dire hostiles à la construction d'une Europe politique démocratique de type nécessairement fédéral.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

EBBINGHAUS Bernhard, 1999, « Does a European social model exist and can it survive? », *in* Gerhard HUEMER, Michael MESCH & Franz TRAXLER (eds), *The Role of Employer Associations and Labor Unions in the EMU. Institutional requirements for European Economic Policies*, Aldershot, Ashgate, p. 1-26 [En ligne : http://lssoz3.sowi.uni-mannheim.de/mitarbeiter/ebbinghaus/publications/pdf/ebbinghaus_eumodel_1999/ebbinghaus_eumodel_1999.pdf].

GADREY Jean & Florence JANY-CATRICE, 2005, *Les Nouveaux indicateurs de richesse*, Paris, La Découverte.

MCKINNON Ronald I., 1997, « Monetary regime, government borrowing constraints, and market-preserving federalism: implications for EMU », *in* Thomas J. COURCHENE (ed.) *The Nation State in a Global/Information Era: Policy Challenges 5*, Kingston, The Bell Canada Papers on Economic and Public Policy, p. 101-142.

PETIT Pascal, 2005, *Croissance et richesse des nations*, Paris, La Découverte.

PIERSON Paul, 1995, « Fragmented welfare states: federal institutions and the development of social policies », *Governance: an international journal of policy and administration*, 8/4, p. 459-460.

PIVETTI Massimo, 1998, « Monetary versus political unification in Europe. On Maastricht as an exercise in "vulgar" political economy », *Review of Political Economy*, 10/1, p. 5-26.

PONTUSSON Jonas, 2005, *Inequality and Prosperity. Social Europe* vs. *Liberal America*, Ithaca/Londres, Cornell University Press.

QIAN Yingyi & Barry R. WEINGAST, 1997, « Federalism as a commitment to preserving market incentives », *Journal of Economic Perspectives*, 11/4, p. 83-92.

SERVET Jean-Michel (dir.), 1999, Une Économie sans argent : les systèmes d'échange local, Paris, Le Seuil.

THÉRET Bruno, 1999, « The socio-political dimensions of the currency: implications for the transition to the Euro », *Journal of Consumer Policy*, 22/1, p. 51-79 [En ligne : http://link.springer.com/article/10.1023%2FA%3A1006142028937].

—, 2002a, « Les récentes politiques sociales de l'Union européenne au regard de l'expérience canadienne de fédéralisme », *Sociétés contemporaines*, 47, p. 50-78 [En ligne : https://basepub.dauphine.fr/bitstream/handle/123456789/9611/Recentes%20politiques%20sociales%20de%20l%20Union%20europeenne.PDF?sequence=1].

—, 2002b, Protection sociale et fédéralisme : l'Europe dans le miroir de l'Amérique du Nord, Montréal, Presses universitaires de Montréal & Peter Lang.

—, 2005, « Du principe fédéral à une typologie des fédérations : quelques propositions », *in* Jean-François GAUDREAULT-DESBIENS & Fabien GÉLINAS (dir.), *Le Fédéralisme dans tous ses états : gouvernance, identité et méthodologie*, Bruxelles, Bruylant & Éditions Yvon Blais, p. 99-134.

—, 2006, « Politiques sociales et fédéralisme politique : des relations d'interdépendance qui peuvent être positives ou négatives selon le type de fédéralisme », *Lien social et politiques*, 56, p. 41-56 [En ligne : https://www.erudit.org/revue/lsp/2006/v/n56/014970ar.pdf].

NOTES

291. Gadrey & Jany-Catrice 2005 ; Petit 2005.
292. Dans le cas de la France, cf. les travaux de l'Association *Pénombre* [En ligne : http://www.penombre.org/Penombre-en-cent-soixante-quatorze-mots].
293. Ebbinghaus 1999.
294. Pontusson 2005.
295. Théret 1999.
296. Servet (dir.) 1999.
297. Pivetti 1998.
298. Qian & Weingast 1997.
299. Pierson 1995.
300. McKinnon 1997.
301. Théret 2005, 2006.
302. Théret 2002b.
303. Théret 2002a.

AUTEUR

BRUNO THÉRET

IRISES, Paris Dauphine

Chapitre 6. Nouveaux objets de recherche

Introduction

1 À la lumière des analyses précédentes, il ressort que les travaux de la communauté des régulationnistes ont évolué en réponse aux transformations qu'ils ont observées à partir de la crise du fordisme américain. C'est une profonde différence par rapport à l'économie standard qui s'est concentrée sur le développement de nouveaux outils puis leur application aux problèmes contemporains qui ne jouent apparemment qu'un rôle second dans l'avancée des théories. Pour sa part, la Théorie de la Régulation débouche sur un renouvellement de son programme de recherche. D'une part il importe d'appliquer une méthode bien rodée à l'analyse et la compréhension des évolutions majeures observées au cours des dernières décennies. D'autre part les bases théoriques doivent être renouvelées, non seulement à la lumière de ces nouveaux problèmes mais encore pour mieux consolider et surtout renouveler les concepts fondateurs, au fur et à mesure que les recherches s'éloignent des seules questions typiquement macroéconomiques.

Chaque théorie a son approche de l'environnement : où en est la Théorie de la Régulation ?

2 À partir du constat que chaque courant applique ses concepts et sa méthodologie à divers aspects de l'économie, Olivier Godard adresse en effet cette question à la Théorie de la Régulation : *quid* de l'environnement ? Pour sa part il insiste sur le fait que la complexité du domaine devrait favoriser des approches cofondatrices, souvent par hybridation avec d'autres disciplines autres que l'économie. Le fort degré d'incertitude qui caractérise nos connaissances sur les interactions entre environnement et économie lui apparait comme une caractéristique centrale. La décision en univers stabilisé peut reposer sur des connaissances scientifiques et techniques relativement assurées, les agents peuvent développer des procédures sociales adéquates en conformité avec une rationalité substantielle. Tel n'est plus le cas lorsque que les perceptions des problèmes diffèrent, lorsque s'affrontent des intérêts incluant des générations futures et que l'on ne peut s'assurer de la réversibilité de l'évolution de l'environnement. En conséquence il propose la notion de convention d'environnement afin de fixer un cadre permettant de débattre de la nature des problèmes et des décisions adéquats.

3 Partant d'une problématique régulationniste, Alain Lipietz a analysé les problèmes écologiques comme conséquence de régimes d'accumulation, eux-mêmes expression de rapports sociaux spécifiques. En effet dans le fordisme, le compromis capital/travail fut associé à une conception productiviste dans laquelle la détérioration de l'environnement était la conséquence de la rapidité de la croissance et de la transformation des méthodes de production et les modes de vie. Au demeurant chaque mode de développement était associé à des politiques différentes en matière d'écologie et d'environnement. Il en résulta par exemple les prises de position contrastées lors de la conférence de Rio : en quelque sorte la géopolitique de chaque État nation était conditionnée par son mode de développement. C'est à ce même résultat qu'aboutit la recherche d'un régulationniste japonais spécialiste de l'environnement lorsqu'il analyse la difficulté des négociations internationales sur l'environnement.

4 Suivant la trilogie des marchandises fictives de Karl Polanyi, faut-il ériger le rapport entre la société et la nature comme nouvelle forme institutionnelle ? Dans la mesure où la nature n'est pas un acteur, il semble plus fructueux de recourir comme le font des recherches récentes au concept de Dispositif Institutionnel Environnemental, défini comme :

> [...] un ensemble d'institutions dédiées à la régulation des problèmes environnementaux. Ce sont les quotas, normes, taxes, subventions, instruments de marché ayant comme objectif la régulation des conflits liés à l'accès (ce qui inclut la préservation) aux biens et services écosystémiques[304].

5 Il ressort d'une comparaison internationale des pays de l'OCDE que la correspondance entre les types de capitalismes mis en évidence par Bruno Amable et les DIE n'est que partielle. C'est clairement un chantier ouvert qu'explore une nouvelle génération de chercheurs.

Les marchés comme constructions institutionnelles : comprendre leur émergence, évolution et crises

6 Les institutionnalismes entretiennent parfois, si ce n'est souvent, un complexe à l'égard de l'économie standard : grâce à la rigueur et la puissance de sa théorie du marché, elle aurait conquis le champ académique et accaparée le conseil de politique économique. Le marché n'est-il pas le seul arrangement institutionnel pour lequel on dispose d'une théorie complète ? Les articles de Jérôme Bourdieu puis de Benjamin Coriat et Olivier Weinstein montrent que ce n'est pas le cas dans la mesure où les propriétés d'auto-équilibration et autorégulation des marchés est plus une hypothèse qu'une conclusion théorique confortée par l'histoire. En outre, la théorie standard joue de la polysémie du terme marché, tantôt lieu physique, tantôt autre terminologie pour un contrat, ou encore ensemble des transactions portant sur un bien ou un service sans compter la référence à une économie de marché, sous entendant une continuité parfaite entre le plan micro et macro. Faut-il rappeler, la mathématisation de la théorie de l'équilibre général conduit à remettre en cause l'hypothèse de la main invisible conçue comme propriété naturelle de cet arrangement institutionnel.

7 Jérôme Bourdieu dénonce la confusion entre coordination et comportement, implicite dans les analyses néoclassiques du marché. Récusant l'idée d'un *homo œconomicus*, prêtre de la rationalité substantive, il suggère que le mécanisme des prix décrit la relation

objective particulière entre des univers fondés sur des relations autres que marchandes, par exemple des entreprises, des associations et des agences publiques, etc. Le projet de l'institutionnalisme est alors d'analyser le travail organisationnel qui conduit à l'établissement de tel ou tel marché. Tous ne sont pas équivalents puisque certains d'entre eux ont le pouvoir de structurer une hiérarchie entre les espaces sociaux ainsi mis en relation. Ces derniers ne sont pas régis nécessairement par une logique marchande mais plutôt par une rationalité contextuelle, réponse aux particularités de l'espace social considéré. Il est donc abusif de supposer que le marché ne peut être construit que sur une rationalité pure d'échange marchand. Cependant les mécanismes du marché introduisent un principe d'évaluation qui se veut universel et qui influe sur des espaces sociaux, même lointains, de sorte qu'ils sont aussi un facteur de mise en mouvement et de dynamique et non pas de convergence vers un équilibre statique comme l'enseignent les manuels de microéconomie.

8 Benjamin Coriat et Olivier Weinstein explorent, à la suite de John R. Commons, les conditions qui permettent la transaction marchande, conçue comme transfert de propriété et non pas simplement physique de produits et de services : dispositif juridique, désignation d'une tierce partie, définition de la qualité, spécification des moyens de paiement. Or, le marché doit organiser le succès de la répétition de ces transactions marchandes dans la durée, de sorte qu'il appartient aussi à la théorie des champs, définie par Pierre Bourdieu. En effet, Neil Flieigstein avance que les agents cherchent à produire un monde local stable où des acteurs dominants produisent du sens, ce qui leur permet de reproduire leur position dominante. Les auteurs proposent alors comme programme régulationniste, l'analyse des marchés en tant qu'arrangements institutionnels qui naissent, évoluent et meurent, dans le prolongement de ce qui avait été un apport central de Fernand Braudel dans son analyse de l'émergence du capitalisme commercial. Ils avancent une seconde hypothèse : chaque régime d'accumulation pourrait s'appuyer sur un régime de marché propre et serait l'expression d'une complémentarité entre marché et formes institutionnelles.

9 La construction des nouveaux instruments financiers contemporains, tels que les produits dérivés, a d'ores et déjà retenu l'attention des socioéconomistes qui ont par exemple montré comment la théorie des options a contribué à la création de nouveaux « marchés », au demeurant frappés de nombreuses pathologies puisque des contrats bilatéraux strictement privés ont été faussement analysés comme appartenant à un marché de concurrence pure et parfaite. Émergence, maturation, crise et possible disparition d'un marché : n'est-ce pas là le cœur de la problématique de la régulation ?

La coévolution de l'organisation des firmes et des types de capitalismes

10 C'est le même sillon, à savoir une approche historique de longue période, que creuse Armand Hatchuel, lorsqu'il invite les chercheurs à explorer les mutations du capitalisme à travers la transformation des formes de l'entreprise. La compagnie italienne est le rassemblement de marchands regroupés autour de projets ponctuels et ils se dotent alors d'outils conceptuels nouveaux tels que la comptabilité. Lui succède la manufacture centrée sur le rassemblement des métiers artisanaux qui permet un premier essor du machinisme et d'autres formes d'expérimentation scientifique. L'entreprise moderne est celle de Fayolle et de Taylor car avec la croissance de la taille, les tâches d'administration

deviennent essentielles et une véritable relation salariale s'institue, basée sur la tentative de donner des bases scientifiques à la rémunération des opérateurs.

11 Ces changements qualitatifs sont déterminants non seulement pour la gestion des firmes mais encore pour la dynamique d'ensemble du système économique. L'essentiel des activités de conception, de recherche/développement et de production opère alors au sein de la grande entreprise qui donne le ton du régime socioéconomique de l'après Seconde Guerre mondiale. Dès lors, il est mystificateur de recourir à la fiction d'une économie de marché, alors qu'il s'agit de construire une socioéconomie de l'entreprise en interaction entre elles à travers quelques marchés, encadrés par une réglementation publique. Notons que tel était déjà la conclusion d'Olivier Favereau à partir des outils de la théorie des conventions car il avait déjà avancé que le marché était le système de communication entre des grandes entités caractérisées par un processus de planification interne. N'est-ce pas ainsi retrouver un grand thème de l'histoire de la pensée qui va de Karl Marx à John Kenneth Galbraith ?

Firmes et marchés au sein d'une myriade d'arrangements institutionnels

12 Des travaux pluridisciplinaires antérieurs, menés en collaboration avec Rogers Hollingsworth, avaient déjà étendu la gamme des arrangements institutionnels : au-delà du couple firme/marché, dans les économies contemporaines, interviennent aussi les réseaux, les communautés, les organisations à but non-lucratif, les alliances, et bien sûr les appareils d'État. C'est de leur compatibilité ou complémentarité pour former des configurations ou des architectures à peu près cohérentes que vient la viabilité et la résilience des économies modernes. Pour ne prendre que cet exemple, le fonctionnent quotidien de Wall Street suppose une architecture complexe mêlant une organisation privée qui tient le marché, une agence administrative réputée indépendante en charge de la supervision et de l'adhésion à un système de comptabilité, à un droit interdisant les délits d'initiés et autres pratiques nuisibles à la crédibilité du marché, le tout sous la supervision en dernière instance par la banque centrale et Trésor américain. On est aux antipodes de la fiction d'un unique commissaire-priseur bienveillant qui dans le modèle de Walras assure l'équilibrage des offres et des demandes de l'ensemble de l'économie, sans intermédiation aucune.

13 On est loin aussi du théâtre de Guignol, cher aux débats de politique économique qui continuent à opposer les entreprises au marché, le marché à l'État, soit en autant d'oppositions binaires, alors que prévaut une architecture d'ensemble mêlant organisations privées et institutions publiques qui évoluent et se transforment. Elles sont en effet traversées de contradictions puisque si l'on en croit Armand Hatchuel, la néocompagnie contemporaine ne manquera pas de buter sur la contradiction entre les exigences des marchés financiers (et leur court termisme) et les impératifs de l'innovation qui suppose au contraire la cumulation des effets d'expérience et leur socialisation. Or, c'est précisément l'une des caractérisations par les régulationnistes de la crise actuelle, nouvel exemple de la capacité analytique d'une socioéconomie et d'un institutionnalisme historique. Il était illusoire de prétendre prévoir la date d'éclatement de la crise américaine qui survient finalement en 2008, mais il était tout à fait possible de détecter les contradictions et les déséquilibres qui caractérisaient le nouveau mode de

gouvernance des firmes au profit des actionnaires et le recours à une innovation financière débridée pour soutenir un régime d'accumulation, miné par la montée des inégalités.

Comprendre la nature des biens publics mondiaux ne suffit pas, il importe d'analyser les obstacles politiques à leur institutionnalisation

14 Philippe Hugon propose de cerner les contours de possibles régulations transnationales à travers une analyse serrée des diverses catégories de bien commun, collectif, ou public. Mais il ne se limite pas à cette approche d'inspiration microéconomique car il passe en revue les diverses problématiques justifiant la construction de ces biens : appel à la notion de bien tutélaire pour les keynésiens, références aux lacunes en matière de droits primaires au sens de John Rawls, utilité du concept de patrimoine commun. Chacune d'entre elles ouvre des pistes intéressantes mais l'auteur préfère une approche plus explicitement politique. Les biens publics globaux sont des construits sociopolitiques et à ce titre, il s'inscrit clairement dans la lignée des auteurs rassemblés au sein du présent chapitre.

15 Deux grandes catégories sont a priori concevables en vue de faire émerger ces biens publics. Ils pourraient résulter d'une approche économique dérivant des seules interactions entre États nations défendant leur strict intérêt mais s'accordant sur certains dispositifs tels que la taxation des mouvements de capitaux, celle des émissions de CO^2, ce afin de financer certains biens publics globaux. C'est la voie suivie depuis près de trois décennies, à propos par exemple de la prévention du changement climatique, et on mesure combien les négociations sont laborieuses et dominées par l'asymétrie de pouvoir entre quelques grands acteurs, tels les États-Unis et la Chine. La seconde stratégie est encore plus problématique puisque le propos serait d'instituer une économie publique transnationale car cela supposerait la création d'un espace public transnational, lieu de la délibération politique. Or, cet idéal cher à Jürgen Habermas s'exerce déjà avec difficulté et fort imparfaitement au niveau de l'État nation et il n'est pas évident que l'on puisse convertir les grandes organisations internationales actuelles en de vibrantes agoras d'un débat démocratique mondialisé.

16 L'auteur conclut qu'en tout état de cause, une régulation transnationale serait une contribution majeure à la création d'un bien public mondial, ce qui amène une remarque d'abord sémantique puis théorique. On note que le terme régulation est là entendu au sens américain de *regulation*, c'est-à-dire de réglementation ou de règles collectives imposées à des acteurs privés pour préserver la viabilité d'un système. Ensuite dans la terminologie propre de la Théorie de la Régulation, il s'agirait rien de moins que d'un gouvernement mondial et d'une coordination des modes de développement nationaux. Les difficultés présentes de l'Union Européenne montrent le caractère prométhéen de cette ambition.

Guerre, sécurité et régulation : l'intérêt d'un retour à l'histoire longue

17 C'est encore l'histoire que nous invite à revisiter Geneviève Schméder, celle des relations entre guerre et capitalisme ou mieux encore à étudier comment changement de la nature des guerres et transformation des régulations – ou plutôt des modes de développement – vont de pair. Dans son analyse de la phase fordiste, le secteur de la défense apporte une contribution décisive au régime d'accumulation de l'après Seconde Guerre mondiale. La défense légitime l'intervention de l'État dans l'économie et en un sens elle rapproche secteur public et privé, la consumation que représentent les dépenses militaires contrebalance la tendance à la surproduction ; finalement la recherche militaire s'avère essentielle à travers ses retombées sur le système d'innovation américain. La crise de ce régime tiendrait pour partie au rôle devenu négatif des dépenses de défense. On laisse le soin au lecteur de découvrir l'analyse que propose Geneviève Schméder des guerres contemporaines, de type nouveau, pour se concentrer sur quelques questions théoriques.

18 S'il est vrai que les technologies militaires ont fréquemment anticipé les avancées du secteur économique (de la production de masse de pistolets, de Liberty ships jusqu'aux retombées de la guerre des étoiles quant à ladite nouvelle économie), on peut contester que le capitalisme soit la conséquence des guerres. Les historiens s'accordent généralement pour conclure que c'est plutôt l'État moderne qui émerge de la succession de guerres coûteuses, nécessitant soit le recours à la finance soit à l'institution d'une fiscalité conséquente. Cette caractéristique culmine avec les deux guerres mondiales et à l'issue de cette évolution séculaire le capitalisme lui-même s'en trouve transformé. De plus comme il est signalé en passant, le *welfare* a été au moins aussi important que le *warfare* durant la guerre froide, sans oublier que les travaux fondateurs sur les États-Unis et la France ont plutôt insisté sur le rôle des grandes guerres comme destruction d'un ordre ancien et possibilité ouverte en vue de synchroniser un ensemble de réformes radicales, dans un contexte d'urgence qui en assure la légitimité.

19 Pour l'auteur, l'enchaînement des deux guerres mondiales tient au fait que pour avoir privilégié la sécurité militaire, le traité de Versailles a sacrifié la sécurité économique du Vieux continent, marquant son déclin. Ainsi les diverses formes de sécurité ne cesseraient d'alterner, la période contemporaine ne fait pas exception. Au passage, Geneviève Schméder souligne combien la faiblesse militaire de l'Europe tient au déficit de ses institutions politiques. N'est-ce pas aussi l'une des interprétations déjà mentionnées de la crise de l'euro ? Ainsi au-delà des différences d'objets, de méthodes ou encore de personnalités, les chercheurs régulationnistes se rencontrent sur de nombreuses questions, indice qu'ils appartiennent à une même communauté, même si, au cours des deux dernières décennies, les trajectoires individuelles ont primé sur le renouvellement des recherches collectives qui avaient permis dans les années 1970 l'éclosion de cette problématique.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Alain LIPIETZ, 2012, Green Deal. La crise du libéral-productivisme et la réponse écologiste, Paris, La Découverte.

ELIE Luc, ZUINDEAU Bertrand, BÉCUE Mathieu, CAMARA Mamoudou, DOUAI Ali et André MEUNIÉ, 2012, « Approche régulationniste de la diversité des dispositifs institutionnels environnementaux des pays de l'OCDE », *Revue de la régulation*, 12 [En ligne : https://regulation.revues.org/9951].

OKUMA Kazuhiro, 2012, « An analytical framework for the relationship between environmental measures and economic growth based on the regulation theory: key concepts and a simple model », *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 9/1, p. 141-168.

ROUSSEAU Sandrine & Bertrand ZUINDEAU, 2007, « Théorie de la régulation et développement durable », *Revue de la régulation*, 1 [En ligne : https://regulation.revues.org/1298].

NOTES

304. Elie *et al.* 2012.

6.1. L'économie de l'environnement des univers stabilisés aux univers controversés

Olivier Godard

L'économie de l'environnement d'application et tentatives de refondation

1 L'économie de l'environnement s'est beaucoup développée, en particulier aux États-Unis, depuis une trentaine d'année[305]. Elle est conçue par une majorité d'économistes comme un domaine d'application des corpus des grandes spécialités de l'analyse économique[306].

- Économie publique (révélation des consentements à payer, choix d'un régime d'exploitation de ressources naturelles et de tarification de leur usage).
- Économie industrielle (régulation des choix technologiques, interférence des politiques d'environnement avec les stratégies de concurrence et la compétitivité).
- Économie du développement (pauvreté et pressions l'environnement, stratégies d'écodéveloppement).
- Théorie de la croissance (impact sur la productivité, la compétitivité et la croissance à moyen terme, trajectoires optimales de croissance sous contraintes d'environnement et de disponibilité des ressources naturelles).
- Théorie de la décision (critères de décision sous incertitude et irréversibilité, critères de choix intergénérationnels, approches multicritères).
- Théorie des contrats et des incitations (politiques publiques en contexte d'imperfection et d'asymétrie de l'information).
- Théorie de la formation des régimes de coopération internationale pour la protection et l'exploitation de ressources naturelles ou pour la coordination des politiques touchant aux problèmes planétaires comme l'effet de serre.
- Théorie de la réglementation (coût d'opportunité des instruments réglementaires, stratégie optimale de contrôle de l'application des règles).

- Évaluation et comptabilité économiques (valorisation des actifs naturels non-marchands, extension de l'analyse coûts/avantages aux aspects environnementaux, comptabilité du patrimoine naturel et comptabilité nationale)...

2 Dans ces démarches d'application, l'environnement fournit le plus couramment un terrain supplémentaire de déploiement de programmes de recherche qui y trouvent des problèmes sans doute particulièrement stimulants, mais sans voir leur logique affectée ou déstabilisée.

3 Parallèlement, le champ de l'environnement a donné lieu à différentes tentatives pour saisir les enjeux pratiques et théoriques spécifiques dont les problèmes d'environnement étaient porteurs et pour jeter à leur lumière un éclairage différent sur l'activité économique et les enjeux qui vont peser sur les conditions futures de son développement. Ces tentatives ne sont pas allées sans un travail critique portant sur la pertinence des catégories et hypothèses de base des conceptualisations proposées jusqu'alors par les diverses spécialités économiques : par exemple, l'axiomatique qui sous-tend la comptabilité nationale, fondée sur la représentation d'un système fermé auto-entretenu, est-elle compatible avec une intégration des effets sur l'environnement[307] ? Dans quelle mesure le principe de valorisation des biens à partir d'un principe d'utilité (fonction de préférence) est-il pertinent pour appréhender ce qu'on peut appeler les « biens d'environnement », interrogation qu'exacerbe par exemple l'emploi du concept-limite de « valeur d'existence » ?

4 Souvent, ces approches refondatrices se sont construites par hybridation avec d'autres disciplines également convoquées par la question de l'environnement : science écologique, notamment pour l'étude des flux énergétiques, théorie des systèmes (auto-organisation, complexité), philosophie et sociologie politique, éthique, sciences juridiques, sociologie des sciences et de l'expertise. C'est ainsi que s'est développé un courant de « bio-économie » ou « économie écologique » faisant de l'analyse écoénergétique son approche de base[308]. De même, la question des choix intergénérationnels a débouché sur un champ hybride d'analyse des choix éthiques, où théoriciens économistes et philosophes travaillent de concert[309].

5 Cette formation d'hybrides ne se déploie pas seulement sur le terrain scientifique, mais aussi sur celui de l'action et des politiques publiques, avec effet en retour sur l'orientation du travail des chercheurs. C'est le cas aujourd'hui avec la diffusion de la référence au « développement soutenable » comme objectif fixé à la communauté internationale et aux gouvernements. Encore débattue et marquée par un halo d'incertitudes, cette notion vise à lier ensemble des préoccupations, des intérêts et des démarches disciplinaires jusqu'alors séparés ou opposés, à favoriser ainsi rapprochements intellectuels et réorganisations institutionnelles, tout en marquant l'insatisfaction éprouvée envers la réduction de la question environnementale à la doctrine de l'internalisation des effets externes négatifs[310]. Il y a là un mécanisme exemplaire de la dynamique des questions vives qui émergent du champ de l'environnement : enjeux cognitifs et enjeux d'action y sont imbriqués et tranchés conjointement. C'est cette dimension que permet de mieux appréhender la distinction entre « univers stabilisés » et « univers controversés ».

Conventions d'environnement et univers controversés

6 Des études empiriques où enjeux industriels et objectifs de protection de l'environnement s'imbriquaient ont conduit à proposer la distinction entre « univers stabilisés » et « univers controversés[311] ». Quatre paramètres ont été jugés décisifs pour différencier ces univers :

- *le mode de perception du problème* (perception directe ou perception médiatisée au travers d'une construction scientifique et sociale) ;
- *la nature des intérêts concernés* (les agents présents *hic et nunc* sont les seuls pertinents ou bien l'on est confronté à la représentation d'intérêts collectifs ou à ceux de tiers absents) ;
- *le degré de réversibilité ou d'irréversibilité des phénomènes physiques, écologiques ou sanitaires anticipés* ;
- *le degré de stabilisation de la connaissance scientifique des problèmes* (d'un côté, des connaissances suffisantes, stabilisées et partagées par les agents concernés ; de l'autre côté, des incertitudes et controverses scientifiques qui empêchent la constitution d'une représentation bien fondée des dommages et des responsabilités, mais avec des connaissances suffisantes pour faire surgir dangers et risques potentiels qui, touchant à des enjeux non-subalternes, alimentent des controverses sociales sur les stratégies d'action collective).

7 Les tableaux 1 et 2 résument les principaux attributs « idéaux » des deux types d'univers distingués.

8 Les résultats fondamentaux de l'économie classique de l'environnement (notion d'optimum d'émission d'externalités négatives d'environnement, règle de Hotelling pour la fixation des prix des ressources naturelles épuisables, etc.) correspondent bien aux « univers stabilisés ». Pour sa part, la configuration « d'univers controversé » place en situation centrale deux contraintes d'irréversibilité potentielle : celle qui touche l'environnement ; celle qui résulte du choix de conventions d'environnement ; ces dernières vont en effet revenir à fixer certains jeux d'intérêts, certains marchés et certaines trajectoires technologiques qui peuvent se révéler ultérieurement largement sous-optimales au regard de l'évolution des connaissances scientifiques.

Tableau 1. La prise de décision en univers stabilisé

Les agents ont une perception directe des effets externes ou des biens collectifs Leurs préférences sont bien informées
Seuls les intérêts ou préférences des agents présents sont directement pertinents
Ces agents disposent de procédures sociales adéquates pour exprimer leurs préférences : marchés, votes, manifestations et protestations, conflits
La connaissance scientifique s'est stabilisée sur les aspects des problèmes pertinents pour l'action : * chaînes causales élucidées * dommages bien constitués * imputation des responsabilités dénuées d'ambiguïté

Les phénomènes en cause sont réversibles : on peut attendre un développement suffisant des connaissances pour pouvoir prendre des décisions conformes aux exigences du modèle de la rationalité substantielle (analyses coûts/ avantages)
Les connaissances scientifiques stabilisées constituent un monde commun pour tous les acteurs, de façon préalable à l'action
L'enjeu de la situation : l'efficacité économique et l'équité, sur la base d'intérêts bien constitués

Tableau 2. La prise de décision en univers controversé

Prédominance de la construction scientifique et sociale des problèmes sur la perception directe par les agents
La représentation séparée des intérêts de tiers absents est en cause : générations futures, autres pays, espèces naturelles, biosphère
Ils ont des porte-paroles contradictoires
La connaissance scientifique est encore controversée sur des aspects essentiels du problème pertinents pour l'action
De fait de l'irréversibilité potentielle, et du caractère majeur des enjeux, certains acteurs estiment qu'il faut agir immédiatement, sans attendre la stabilisation des connaissances
Les théories scientifiques, les « visions du monde et du futur » deviennent des variables stratégiques donnant naissance à de nouvelles formes de compétition
L'enjeu de cette compétition : la formation de *communautés épistémiques* et la fixation de conventions d'environnement

NOTES

305. La Société internationale pour l'économie écologique publie depuis 1989 une revue académique, *Ecological Economics.* Un de ses principaux buts est de parvenir à traiter les systèmes économico-écologiques de manière intégrée à partir d'outils conceptuels et analytiques communs (Costanza, 1989).

306. Desaigues & Point 1990 ; Cropper & Oates 1992 ; *Économie et statistiques* 1992 ; Godard 1992b ; INSEE 1993.

307. Naredo 1986.

308. Faucheux & Vivien 1992.

309. Kneese & Schulze 1985 ; Henry 1990 ; Beckennan & Pasek 1993.

310. Godard 1993a.
311. Hourcade *et al.* 1992 ; Godard 1992, 1993b ; Salles 1993a, 1993b.

AUTEUR

OLIVIER GODARD

École polytechnique – CNRS

6.2. Jalons pour un repérage méthodologique de la Théorie de la Régulation

Jacques Sapir

1 L'échange entre Wladimir Andreff et Henri Nadel (*Lettre n°18*) illustre tout à la fois l'existence de faux débats et de vraies questions. La position de l'agnosticisme pur et dur défendue par Wladimir Andreff, et sa définition des orthodoxies et hétérodoxies, n'ont en réalité d'intérêt que du point de vue du positionnement du locuteur face à son auditoire, réel ou supposé ; moi et les autres, en quelque sorte. Les problèmes soulevés par Henri Nadel, en particulier à partir de sa critique de la contribution de Wladimir Andreff, me semblent d'une autre importance. C'est dans la direction d'une clarification des objectifs et du programme de travail que se situe la contribution suivante.

2 Les vingt ans de la Théorie de la Régulation[312], sont tout autant un âge de bilan et un âge de doutes. À l'aune du nombre des publications, ou de l'implantation institutionnelle, le bilan est certainement positif. Il autorise une lecture optimiste du « chaudron » théorique où se confrontent, au sein de cette approche, des thématiques et des interprétations assez différentes[313]. On peut alors légitimement considérer qu'il y a affirmation et enrichissement du programme de recherches[314]. En même temps, se développent des doutes quant à la cohérence théorique de ce que l'on englobe sous le nom de Théorie de la Régulation ; le bilan est alors négatif avec un reproche explicite de manque de rigueur théorique et de conversion à un syncrétisme néo-institutionnaliste où se perdrait l'originalité initiale de la démarche, qu'il soit tiré par certains des membres de ce courant [315] ou par des observateurs extérieurs[316].

3 Au-delà de désaccords naturels la question de l'éclectisme théorique mérite d'être posée. Il serait illusoire de croire qu'une démarche rompant avec une orthodoxie établie puisse atteindre dès ses premiers pas, le degré de cohérence interne et de complétude de l'argumentaire de ses opposants. Si tel était d'ailleurs le cas, le constat en serait inquiétant et suggérerait en fait une construction fortement dogmatique, verrouillée dans un quasi-autisme scientifique. Cette question risque cependant d'en masquer une autre, peut être plus importante. Comment la Théorie de la Régulation se situe-t-elle par

rapport à d'autres hétérodoxies économiques. L'objet ici n'est plus de prendre position par rapport à une fidélité réelle ou supposée aux origines, mais de déterminer si l'affirmation d'une spécificité par rapport à d'autres courants est justifiée et, si tel est le cas, quels sont les points d'accord et de désaccord avec ces courants ?

Questions à une Économie Politique de l'économie décentralisée

4 On part ici de deux constats : d'une part la Théorie de la Régulation doit être classée dans ce que l'on appelle au sens large l'Économie Politique, d'autre part, son objet est de penser une économie décentralisée, au sens d'un système où la globalisation des actions initiées par des individus ou des collectifs ne peut être qu'*ex-post* et donc nécessairement aléatoire[317].

5 C'est évidemment à dessein que l'on utilise ici la notion d'économie décentralisée et non d'économie de marché ou d'économie capitaliste. Outre son caractère implicitement normatif, le terme d'économie de marché est trompeur d'un point de vue descriptif quand on l'applique aux économies occidentales. Les hypothèses normatives adoptées dans ce type de démarche ont un coût exorbitant en termes d'intelligence des économies réelles[318]. Plus fondamentalement, si on adopte alors l'idée qu'est capitaliste une économie connaissant la double séparation entre les moyens de production et les travailleurs, et entre les producteurs[319], la suppression de la première séparation (le passage par exemple d'un système de salariat à un système généralisé de coopératives) ne supprimerait pas la question de la décentralisation de l'économie.

6 Tout programme de recherches qui s'inscrit dans cette perspective doit alors répondre à cinq questions.

1. La première concerne l'intelligibilité du monde économique. Si on suit les propositions de Tony Lawson[320] quant à l'importance du processus face à l'événement, il est clair que cette intelligibilité ne peut être qu'indirecte. Ceci cependant n'épuise pas la question. On doit encore se demander si une intelligibilité totale est possible ou si l'économie est irréductiblement condamnée à une seule intelligibilité partielle des processus. Suivant les réponses, on est confronté à des visions différentes de l'origine de l'incertitude (endogène ou exogène), et donc à un jugement sur les capacités prédictives de l'économie.
2. Une seconde question concerne alors les modèles de comportement des individus et les formes prises par les mécanismes de prise de la décision. Ceci dépasse le simple problème de la définition du mode de rationalité, et en particulier le choix d'une hypothèse de rationalité limitée ou procédurale. La rationalité procédurale est une réponse convaincante au problème des capacités limitées de traitement des signaux[321] ; elle ne nous dit cependant rien sur la nature des préférences d'un individu ni sur la manière dont ces préférences s'organisent entre elles et dans le temps. Ce qui est ici en jeu est la vision que l'on peut avoir des relations entre l'individu et le collectif, mais aussi celle des processus d'apprentissage ou d'imitation comme démarches d'acquisition et de transmission des connaissances. Ceci implique de discuter des hypothèses de cohérence et d'invariance des préférences[322], mais aussi celles de stabilité des préférences dans le temps[323], de monotonie temporelle de l'utilité d'un épisode et d'intégration temporelle de cette utilité qui sont à la base de la vision utilitariste[324].
3. Les réponses fournies à la seconde question introduisent la troisième, à savoir la nature de la relation entre la conjoncture et le contexte. De ce point de vue, une démarche cohérente en économie doit préciser sa position face à la thèse d'Ernest Labrousse selon qui « les

économies ont la conjoncture de leurs structures[325] ». De là découlent diverses positions possibles quant à l'opérationnalité de la notion d'équilibre, voire de sa complète révocation. On doit aussi mesurer que répondre à une telle question implique de définir ce que l'on appelle contexte (ou structures dans la citation d'Ernest Labrousse). Va-t-on se limiter aux institutions de l'économie, et en ce cas il faut préciser ce que recouvre le terme institution, ou y intégrer d'autres éléments, certains techniques et d'autres politiques et organisationnels.

4. Introduire la notion de contexte conduit alors à s'interroger sur les modes d'engendrement des contextes. Cette question est certainement au cœur d'un débat majeur, celui qui oppose le spontanéisme au constructivisme et qui découle des critiques portées par la tradition autrichienne, de Ludwig von Mises à Friedrich Hayek, à la fois contre la planification centralisée et les modèles de type néoclassiques. Elle est directement liée à l'interprétation que l'on donne du phénomène de l'apprentissage et des routines, dont l'importance a été justement soulignée par le courant évolutionnaire[326], ce qui nous renvoie directement à la nature des réponses données à la seconde question.
5. Enfin, on doit considérer la question sur la nature du temps mis en œuvre dans l'économie, et sur l'importance des notions de durée et de temporalité. À cet égard, l'opposition entre une vision newtonienne du temps où ce dernier est assimilé à une succession de segments et donc considéré comme homogène, continu et causalement inerte ou non-newtonienne du temps, où au contraire on prend en compte une continuité dynamique, une hétérogénéité et une efficacité causale du temps, est cruciale[327].

7 Ces différentes questions ont en commun de s'attaquer aux problèmes de la décision dans un univers incertain, et composé d'agents différenciés et hiérarchisés. Les décisions doivent être prises sur la base d'informations elles-mêmes traitées à partir de connaissances, ce qui met en avant les interrogations sur l'intelligibilité du monde économique. Elles sont prises par des acteurs humains qui ont des préférences, et font des anticipations. Ces dernières sont cependant insérées dans des contextes dont il faut discuter l'impact sur les décisions, mais aussi les modes d'émergence, de stabilité et de renouvellement. Enfin, les décisions s'inscrivent dans le temps; il y a des vision du monde *ex-ante* et des visions *ex-post* , distinction introduite par Gunnar Myrdal [328], et la comparaison entre les deux induit des mécanismes de rétroaction qui influent sur les nouvelles décisions par le biais des surprises, bonnes ou mauvaises[329]. L'économie retrouve ici des interrogations qui ont été développées en histoire, en particulier sur la signification de la tension entre un espace d'expérience (le monde *ex-post*) et un horizon d'attente, tension qui sert à définir différents régimes d'historicité[330].

La Théorie de la Régulation, son voisinage et ses cousinages

8 On ne prétend pas ici traiter de la totalité du spectre des théories non-standards ou hétérodoxes par comparaison avec la Théorie de la Régulation. La tentative est ici limitée à une interrogation sur cette théorie et certains de ses possibles cousins dans le champ de l'école autrichienne et néo-autrichienne.

9 En ce qui concerne la première des questions, il est évident que pour toute démarche entrant dans la catégorie du « réalisme de vérité par le processus » (*Process truth realism*), l'intelligibilité du monde économique ne peut être qu'indirecte. À cet égard, l'importance des processus historiques dans les différents textes régulationnistes est bien connue et ne

nécessite pas qu'on y revienne. On trouve par ailleurs une même réfutation du fait directement lisible, tant chez Friedrich Hayek, avant ou après 1945 (et la distinction est importante), que dans les écrits des néo-autrichiens[331]. En ce qui concerne le degré de cette intelligibilité, il y a là des différences subtiles. Ce sont avant tout par des travaux sur la monnaie que les auteurs régulationnistes affirment le caractère endogène de l'incertitude, qui condamne l'intelligibilité du monde économique à n'être que partielle[332]. Quant à Friedrich Hayek, l'abandon de la notion d'équilibre, qui implique une intelligibilité totale du monde économique et de ses lois, ne sera que progressive et imparfaite. Si l'équilibre statique est rapidement rejeté, au profit d'un équilibre intertemporel[333], on trouve encore en 1935 l'idée qu'une économie de troc, qui sert de référence ultime, serait complètement intelligible[334]. Sur ces positions-là, Friedrich Hayek va faire l'objet de critiques importantes. Qu'elles aient été formulées par Piero Sraffa[335], Howard Ellis ou Nicholas Kaldor[336], elles portent toutes fondamentalement sur le même point. Pour que les prévisions des acteurs soient parfaites, même avec une monnaie neutralisée, il faut que le monde « *ex-post* » soit identique au monde « *ex-ante* » du point de vue des décisions individuelles, ce qui implique en fait un univers stationnaire. Sur la base de ces critiques, l'évolution de Friedrich Hayek est indubitable[337]. Néanmoins, le maintien d'une référence même limitée à une fonction prospective de la notion d'équilibre introduit une tension entre le « Hayek théoricien de la connaissance » et le « Hayek directement impliqué dans une économie opérationnelle[338] », et aboutit à renoncer à la notion d'interaction entre les agents au niveau même de la constitution des anticipations[339]. Il est ainsi clair que la position des auteurs régulationnistes est bien plus proche, sur ce point, de celle des auteurs faisant le pont entre l'école néo-autrichienne et le post-keynésianisme, comme George Lennox Sharman Shackle.

10 En ce qui concerne la seconde question, il est clair qu'il n'y a, initialement, aucune position explicite de la part des auteurs régulationnistes. Ceci est dû au double héritage de Marx et de Keynes, et à une approche d'emblée macroéconomique de l'économie. L'apport vient ici en premier lieu de l'École des Conventions. Dans sa déclaration de positionnement par rapport à la Théorie de la Régulation, Olivier Favereau délimite les champs par une double référence à la rationalité limitée *et* à la rationalité instrumentale [340]. Or cette dernière implique la monotonie et l'intégration temporelle des préférences[341]. Rappelons ici brièvement que, dans sa première définition publique, l'École des Conventions s'est ouvertement réclamée de l'individualisme méthodologique[342], ce qui n'était pas complètement évident au départ; un auteur au moins réfutait conjointement holisme et individualisme[343]. Si on fait référence aux publications plus récentes, Pierre Livet et Laurent Thévenot sont nettement plus explicites dans une définition de la rationalité qualifiée d'interprétative, et donc en nette rupture avec la définition standard, et intégrant une large dose de collectif dans la détermination des choix individuels[344]. Par contre, dans leur contribution au même ouvrage, Robert Boyer et André Orléan adoptent une vision de la genèse et de la diffusion des conventions qui s'enracine dans un spontanéisme utilitariste impliquant des hypothèses fortes, ici encore, en matière d'invariance des préférences, de leur stabilité temporelle, de leur monotonie et de leur intégration[345].

11 Chez les néo-institutionnalistes, la référence explicite à l'opportunisme (seconde condition avec la rationalité limité) a exactement les mêmes conséquences que la revendication par Olivier Favereau de la rationalité instrumentale, soit une adhésion aux

hypothèses de monotonie et d'intégration temporelle en matière de structuration des préférences[346].

12 En ce qui concerne Friedrich Hayek, et en dépit de son magistral, et largement oublié, ouvrage sur la cognition[347], les positions sont assez fluctuantes. Pour W. N. Buttos et Roger G. Koppl, les anticipations seraient largement déterminées par le contexte, pris ici au sens d'un ensemble d'institutions ; cette interprétation permet d'abandonner les hypothèses de cohérence et d'invariance des préférences et de faire dépendre les comportements du contexte[348]. Néanmoins, toute thèse supposant une convergence progressive spontanée des anticipations, dans un cadre stabilisé, doit supposer la monotonie et l'intégration temporelle des préférences.

13 Il est à cet égard instructif de noter que, quand Friedrich Hayek a renoncé à l'idée de l'ordre constitutionnel pour régir l'économie, idée qui avait été une des bases de son œuvre de penseur politique[349], il a dû supposer que les individus soient guidés par des métanormes immanentes[350]. Or, non seulement ceci constitue-t-il une régression quant aux réflexions antérieures sur la connaissance, mais il est facile de montrer que l'hétérogénéité des sociétés modernes condamne radicalement à l'inexistence de telles normes[351]. La prise en compte de la faiblesse de l'ordre constitutionnel, du point de vue même des hypothèses hayekiennes, soit l'incapacité pour un acteur de prévoir le futur, introduit dans l'œuvre de Friedrich Hayek un revirement qui en détruit la cohérence et souligne la faiblesse de sa conception de la genèse des institutions[352]. Or, on soutient ici que cette faiblesse est due à la permanence d'apories issues de la vision standard de la rationalité de l'individu, vision elle-même marquée de conceptions métaphysiques[353], héritées directement de l'économie politique classique ou il est facile de montrer que la métaphore de la « main invisible » n'est qu'une refiguration du Dieu Immanent[354].

14 Pour ce qui est de la troisième question, la relation entre la conjoncture et son contexte, l'importance des formes historiques des mécanismes économiques est au cœur même de la Théorie de la Régulation. Si on veut comparer ici avec d'autres approches, on notera que, par contre, dans l'école autrichienne les positions sont loin d'être claires. Pour le « Hayek » qui construit son raisonnement en référence à une hypothétique économie de troc, si la conjoncture est bien déterminée par le contexte (ici monétaire), elle s'analyse aussi par rapport à une norme dégagée de ce dernier[355]. Inversement, dans un de ses derniers textes, Friedrich Hayek souligne à la fois la multiplicité de la nature des informations, prenant ici une nette distance avec l'idée que seul compte le prix, et indique que la concurrence aboutit à des modifications dans les préférences et les comportements qui sont dictées par le contexte dans lequel cette concurrence s'exerce[356].

15 Quant aux néo-autrichiens, la référence faite dans l'ouvrage de Gerald O'Driscoll et Mario Rizzo[357] à la notion de « régime monétaire » telle qu'elle est présentée par Axel Leijonhufvud[358], revient à admettre la formulation labroussienne sur l'impact des structures sur la conjoncture.

16 Les problèmes sont bien plus nets sur le mode d'engendrement des contextes pour ce qui concerne la Théorie de la Régulation. Les ouvrages initiaux[359] insistent longuement sur l'intervention des gouvernements, les luttes sociales, l'institutionnalisation politique des compromis. En ce sens, la filiation avec l'interventionnisme d'après-guerre est claire, et assumée[360]. Au fil du temps, cependant, cette référence s'émousse et, dans leur analyse de l'introduction des conventions, Robert Boyer et André Orléan font une très large place à la spontanéité utilitariste des acteurs[361]. Ici encore, c'est essentiellement dans le domaine monétaire que l'on retrouve une défense et illustration de l'action discrétionnaire[362],

même si un article ultérieur de Robert Boyer vient corriger une certaine vision angélique (la fonctionnalité de la coordination) de l'origine des institutions[363].

17 Comme on peut s'en douter, les différentes variantes de l'approche autrichienne défendent farouchement une approche spontanéiste, encore que la question de l'émergence des règles, et la place du marché dans ce contexte, pose problème chez Friedrich Hayek[364].

18 Ce n'est que sur la cinquième question, celle concernant le temps, qu'il semble en apparence y avoir accord. Pour la Théorie de la Régulation, comme pour l'école autrichienne ou néo-autrichienne, on est clairement dans une conception non-newtonienne du temps[365], conception où l'on revendique la continuité dynamique, l'hétérogénéité et l'efficacité causale.

19 À l'usage, les critères que l'on a proposés se révèlent ainsi à même d'indiquer certaines différences subtiles non seulement entre les différentes approches de l'Économie Politique, mais aussi en leur sein, en fonction des époques. Les comparaisons, limitées, auxquelles on vient de se livrer mettent en évidence les liens existants entre les critères 1 et 3 (intelligibilité du monde économique et relation entre conjoncture et contexte) ainsi qu'entre les critères 2 et 4 (source du comportement des individus et modes d'engendrement des contextes). À cet égard, on partage le constat d'Alain Lipietz sans abonder dans son jugement[366]. La juxtaposition des thèses de l'École des Conventions à celles de la Théorie de la Régulation aboutit bien à une incohérence théorique. C'est avant tout en raison de la référence (tactique ou non) à l'individualisme méthodologique, et de la réduction de la gestion des interdépendances par des coordinations (ou est passé le conflit ?), pouvant toutes être englobées dans des conventions. Cette grande vision consensuelle laisse dans l'ombre la nature des conventions (pactes immanents à la David K. Lewis où règles de comportement renvoyant à des instances de légitimation), tout comme elle introduit une indétermination possible de la nature de l'institution (...).

Pour ne pas conclure

20 De ce qui vient d'être avancé, je suggère que l'on retienne deux idées principales. La première est que la Théorie de la Régulation ne peut tendre à la cohérence de son programme de recherches qu'en abordant de front la question des bases du choix des individus. Elle doit donc s'affirmer sans complexe comme holiste. Les travaux de psychologie expérimentale qui sont cités ici laissent percevoir des réponses expérimentalement fondées et qui rompent avec les apories métaphysiques que charrie l'individualisme méthodologique. Ceci n'entraîne pas qu'il faille bannir le terme de convention du vocabulaire, ni que, sous réserve d'en préciser le contexte et la définition, la notion de convention ne puisse être fort utile. Mais, la tentative pour faire de cette notion un cadre général pour penser les problèmes de coordination doit- elle être abandonnée ? D'une part parce que la mise en cohérence *ex-post* de décisions prises séparément *ex-ante* ne se réduit pas à un seul problème de coordination. D'autre part du fait que les formes prises par cette dernière sont multiples et ne peuvent être saisies hors de leur contexte, sauf à supposer une indépendance des décisions par rapport au contexte, thèse justement qui ne résiste pas à l'expérimentation.

21 La seconde idée, c'est qu'il devient alors possible de penser simultanément et les relations conjoncture/contexte, et les modes d'engendrement des contextes et, enfin, les modes

d'organisation politique cohérents d'un point de vue économique, éclairant alors ce qui m'a toujours paru un point aveugle de la Théorie de la Régulation. Cette dernière peut alors s'affirmer simultanément comme une théorie de l'action discrétionnaire démocratique, en fondant l'irréductible limite des thèses spontanéistes, le pourquoi de l'État et la nécessité fonctionnelle de la démocratie au bon fonctionnement de l'économie. La Théorie de la Régulation pourrait alors se présenter comme un retournement de la démarche traditionnelle de l'économie politique où l'analyse économique est induite par des fondements politiques[367]. Elle intègrerait dès lors des analyses politiques, en particulier sur le rôle de la démocratie, ses formes et moyens d'exercice et l'importance de l'organisation collective, déduites de ses fondements économiques.

22 Ce qui était pétition (généreuse) de principes[368], peut alors devenir fondement théorique d'une critique du monde tel qu'il est et ne nous satisfait point.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AGLIETTA Michel, 1976, *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Calmann-Lévy.

–, 1982, « Avant-propos à la deuxième édition », in *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Calmann-Lévy.

ARROW Kenneth, 1951, *Social Choice and Individual Values*, New York, Wileys and Sons.

–, 1982, « Risk perception in psychology and economics », *Economic Inquiry*, 20, p. 1-9.

BETTELHEIM Charles, 1970, *Calcul économique et formes de propriété*, Paris, Maspero.

BOYER Robert, 1995a, « Aux origines de la théorie de la régulation », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 21-30 (chap. 1).

–, 1995b, « La théorie de la régulation dans les années 1990 », *Actuel Marx*, 17, p. 19-38.

BOYER Robert & Yves SAILLARD (eds), 1995a, *Théorie de la régulation. État des savoirs*, La Découverte, Paris.

–, 1995b, « La théorie de la régulation a 20 ans : piétinement ou affirmation d'un programme de recherches ? », *in* BOYER Robert & Yves SAILLARD, *Théorie de régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 69-81 (chap. 6).

BROCHIER Hubert, 1994, « Pour un nouveau programme de recherches en économie », *Revue semestrielle du MAUSS*, 3, Paris, La Découverte, p. 141-152.

CALLON Michel (dir.), 1989, *La Science et ses réseaux*, Paris, La Découverte.

CAPEK Milic, 1961, The Philosophical Impact of Contemporary Physics, Princeton, Van Nostrand.

CARABELLI Anna, 1988, *On Keynes' Method*, Londres, Macmillan.

CHAVANCE Bernard, 1984, « Pourquoi le capitalisme étatique », *Babylone*, 2-3, p. 100-125.

—, 1995, « Hierarchical forms and coordination problems in socialist systems », *Industrial and Corporate Change*, 4/1, p. 271-291.

COMBEMALE Pascal, 1994, « L'hétérodoxie n'est plus ce qu'elle était », *Revue semestrielle du MAUSS*, 3, Paris, La Découverte, p. 95-112.

CONLISK John, 1996, « Why bounded rationality? », *Journal of Economic Literature*, 34/2, p. 669-700.

DOW Sheila, 1990, « Post-Keynesianism as political economy: a methodological discussion », *Review of Political Economy*, 2/3, p. 345-358.

ELLIS HOWARD, 1934, *German Monetary Theory (1905-1933)*, Cambridge, Harvard University Press.

FAVEREAU Olivier, 1989, « Marchés internes, Marchés externes », *Revue Économique*, 40/2, p. 273-328.

FITZGIBBONS Athol, 1988, *Keynes's vision*, Oxford, Oxford University Press.

HARCOURT Geoffrey Colin, 1986, *Controversies in Political Economy*, Brighton, Harvester.

KOSELLECK Reinhart, 1990 [1979], *Le Futur passé. Essais sur la sémantique des temps historiques*, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales.

LABROUSSE Ernest, 1933, Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII[e] siècle, Paris, Dalloz.

LAWSON Tony, 1989, « Realism and instrumentalism in the development of econometrics », *Oxford Economic Papers*, vol. 41, p. 236-258.

LIPIETZ Alain, 1995, « De la régulation aux conventions : le grand bond en arrière ? », *Actuel Marx*, 17, p. 39-48.

MÄKI Uskali, 1988, « How to combine rhetoric and realism in the methodology of economics » *Economics and Philosophy*, vol. 4, p. 353-373.

MARCH James, 1979, « Bounded rationality, ambiguity and the engineering of choice », *Bell Journal of Economics*, 9/3, p. 587-608.

MYRDAL Gunnar, 1939 [1931], *Monetary Equilibrium*, Londres, Hodge.

—, 1954 [1930], The Political Element in the Development of Economic Theory, Cambridge, Harvard University Press.

NELSON Richard, 1995, « Recent evolutionary theorizing about economic change », *Journal of Economic Literature*, 33/1, p. 48-90.

NELSON Richard & Sidney WINTER, 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard University Press.

O'DRISCOLL Gerald & Mario J. RIZZO, 1985, *The Economics of Time and Ignorance*, Oxford, Basil Blackwell.

PARFIT Derek, 1984, *Reasons and Persons*, Oxford, Oxford University Press.

SAPIR Jacques, 1989, *Les fluctuations économiques en URSS : 1941-1985*, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales.

—, 1990, *L'Économie mobilisée*, Paris, La Découverte.

SHACKLE George Lennox S., 1969, *Decision, Order and Time in Human Affairs*, Cambridge, Cambridge University Press.

–, 1982, « Means and meanings in economic theory », *Scottish Journal of Political Economy*, 29/3, p. 223-234.

NOTES

312. Aglietta 1976.
313. Boyer 1995a.
314. Boyer 1995b ; Boyer & Saillard 1995b.
315. Lipietz 1995.
316. Combemale 1994.
317. Aglietta 1982.
318. Chavance 1984, 1995 ; Sapir 1989, 1990.
319. Bettelheim 1970.
320. Lawson 1989.
321. Conlisk 1996.
322. Arrow 1951, 1982.
323. March 1979.
324. Parfit 1984.
325. Labrousse 1933.
326. Nelson & Winter 1982 ; Nelson 1995.
327. Capek 1961 ; Shackle 1969 ; O'Driscoll & Rizzo 1985.
328. Myrdal 1939.
329. Shackle 1982.
330. Koselleck 1990.
331. Foss 1994 ; O'Driscoll & Rizzo 1985 ; Shackle 1982 ; Kirzner 1982 ; Loasby 1976.
332. Aglietta 1991 ; Aglietta & Orléan 1982.
333. Hayek 1928, 1984, 1931a, 1931b.
334. Hayek 1935.
335. Sraffa 1932.
336. Ellis 1934 ; Kaldor 1934.
337. Hayek 1937 ; Hayek 1941.
338. O'Driscoll & Rizzo 1985 : 83-84.
339. Richardson 1960.
340. Favereau 1993.
341. Parfit 1984.
342. Dupuy *et al.* 1989.
343. Thévenot 1986.
344. Livet & Thévenot 1995.
345. Boyer & Orléan 1995.
346. Williamson 1993. Je signale qu'il est incohérent de se réclamer et de la rationalité limité et de l'opportunisme. Le comportement opportuniste suppose que l'individu puisse toujours calculer les coûts et avantages de sa position face à une organisation. Mais, si tel était le cas, on ne serait plus dans le cadre de la rationalité limitée, qui implique des limites aux capacités de calcul.
347. Hayek 1952.
348. Buttos & Koppl 1993 ; Koppl 1991.

349. Hayek 1960.
350. Hayek 1976, 1979.
351. Larmore 1987. En tous les cas, en condamne l'existence immanente et spontanée, et non la nécessité, ce qui est un autre problème.
352. Bellamy 1994.
353. Myrdal 1954.
354. Perrot 1984.
355. Hayek 1935.
356. Hayek 1978.
357. O'Driscoll & Rizzo 1985.
358. Leijonhufvud 1983.
359. Aglietta 1976 ; Boyer & Mistral 1978 ; Lipietz 1979.
360. Lipietz 1995.
361. Boyer & Orléan 1995.
362. Aglietta 1995.
363. Boyer 1995c.
364. Bellamy 1994 ; Hodgson 1988 : 170-194.
365. Capek 1961.
366. Lipietz 1995.
367. Myrdal 1954.
368. Dow 1990 ; Harcourt 1986.

AUTEUR

JACQUES SAPIR

CEMI, EHESS

6.3. Le marché, cet asile de l'ignorance

Jérôme Bourdieu

Je tiens à remercier vivement Bénédicte Reynaud pour son aide et ses conseils.

1 Ayant entrepris d'étudier le marché pétrolier américain dans l'entre-deux-guerres[369], j'ai été amené à mettre à l'épreuve des faits le concept de marché, ce qui m'a conduit à découvrir un grand nombre de difficultés d'abord empiriques puis théoriques. Ce bref texte s'attache à clarifier plus particulièrement les fondements du marché comme mécanisme de coordination. La question de la finitude des ressources non-renouvelables resurgit de manière récurrente et, à travers elle, celle de la capacité du marché et des mécanismes économiques qu'il met en œuvre à assurer une allocation efficace de ces ressources entre les générations. Dans cette discussion, le concept de marché occupe une place centrale. Il n'a pourtant pas fait l'objet d'une élaboration et d'une formalisation spécifique. Il y a soixante ans, Ronald Coase[370] n'hésitait pas à écrire que « bien que la plupart des économistes prétendent étudier le fonctionnement du marché, dans la théorie économique moderne, le marché a un rôle encore plus fantomatique que la firme elle-même ». Plus récemment, Scott Moss[371] notait qu'en dépit de « tout ce qui avait été écrit à propos du marché et des forces de marché, il était remarquablement difficile de trouver une définition du "marché" dans la littérature ou dans les manuels universitaires ». L'explication tient peut-être à l'importance même du concept de marché : dès les premiers mots de l'avant-propos à son livre consacré au sujet, Roger Guesnerie[372] s'empresse d'annoncer l'impossibilité de la tâche à laquelle pourtant il s'attelle. Selon lui, le marché est aux économistes ce que sont aux physiciens les phénomènes qui concernent notre galaxie. Si le marché est partout, c'est qu'il représente tout à la fois un lieu physique où se déroulent des échanges, le fait de pouvoir s'accorder sur les termes de la transaction lors d'un échange (lorsqu'on parle de « conclure un marché »), les débouchés économiques d'un produit (lorsqu'on dit d'un bien qu'il « dispose d'un marché »), l'ensemble des transactions propres à un bien (« le marché du pétrole ») et encore le mécanisme économique particulier qui caractérise « les économies de marché[373] ». Concept central de toutes les analyses se revendiquant d'une approche économique du monde social, il ne doit d'abord son efficacité qu'à la pluralité des sens

qu'il recouvre, aux usages peu rigoureux qu'il autorise en laissant toujours ouverte la possibilité d'opérer des glissements sémantiques entre ses différentes acceptions. Il tire son attrait des usages magiques qu'il autorise comme le rappelle la plaisanterie qui veut qu'à l'université de Chicago lorsqu'une ampoule est grillée personne ne la remplace, certain que le marché s'en chargera. Le marché, à la fois norme et principe explicatif universels, est devenu un nouvel asile de l'ignorance.

Marché et coordination

Marché et prix

2 Il est aujourd'hui banal de critiquer une construction économique de l'ordre social qui est fondée sur la seule vertu du système des prix. Les théoriciens de l'équilibre général eux-mêmes sont les premiers à énoncer les nombreuses sources de limites du marché (*market failures*) (externalités, marchés manquants, rendements croissants...). On pourrait même s'étonner du décalage entre cette vision désenchantée du marché et la confiance exclusive qu'il continue d'inspirer, surtout aux économistes[374]. En réalité, le marché, compris comme la régulation des comportements par les prix, est une pierre angulaire de l'analyse économique : il assure, au moindre coût, la transition de la représentation spontanée du choix individuel à la construction d'une théorie du monde social. En effet, l'anthropologie explicitée dans la représentation économique du choix d'un agent, comme maximisation de l'utilité sous contrainte de revenu, n'est que l'expression savante de l'expérience ordinaire des acteurs dans leur pratique réelle du choix : chacun doit effectivement satisfaire au mieux ses désirs sans dépenser trop, doit arbitrer entre différents biens, doit effectuer un calcul des avantages et des inconvénients sans forcer sa contrainte budgétaire. L'axiomatique des préférences, la construction d'une fonction d'utilité ne font que rationaliser le point de vue du sens commun et donner un caractère de généralité et de profondeur à l'expérience, plus ou moins illusoire, du choix individuel et du sujet pensant, et agissant au mieux de ses intérêts. Le prix de marché est alors le moyen inespéré d'introduire le monde social dans le modèle sans avoir à modifier cette construction asociale du sujet. En même temps, le prix de marché représente une force intersubjective dont nul ne peut contester qu'elle obéisse à des lois immanentes et impersonnelles, sans que ces lois n'affectent l'individualité intangible des sujets. Le marché est construit sur la dichotomie entre les comportements individuels et les mécanismes qui assurent leur coordination.

Marché et interactions

3 Il est alors tentant, plutôt que de rejeter une telle dichotomie, de chercher d'autres formes de régulation que la coordination par les prix. Dans un article récent, Pierre-André Chiappori et Kristina Orfali[375] font du passage de l'idée d'équilibre général à l'étude des interactions locales, marchandes mais aussi liées à des échanges d'information, l'une des principales évolutions de l'économie au cours des 25 dernières années. Ce faisant, ils témoignent clairement du fait que la régulation des interactions entre les acteurs économiques ne dépend pas seulement d'un mécanisme de prix mais passe également par la forme variée des relations contractuelles qu'ils nouent entre eux. Penser la firme comme un « nœud de contrats », pour reprendre l'expression d'Olivier Hart et de John

Moore[376], permet en réalité de réduire toute forme d'organisation sociale, toute institution à l'ensemble des contrats bilatéraux qu'elle recouvre pour ne constituer en réalité qu'une fiction juridique[377]. La théorie des contrats permet de rompre avec une régulation exclusivement réalisée par les prix. Cependant, elle ne fournit pas une théorie de l'ordre social aussi achevée formellement que celle de l'équilibre général, du moins aussi longtemps qu'un concept équilibre de contrats n'a pas été proposé.

4 En cela, la séparation entre coordination et comportements n'est que repoussée à un niveau supérieur car on ignore alors l'activité intense que les acteurs doivent développer pour construire les conditions de fonctionnement de leur propre marché. L'analyse historique fait ainsi apparaître que le marché pétrolier a toujours fait l'objet d'un double débat[378] : le premier, qui aurait été de pure forme sans l'existence d'un droit de la concurrence particulièrement puissant, se focalisait sur l'existence d'un pouvoir de monopole ; l'autre, en réalité beaucoup plus profond bien que négligé d'un point de vue académique, sur la manière d'organiser efficacement un marché qui, comme l'écrivait un des protagonistes, n'était pas autorégulé (*self-regulating*), un des enjeux étant de savoir quelle place devait revenir à l'État dans cette régulation.

5 Il est alors naturel de prendre au sérieux le travail organisationnel que produisent les acteurs économiques. Une manière de lire le projet des approches conventionnalistes ou institutionnalistes[379] est de considérer qu'il a précisément pour objet d'analyser les réalisations de ce travail organisationnel, formalisé par des règles ou des institutions qui assurent une régulation globale des comportements. L'histoire de l'industrie du pétrole fournit de nombreux exemples de ce travail collectif de coordination et, pour n'en citer qu'un, au milieu des années 1920, en accord avec les industries automobiles, les pétroliers se sont mis d'accord pour que seules deux qualités d'essence (« grade ») subsistent, afin de stabiliser une concurrence incompréhensible pour le consommateur. Cette voie d'analyse repose sur une vision de l'ordre économique qui rompt avec l'idée de mécanisme de marché et qui passe par des formes de coordination par des règles ou des conventions, de coopération entre les acteurs sociaux, parfois présentées comme complémentaires des mécanismes de marché. En même temps, comme la théorie de l'équilibre général, elle conserve la dichotomie entre comportements et coordination.

Une approche structuraliste du marché

Une première approche

6 En réalité, il existe une place pour un concept de marché qui ne soit ni le mécanisme de coordination des comportements individuels, unique, universel, et anonyme, présent aussi bien dans l'idée d'équilibre général que dans celle d'équilibre partiel, ni non plus, l'agrégation, difficile à penser, d'interactions, plus ou moins bilatérales, fondées par exemple sur l'idée de mimétisme ou sur celle de concurrence entre contrats. Elle consiste à penser le marché comme la rencontre entre les logiques d'univers sociaux structurés et plus ou moins autonomes[380], qui s'opère à travers une multitude d'interactions individuelles (structurées selon ces logiques), sur le mode économique, entendu comme impliquant un transfert de propriété associé à la formation de pertes ou de profits monétaires et supposant la mobilisation de ressources financières.

7 Cette construction doit être comprise comme une définition provisoire. Tout d'abord, elle inscrit le marché comme une forme de coordination parmi d'autres, utilisées par les

acteurs économiques qui peuvent être constitués en un réseau. Elle refuse ainsi d'identifier le marché au réseau lui-même ou à ses modes de régulation (on peut voir par exemple dans le marché un moyen de produire des effets de percolation[381]). Ensuite, elle marque la différence entre le marché et les relations internes à la firme dès que l'on considère ces formes internes de coordination comme procédant de modes de régulation soit non-monétaires, soit n'engageant pas de transferts de propriété. Il faudrait toutefois élaborer plus précisément cette idée : des transferts de biens entre des filiales d'un même groupe suivant une tarification interne se situent à la frontière du marché[382]. Enfin, cette définition établit la spécificité du marché comme lien médiatisé par la monnaie ce qui pose vraisemblablement une limite trop stricte entre le marchand et le non-marchand (notamment dans une perspective historique[383]) et laisse de plus dans l'ombre la question des modalités concrètes de l'échange marchand[384].

Rompre avec la dichotomie

8 En l'état, cette première définition[385] vise essentiellement à rompre avec une vision qui, d'un côté, pose comme donnés les déterminants profonds des comportements et des choix et, de l'autre, pense le marché et à travers lui toute forme de coordination économique, comme un principe unique de conciliation des choix. Non seulement il n'est possible de comprendre la logique d'un marché qu'à condition de voir le marché comme une forme de relation objective particulière au sein d'univers constitués par d'autres relations objectives ; mais, elle invite à penser la logique marchande comme une logique particulière exerçant une action sur les structures des univers sociaux qu'elle met en relation et dont elle peut modifier profondément les modes de fonctionnement (cela apparaît de manière particulièrement claire dans des univers qui ont pour vocation de refuser l'intérêt économique tels le sport, l'art ou la famille).

9 Au lieu de poser comme préalable la dichotomie entre comportements et coordination, cette définition part de l'existence de mécanismes propres aux différents univers sociaux mais reconnaît que ceux-ci sont affectés en retour par des mécanismes économiques, – notamment par la présence d'agents exclusivement animés par la volonté de réaliser des profits financiers – ; en même temps, elle pose que les mécanismes économiques prennent une forme qui dépend de ces univers.

10 On voit finalement que les marchés ne sont pas à proprement parler des univers sociaux comme les autres puisque leur finalité leur est toujours extérieure, du moins jusqu'au moment où l'accumulation économique pure, l'accumulation de capital financier pour lui-même, devient par lui-même un objectif exclusif.

Quelques conséquences d'une approche structurale

Repenser les acteurs et les comportements

11 Cette conception du marché appelle une redéfinition profonde de la manière ordinaire d'appréhender les acteurs économiques et la manière dont ils confrontent leurs comportements. Chaque individu est alors pensé en fonction de la position qu'il occupe dans un espace de relations parmi lesquelles on trouve le marché. Les propriétés individuelles qu'on pourrait être tenté de lui assigner sont essentiellement relatives. L'ensemble de ces relations objectives ne peut être réduit ni aux interactions bilatérales

qui se nouent de manière formalisée et explicite entre les acteurs économiques (souvent exprimées par la métaphore du réseau), ni dans la valorisation économique et monétaire qui se traduit dans les prix en même temps que les prix introduisent un mode de relation objective particulièrement puissant parce qu'universel, c'est-à-dire ayant prise sur tous les univers sociaux.

12 De même, on ne peut plus poser séparément la question de la représentation des choix et celle de leur coordination : les termes même du choix et la caractérisation des comportements qui en résultent ne sont pas coordonnés *ex post* mais sont constitutivement l'expression, la réalisation d'un certain ordre social qu'ils produisent et dont ils sont le produit.

Des mécanismes de marché différenciés

13 En introduisant un espace d'interactions plus large que celui du prix des produits, on ouvre une difficulté redoutable pour la compréhension du rôle du marché comme mécanisme créateur d'ordre social. Le grand avantage du dispositif des prix est, par hypothèse, de fonctionner de la même façon partout où il est à l'œuvre ; inutile donc de s'intéresser à la logique de constitution des valeurs propre à un univers social particulier. Dans cette perspective, les prix de marché sont censés exprimer, sans aucune distorsion ni aucun effet propre, les valorisations spécifiques à chaque univers social, la seule source d'imperfection reconnue étant liée aux structures, définies ici par le pouvoir de marché (pouvoir sur le niveau des prix) dont disposent certains acteurs.

14 Une manière de s'en persuader consiste à analyser le fonctionnement d'univers auxquels la logique marchande est particulièrement étrangère (le marché de l'art, de la science, des dons de sang). Une autre consiste à voir comment des objectifs marchands peuvent être servis par des mécanismes non-marchands : on pense ici à l'ouvrage de Nicole Biggart[386] consacré aux organisations de vente directes qui mobilisent toutes les ressources de la famille et des réseaux privés pour parvenir à réaliser des profits économiques considérables.

Les marchés forment une structure

15 Réduit au mécanisme de régulation par les prix, le marché n'a ni taille ni terrain d'action particuliers d'un point de vue théorique, à moins de considérer l'atomicité d'un nombre infini d'acteurs comme la bonne dimension d'un véritable mécanisme de marché, pur et parfait. On peut passer sans rupture réelle sous le rapport du fonctionnement des mécanismes de marché, du fonctionnement global du marché mondial qui relie les économies (de marché) aux marchés régionaux voire locaux, en conservant une logique d'équilibre général ou bien encore, si l'on adopte une logique des produits du marché mondial de l'énergie, au marché des producteurs de tourbe écossais. C'est à défaut de disposer d'une représentation théorique satisfaisante que l'on est renvoyé à la mesure empirique des substituabilités entre produits[387].

16 Dès que l'on pense les marchés comme un des éléments de coordination entre des espaces sociaux structurés, on ne peut pas ne pas voir la hiérarchie qui structure les relations entre ces marchés. Il ne s'agit pas d'une hiérarchie de commandement ; elle se réalise suivant plusieurs ordres d'appartenance : il y a une hiérarchie géographique, technologique, financière (etc.) des marchés dont le marché pétrolier est une inépuisable

source d'illustrations. C'est cette idée même qu'exprime la critique que Mary Kaldor fait à Joan Robinson lorsqu'il se demande ce que ferait Joan Robinson « si la demande de cigarettes de la boutique d'un village [était] plus affectée par le prix de la bière de la boutique d'en face que par le prix des cigarettes de la ville la plus proche[388] ».

17 Enfin cette hiérarchie n'est pas seulement un ordre spontané, mais un ordre organisé, par les acteurs du marché et leurs associations professionnelles d'une part, par la législation et l'État d'autre part.

La structure est source de dynamique

18 Le marché comme terrain d'interactions spécifiques entre des espaces sociaux structurés est un puissant facteur de changement. Même s'il n'a pas des effets uniformes, on l'a noté plus haut, le mécanisme de marché et la valorisation monétaire qui l'accompagne introduisent un mode d'évaluation universel qui force des univers sociaux éloignés à se confronter et à venir combler ce que Ronald Burt[389] appelle des « *structural holes* ».

19 Si la géologie tarde à pénétrer le monde pétrolier, ce n'est pas seulement parce que les gens de pétrole ne lisent pas de géologie ; c'est aussi parce que les objectifs de profits économiques, du moins la compétence spécifique que requiert la valorisation économique de compétences qui ne le sont pas, sont en partie étrangers aux géologues. Cependant, si la géologie des hydrocarbures n'est pas nécessairement le terrain dominant du point de vue des professionnels de la géologie, il n'est pas certain que les profits économiques considérables que la géologie a pu en définitive tirer de son entrée sur le terrain pétrolier n'aient pas eu des effets importants sur le développement de la géologie elle-même.

20 Plus généralement, les prix ont un rôle beaucoup moins important dans les marchés ainsi définis. L'essentiel de la concurrence se joue entre des produits qui ne verront pas les chaînes de production, entre des projets qui ne livreront jamais aucun produit, entre des entreprises qui ne déposeront jamais leurs statuts, entre des choix d'organisation qui ne seront mêmes pas ébauchés. L'ombre des prix flotte probablement sur ces décisions avortées, parce qu'il faut bien apporter les éléments d'un « chiffrage » pour les légitimer, mais l'essentiel tient à la confrontation de points de vue et de logiques multiples, organisée à l'intérieur des entreprises, des groupes, mais aussi entre les entreprises, notamment avec l'intervention des détenteurs des ressources financières, suivant des processus de décision pour une grande part collectifs. Le concept de concurrence qui doit être mis en œuvre pour analyser le marché est plus large que celui de concurrence en prix : il sollicite la confrontation de logiques qui doivent être appréhendées pour elles-mêmes et dont les prix sont autant le reflet que les guides.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

BIGGART Nicole, 1988, *Charismatic Capitalism*, Chicago, University of Chicago Press.

BOURDIEU Jérôme, 1996, Anticipations et ressources finies. Le marché pétrolier américain dans l'entre-deux-guerres, Paris, Éditions de l'EHESS.

BOYER Robert, 1996, « State and market. A new engagement for the twenty-first century », *in* Robert BOYER & Daniel DRACHE (eds), *States Against Markets. The limits of globalization*, London, Routledge.

BRAUDEL Fernand, 1985, *La Dynamique du capitalisme*, Paris, Flammarion.

BURT Ronald, 1992, *Structural Holes. The Social Structure of Competition*, Cambridge, Harvard University Press.

CHIAPPORI Pierre-André & Kristina ORFALI, 1997, « Préférences et interactions : une mise en perspective », *Revue Française de Sociologie*, 38/3, p. 429-464.

COASE Ronald, 1937, « The nature of the firm », *Economica*, 4, p. 386-405.

COHENDET Patrick, 1997, « Apprentissage organisationnel et cohérence : l'importance économique de la notion de réseau », *in* Bénédicte REYNAUD (dir.), *Les Limites de la rationalité*, tome 2, *Les figures du collectif*, Paris, La Découverte.

EYMARD-DUVERNAY François, 1994, « Coordinations des échanges et qualité des biens », *in* ORLÉAN André (éd.), *Analyses économique des conventions*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Quadrige ».

FAVEREAU Olivier, 1993, « Théorie de la régulation et économie des conventions : canevas pour une confrontation », *Lettre de la régulation*, 7, p. 1-4

[En ligne : https://rechercheregulation.files.wordpress.com/2012/12/lr07.pdf].

FOURIE Frederick, 1991, « The nature of the market: a structural analysis » *in* Geoffrey HODGSON & Ernesto SCREPANTI (eds), *Rethinking Economics: Markets, Technology and Economic Evolution*, Aldershot, U.K. Elgar.

GUESNERIE Roger, 1997, *L'Économie de marché*, Paris, Flammarion.

HART Olivier & John MOORE, 1988, « Incomplete contracts and renegotiation », *Econometrica*, 56/4, p. 755-785.

JENSEN Michael & William MECKLING, 1976, « Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure », *Journal of Financial Economics*, vol. 3.

MOSS Scott, 1984, Markets and Macroeconomics: macroeconomic implications for rational individual behaviour, Oxford, Blackwell.

REYNAUD Bénédicte, 1982, « Les contenus théoriques du concept de branche dans une problématique de définition de la branche d'édition de livres », *in* ADEFI (éd.), *Économie industrielle - Problématique et méthodologie*, Paris, Economica, p. 83-106.

NOTES

369. Bourdieu 1996.

370. Coase 1937.
371. Moss 1984.
372. Guesnerie 1997.
373. Pour donner toute sa force à cette analyse, il faudrait l'étendre à d'autres langues.
374. On trouvera une étude approfondie de « l'optimisme panglossien » que suscite le marché dans l'article de Boyer (1996) qui inscrit les critiques théoriques dans une empirique rigoureuse.
375. Chiappori & Orfali 1997.
376. Hart & Moore 1991.
377. Jensen & Meckling 1976.
378. Bourdieu 1996.
379. Olivier Favereau 1993.
380. Ou champs.
381. Cohendet 1997.
382. Eymard-Duvernay 1994.
383. On perd en réalité l'idée même d'une historicité du marché et des mécanismes de marché (différente d'une histoire des marchés) dont la dynamique du capitalisme chère à Braudel porte la marque propre.
384. Bourdieu 1996.
385. Fourie (1991) propose également une analyse structuraliste du concept de marché mais pour laquelle l'enjeu primordial est de définir formellement l'échange marchand comme pris entre l'espace des vendeurs et celui des acheteurs ; un intérêt important de son approche est de montrer que la notion de marché engage nécessairement une définition de ce que représente un échange économique, cf. p. 42-43.
386. Biggart 1988.
387. La question de la définition du marché est souvent ramenée à celle de ses limites, celle du marché pertinent pour mener à bien une étude de marché, c'est-à-dire aussi bien pour mener à bien une étude économétrique, dans un cadre académique, que pour évaluer les possibilités d'un nouveau produit, dans un cadre opérationnel, ou encore pour mettre en œuvre le droit de la concurrence dans un cadre juridique. La question du marché revêt alors un statut strictement empirique et il s'agit seulement d'adopter un niveau de rupture satisfaisant dans la « chaîne des substituts », pour reprendre le critère proposé par Robinson (cf. Reynaud, 1982), en fonction des objectifs poursuivis par l'étude.
388. Reynaud 1982.
389. Burt 1992.

AUTEUR

JÉRÔME BOURDIEU

INRA

6.4. Défense, sécurité et régulation

Geneviève Schméder

NOTE DE L'AUTEUR

Le 17 janvier 2001, dans le cadre du séminaire ARC2, Geneviève Schméder a organisé une Journée d'étude sur « les liens entre économie et défense dans une perspective régulationniste ». Elle prolonge ici le débat et sa réflexion sur l'économie politique de la Défense, en présentant les thèmes de recherche et les enjeux de l'institution militaire dans la dynamique du capitalisme.

1 La défense et l'institution militaire ont été largement négligées par les travaux régulationnistes, qui mettent pourtant les institutions au premier plan. Or, on sait l'influence décisive de la défense dans la formation du capitalisme, sans commune mesure avec l'importance quantitative du secteur militaire. C'est la militarisation qui, dès le XIV^e^ siècle, a ouvert la voie à l'industrialisation (Werner Sombart reprochait d'ailleurs à Adam Smith d'avoir choisi la fabrication des épingles plutôt que celle des armes pour illustrer la manufacture coopérative). C'est également dans le secteur de la fabrication des armes que fut mise au point, au début du XIX^e^ siècle, l'interchangeabilité des pièces ayant ouvert la voie à la production de masse. Plus près de nous, la recherche militaire a provoqué l'apparition, pendant la Seconde Guerre mondiale, de la plupart des technologies ayant soutenu la croissance des Trente glorieuses. Les liens entre l'économie et la défense sont également très étroits du côté de la demande, l'armée étant un corps de consommateurs idéal : non seulement elle doit être nourrie et équipée sans rien produire en échange, mais elle se transforme en « producteur négatif » dès qu'elle fournit la prestation pour laquelle elle existe, comme l'ont souligné de nombreux économistes, de Malthus à Baran et Sweezy en passant par Keynes, Veblen ou Bataille. En matière conceptuelle et théorique, la réflexion sur la guerre s'est également révélée très féconde pour l'économie politique (cf. le rôle des guerres napoléoniennes dans l'élaboration de la théorie ricardienne). De nombreux concepts et méthodes (équilibre, théorie des jeux, etc.) sont d'ailleurs communs à l'économie et à la stratégie. C'est le cas par exemple du concept de « sécurité », qui n'a pris le sens exclusivement militaire que nous lui connaissons que

depuis le Congrès de Vienne, et qui tend aujourd'hui à s'élargir dans quatre nouvelles directions : horizontalement, en ajoutant à son sens militaire une dimension économique, sociale et environnementale plus large ; verticalement, en ajoutant d'autres niveaux et instances de responsabilité à ceux de l'État nation ; vers le bas, en réintégrant la sécurité individuelle dans la notion de sécurité nationale ; vers le haut, en incluant la protection de la biosphère et de l'environnement.

2 Le faible intérêt des régulationnistes pour ces questions est d'autant plus surprenant que, si l'on s'en tient exclusivement au niveau des dépenses militaires, la période fordiste a été sans conteste une période de guerre : jamais auparavant, sur une aussi longue durée, des sommes aussi colossales n'avaient été affectées à la préparation de la guerre. Alors que la phase d'intense mobilisation économique n'avait pas dépassé quatre ans lors de la Première Guerre mondiale, sept ans lors de la Seconde, elle s'est prolongée plus de quarante ans sans interruption pendant la « guerre froide ». Cet énorme effort économique reflète l'ambivalence des compromis institutionnalisés mis en place au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, dont certains visaient explicitement à interrompre le cycle infernal des crises et des guerres tandis que les autres accordaient au contraire une large place à la préparation de la guerre. Un second motif d'étonnement est que, comme l'ont amplement montré les historiens de la guerre, les institutions militaires relèvent de la même approche paradigmatique que l'économie et la technologie. Les institutions de sécurité, enfin, représentent un enjeu décisif dans la construction institutionnelle de l'Europe de l'après-guerre froide.

Le fordisme et la guerre

3 À chaque forme de régulation correspond une forme particulière de guerre, laquelle est durable et ne change qu'à l'occasion d'un conflit majeur, souvent prolongé, qui modifie de fond en comble la conception même de la guerre (formes organisationnelles, technologies, règles de légitimité, etc.). En dehors de ces situations de rupture, les développements stratégiques se développent suivant des lignes issues de la guerre ayant constitué le tournant précédent. C'est ainsi que la guerre froide, par exemple, s'inscrivait dans le prolongement direct de la Seconde Guerre mondiale (mêmes doctrines d'emploi, technologies et systèmes d'armes, etc.). Les grandes redéfinitions collectives de la sécurité, par ailleurs, coïncident souvent avec des transformations radicales des principes d'organisation économique et sociale. Les conséquences peuvent être désastreuses pour le monde lorsqu'il n'en est pas ainsi. En 1919, par exemple, l'échec de la nouvelle architecture de sécurité élaborée à Versailles résulta moins du désaveu du Congrès américain que de la tentative de restaurer l'économie mondiale d'avant 1914, laquelle fit voler en éclats sous les coups de boutoir de la crise économique l'idéal d'un nouvel ordre international fondé sur la sécurité collective et le droit. Cette leçon fut, au moins en partie, retenue lors la Seconde Guerre mondiale : ayant pris une énorme avance économique sur le reste du monde, les États-Unis prirent l'initiative d'une « grande transformation » associant le *warfare* au *welfare*.

4 Alors que les citoyens des pays belligérants, au sortir du conflit, ne voulaient plus entendre parler de la guerre et des priorités militaires, cette combinaison présentait un intérêt pour tous les pays protagonistes bien que pour des raisons radicalement différentes : en Union soviétique, où le système stalinien était, depuis ses débuts, une « *économie de guerre sui generis* », selon l'expression d'Oscar Lange, la confrontation

autorisait la poursuite de ce modèle et son exportation aux pays satellites ; aux États-Unis, dont la prospérité retrouvée devait tout à la guerre, la menace communiste permettait à l'exécutif démocrate de s'opposer à l'isolationnisme du Congrès républicain et justifiait la poursuite de l'engagement économique de l'État ; la même menace avait l'avantage, en Europe occidentale, de retarder la fermeture du robinet à dollars malgré les orientations opposées sorties des urnes des deux côtés de l'Atlantique. Le traité de l'Atlantique Nord est venu compléter l'aide Marshall, non l'inverse : sur le plan militaire, la première réaction des Américains au sortir de la guerre avait été de rapatrier leurs troupes en invitant les Européens à mettre sur pied une armée conventionnelle commune. C'est la pression des pays européens, après le blocus de Berlin, qui décida les États-Unis à maintenir leur présence militaire en Europe. Jusqu'à la guerre de Corée, cependant, le budget militaire américain demeura relativement modeste. Les États-Unis adoptèrent en 1950, pour la première fois de leur histoire, la pratique européenne consistant à entretenir en permanence une puissante armée de terre en même temps qu'une flotte et d'une aviation militaires.

5 La guerre froide joua cependant par la suite un rôle majeur dans le développement, l'entrée en crise puis le délitement des deux grands modes de régulation de l'après-guerre. Les activités militaires eurent dans un premier temps des effets bénéfiques : devenues un moteur permanent des économies, elles renforcèrent le rôle de l'État, financèrent massivement l'innovation, assurèrent des débouchés à l'industrie et eurent sur le plan structurel une influence décisive en termes d'infrastructures, de choix énergétiques, de développement de secteurs et de compétences, de localisation géographique des industries, etc. Ces effets s'inversèrent cependant à partir des années 1970 pour devenir négatifs : devenues un fardeau, les activités militaires précipitèrent à l'Ouest la fin du *Gold Exchange Standard,* déstabilisèrent le *welfare/warfare State,* biaisèrent la direction du développement technologique et tendirent les relations entre l'Europe et les États-Unis ; la même séquence en deux temps fut observée en Union soviétique et chez ses satellites : après avoir permis, dans un contexte encore proche de celui de la guerre, une reconstruction rapide et des taux de croissance de la production supérieurs à ceux de l'Ouest, les dépenses militaires s'avérèrent désastreuses lorsque survint la détente. À partir des années 1980, l'orientation militaire de la technologie et la ponction des dépenses d'armement se conjuguèrent à la stagnation de la productivité et du niveau de vie pour aboutir à la crise définitive du système.

Les relations guerre/état/finance

6 Les régulationnistes devraient d'autant plus se pencher, aujourd'hui, sur les liens compliqués entre la guerre, l'État et l'économie que les changements de la guerre ne reflètent pas seulement les bouleversements économiques mais aussi les modifications de la nature des États. Comment concilier les approches respectives de Thomas Hobbes, pour qui l'État vise à empêcher la guerre et les États se sont historiquement construits pendant des périodes de guerres ? De Pierre Clastres, pour qui les guerres incessantes caractérisant le fonctionnement des sociétés primitives (ces « sociétés contre l'État ») visent au contraire à prévenir l'émergence de l'État ? Des mercantilistes, qui considèrent la guerre comme l'aboutissement inéluctable de la poursuite de la puissance de l'État ? Des libéraux, selon lesquels « *le doux commerce* », en développant l'intérêt réciproque et en substituant l'intérêt aux passions, l'économique au politique, tend à réduire les conflits

entre individus et nations ? Il faudrait également expliquer pourquoi le recours à la force pour régler les conflits n'est plus opératoire entre pays libéraux développés : quels sont les arguments qu'opposent ceux que John Maynard Keynes rangeait dans « *l'armée vaillante des économistes hérétiques* » à ceux qui lient ce phénomène au marché, lien social fondé sur la seule médiation des objets, donc hors du politique ? L'approfondissement de ces questions nécessiterait d'étudier l'histoire longue de l'État dans ses rapports avec la finance et la guerre, en s'interrogeant sur ses origines (rapports avec le capitalisme, l'impôt et la finance, la monopolisation de la violence légitime), ses composantes (industrie militaire, armée), ses variantes (État fédéral, Fédération, Empire), ses bifurcations historiques (par exemple de l'Europe de la Hanse à l'Europe westphalienne), ses formes de souveraineté (pleine, différenciée, déléguée, avec des degrés inférieurs). L'étude de l'articulation des formes de guerre et des formes de régulation sous leurs différents aspects (circulation matérielle, modèles d'organisation, formes d'intervention de l'État, légitimité...) montrerait que se sont succédées plusieurs étapes : celle de « l'État guerrier », après le traité de Westphalie de 1648 mettant fin à la guerre de Trente Ans, au cours de laquelle les conflits opposent des États, l'impôt fait l'objet d'une collecte privée dans le cadre d'un capitalisme rentier (dépendant de privilèges accordés par l'État) et la banqueroute est la seule limite à la guerre ; une longue transition au XIX^e^ siècle, marquée par l'émergence de la bourgeoisie, l'élaboration d'un compromis institutionnalisé entre financiers et guerriers, le tabou de la dette publique et la collecte toujours privée de l'impôt ; celle de l'État-providence, correspondant à la « société salariale » où l'État, devenu un élément essentiel de l'intégration capitaliste, cumule les fonctions de « consumation » (dépenses militaires), de consommation (dépenses sociales) et d'accumulation (dépenses productives, équipement et infrastructures) ; la nouvelle période qui s'ouvre, dont il reste à définir les caractéristiques.

Les conflits dérégulés de l'après-fordisme : « nouvelles guerres », « guerres spectacles », « guerres humanitaires »

7 L'effondrement de l'URSS et la fin de la guerre froide ont ouvert de nouvelles options économiques et stratégiques, et laissé la place à de nouvelles formes de guerre, aux composantes et implications très différentes en termes de régulation. Un premier modèle est celui des « nouvelles guerres » (Bosnie, Afrique) situées à la périphérie des grands pôles de l'économie mondiale et menées au nom de « l'identité » (par opposition aux revendications nationalistes ou idéologiques classiques). Associant des acteurs publics et privés, et dirigeant leur violence principalement contre des civils, elles s'accompagnent, selon un schéma presque inverse de celui de la guerre « classique » ayant présidé à la construction de l'État, de la destruction délibérée des fondements économiques et politiques des sociétés qu'elles ravagent (déclin de la production et de l'impôt, disparition du droit et de la sécurité, privatisation des activités militaires, prolifération des seigneurs de la guerre, etc.). Les caractéristiques de ces « nouvelles guerres », qui reflètent la faillite des États nations à maîtriser les mutations de l'économie globale et le repli du corps social sur des communautés fermées, ne sont pas sans rappeler celles de la « nouvelle économie » (libéralisation et privatisation de la violence, affaiblissement et impuissance des États, importance des NTIC et des réseaux financiers...). Ces nouveaux conflits ont été, paradoxalement, attisés par la fin de la guerre froide, la réduction des budgets militaires

ayant entraîné un désarmement non maîtrisé alors qu'une véritable politique de désarmement implique dans un premier temps des coûts importants, à la fois directs (de contrôle, de surveillance et de démantèlement des arsenaux) et indirects (de conversion des activités, des personnes et des régions dépendant des activités militaires). En l'absence de mesures d'accompagnement, les acteurs et moyens de la violence sont tout simplement transférés du secteur public à un nouveau secteur informel illicite pratiquant le trafic occulte des armes, le recrutement de mercenaires et le détournement et le pillage d'actifs.

8 Face à ces nouveaux types de violence, les pays industrialisés hésitent entre les « guerres spectacles » à l'américaine (Golfe, Kosovo, « guerre des étoiles », bouclier antimissiles, etc.) et de nouveaux types d'interventions encore mal définis de type humanitaire. Les premières, dont le principe est de minimiser les risques pour ceux qui les mènent, manifestent la volonté des États-Unis de tirer parti de l'énorme effort technologique de la guerre froide comme instrument de pouvoir dans les nouvelles conditions stratégiques par sa suprématie mondiale. Largement destinées à l'opinion publique, elles rendent nécessaire non seulement le maintien de dépenses militaires élevées mais aussi l'existence d'« ennemis » clairement identifiés et tendent à exaspérer plutôt qu'à apaiser les « nouveaux conflits ». C'est l'objectif inverse que poursuivent les interventions dites « humanitaires », interventions au sol destinées à protéger les civils, qui impliquent des acteurs non-exclusivement militaires (ONG, forces de police, etc.) et changeraient profondément le métier de la guerre et les besoins technologiques qui lui sont associés. En termes de régulation, les deux types d'interventions n'ont pas du tout les mêmes implications : une protection des pays riches de la « zone des périls » par des missiles défensifs implique un monde bipolaire caractérisé par de fortes inégalités de revenus et de consommation, des dépenses militaires élevées et une dégradation de l'environnement ; une logique humanitaire impliquerait au contraire d'accroître la coopération entre pays et organisations régionales et globales, la redistribution et les dépenses d'environnement.

L'économique, le militaire et l'Europe

9 La place fait ici défaut pour aller au-delà de la problématique générale des liens entre la guerre et l'économie dans une optique régulationniste. Il convient néanmoins de souligner qu'en matière de construction institutionnelle, l'Europe s'est entièrement bâtie sur un refus de la guerre. L'expérience tragique et directe que les pays européens ont de la guerre les a en effet conduits à développer depuis plusieurs décennies une approche de la sécurité plus économique que militaire. La nouvelle phase de la construction européenne que la fin de la guerre froide a ouverte et rendue nécessaire doit articuler de manière novatrice ses aspects économiques et militaires. Les conflits des Balkans, qui ont vu les États-Unis imposer leur stratégie et leur style de guerre à l'Europe, ont révélé ses faiblesses stratégiques, qui tiennent moins à des facteurs technologiques ou financiers qu'à un déficit d'institutions politiques. Des thèmes de recherche nécessaires et urgents sont ainsi les scénarios de la construction européenne, l'intégration d'une zone géostratégique, son découplage d'avec les intérêts américains, l'application au militaire des méthodes ayant fait leurs preuves dans le domaine économique (libre-échange et normes communes), etc.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

ALBRECHT Ulrich, KALDOR Mary & Geneviève SCHMÉDER, 1997, *The End of Military Fordism*, London, Pinter.

ARON Raymond, 1962, *Paix et guerre entre les nations*, Paris, Calmann-Lévy.

BARAN Paul & Paul SWEEZY, 1966, *Monopoly Capital*, New-York, Monthly Review Press.

BATAILLE Georges, 1967, *La Part maudite*, Paris, Éditions de Minuit.

CHESNAIS François, 1990, Compétitivité internationale et dépenses militaires, Paris, Economica.

CLASTRES Pierre, 1997, Archéologie de la violence, la guerre dans les sociétés primitives, La Tour-d'Aigues, Éditions de L'Aube.

GANSLER Jacques, 1980, *The Defense Industry*, Cambridge, MIT Press.

HIRSCHMAN Albert, 1980, *La Passion et les intérêts*, Paris, Presse universitaires de France, coll. « Quadrige ».

HOWARD Michel, 1988, La Guerre dans l'histoire de l'Occident, Paris, Fayard.

KALDOR Mary, 1990, *The Imaginary War*, Oxford, Blackwell.

—, 1999, *New and Old Wars*, Oxford, Blackwell.

KALDOR Mary & Geneviève SCHMÉDER, 1997, *The European Rupture*, Cheltenham, Edward Elgar.

KEYNES John Maynard, 1920 [1919], *Les Conséquences économiques de la paix*, trad. fr. Paul FRANK, Paris, Éditions de La Nouvelle Revue Française (NRF).

MALTHUS Thomas Robert, 1971, *Principes d'économie politique*, Paris, Calmann-Lévy.

ROTHSCHILD Emma, 1995, « What is Security? », *Daedalus*, 124/3, p. 53-98 [En ligne : http://www.peacepalacelibrary.nl/ebooks/files/Rothschild_What-is-security.pdf].

SCHMÉDER Geneviève, 1997, « La fin de la guerre froide : aspects politico-économiques », thèse de doctorat (sous la direction de Patrick Cohendet), Université de Strasbourg, UFR des sciences économiques.

SCHMIDT Christian, 1991, *Penser la guerre, penser l'économie*, Paris, Éditions Odile Jacob.

SERFATI Claude, 2001, Le Déséquilibre de la terreur, la mondialisation armée, Paris, Textuel.

SILBERNER Edmond, 1939, *La Guerre dans la pensée économique du XVI^e^ au XVIII^e^ siècle*, Paris, Librairie du Recueil Sirey.

VEBLEN Thorstein, 1970, *Théorie de la classe des loisirs*, Paris, Gallimard.

AUTEUR

GENEVIÈVE SCHMÉDER

CNAM

6.5. Repenser la gestion

Un point de vue historique sur les firmes comme innovations institutionnelles

Armand Hatchuel

1 *Au cours du dernier tiers du XX^e^ siècle, un nouveau monde a émergé*. Informatisation, nouveaux moyens de communication, biologie ont bouleversé le paysage des techniques. Formation et recherche sont devenues des leviers principaux de la croissance[391]. Les systèmes de protection sociale, comme les fonds de pension, ont dopé le développement des marchés financiers mondiaux. Des révolutions culturelles ont affecté les modes de vie et les valeurs. *De tels bouleversements ne pouvaient épargner les fondements de la gestion*[392] *et des firmes*. Les crises récurrentes de la gouvernance des entreprises, la multiplication des débats sur le rôle et les salaires des dirigeants sont les signes les plus visibles d'un *aggiornamento* bien plus général des principes de gestion. Trois révolutions majeures ont marqué l'histoire de la gestion[393] : la naissance des « compagnies » italiennes, les manufactures de la révolution industrielle et le mouvement fayolo-taylorien de l'entreprise moderne. Nous défendrons ici l'idée qu'un tel héritage est désormais déstabilisé, non par les seules pressions des marchés financiers, comme cela est souvent soutenu, *mais par les dilemmes qui résultent de la combinaison entre ces pressions financières et un régime de concurrence désormais fondé sur l'« innovation intensive »*.

2 Cet « effet de tenaille » sur les firmes fait le lit d'un modèle de gestion que l'on peut appeler « néocompagnie », tant il est proche de son ancêtre italien. Mais ce modèle génère de nombreux effets pervers car il néglige les apprentissages collectifs nécessaires à l'innovation intensive. On peut lui opposer des modèles de gestion alternatifs, mais d'importants efforts de recherche sont encore nécessaires tant les défis sont inédits. Au moins, les crises contemporaines mettent elles en lumière les grandes innovations de gestion qui ont forgé le capitalisme d'entreprises.

Les trois « révolutions » qui ont façonné l'entreprise moderne

3 Qu'est-ce qu'une firme ? Qu'est-ce que la gestion ? Ces questions faussement élémentaires renvoient à des réalités évolutives. Les compagnies génoises ou vénitiennes de la Renaissance n'étaient pas gérées comme les entreprises du XX^e^ siècle. Les marchands italiens ne pouvaient imaginer que les entrepreneurs de la révolution industrielle seraient des philosophes et des scientifiques ; ni ceux-ci, que la complexité des firmes contemporaines serait à l'échelle des États. L'histoire si diverse de ces « affaires collectives » – que par commodité nous appelons « entreprises » – montre qu'elles n'ont été ni des émanations du « marché » ni l'incarnation d'une rationalité unique. La gestion n'est donc pas un ensemble de techniques universelles mais un mouvement historique de renouvellement et de rationalisation des artefacts institutionnels de l'action collective. Une *start-up* contemporaine mobilise pratiquement toute l'histoire des innovations de gestion et on y retrouverait aisément la trace des trois grandes strates historiques qui ont constitué la gestion moderne.

La « Compagnie » italienne : du collectif de marchands à la comptabilité

4 La plupart des fondamentaux du commerce étaient bien établis à la fin de la Renaissance italienne. Dès le Moyen Âge, les villes abritaient et régulaient une activité marchande dont la complexité suscita l'apparition de formes innovantes d'associations. Des collectifs d'affaires, les « compagnies », fleurirent en Italie du nord, avec la Renaissance[394] et devinrent un « modèle de gestion » très copié. C'est cette innovation qui a servi de *référence intellectuelle à l'émergence d'une pensée économique et plus tard à l'idée d'entreprise*. Quelle réalité aurait, en effet, une activité économique pour laquelle on ne disposerait d'aucun modèle de gestion ? Les premières « compagnies » mobilisèrent des liens familiaux ou d'amitié puis s'étendirent au-delà des liens personnels. Elles avaient une durée de vie et un domaine d'activité limités. Quand de nouvelles affaires se présentaient, chaque membre pouvait négocier sa participation à ces projets. D'où une conception à la fois collective et individuelle. Les « compagnies » établirent aussi un système de courriers réguliers[395], car l'acquisition rapide d'informations leur était vitale. L'activité commerciale prit alors une forme rationalisée et légitime où la connaissance détermine les règles de l'action et l'action contribue à l'apprentissage et à la confiance (ou à la défiance). Ce concept *d'action collective rationnelle* a préparé le développement de la « logique scientifique[396] » et celle des droits sociaux. Ainsi, avec la comptabilité en partie double[397] Luca Pacioli conçoit l'échange marchand comme l'équilibre permanent de droits réciproques (« débits » et « crédits »). Grâce au livre de comptes, le flux de biens (ou de capitaux) est alors accompagné d'un flux de *connaissances contrôlées ayant des effets institutionnels*.

La gestion des manufactures : personnes morales et services techniques

5 Les compagnies dépendaient des corporations d'artisans pour produire les biens qu'ils vendraient ensuite. Le processus qui conduisit des « entrepreneurs » à concevoir et construire des manufactures s'étendit sur près de deux siècles. Si les manufactures françaises du XVII^e siècle étaient destinées à soutenir des métiers artisanaux, les manufactures anglaises du second XVIII^e siècle tirèrent parti d'un nouveau machinisme. La production des textiles connut des économies d'échelle et de temps sans précèdent. Tandis que mécaniciens, potiers, teinturiers développèrent de nouvelles logiques d'innovation[398]. Pour gérer ces manufactures, les acquis de la comptabilité et du commerce restaient nécessaires, mais les livres de compte ne permettaient pas de saisir les coûts et les capacités de production. Logistique, conception et planification devinrent de nouveaux territoires de gestion. Au cours du XIX^e siècle, les compagnies manufacturières bénéficièrent de l'invention de la « personne morale » qui leur donna un statut unifié et légalement responsable. Pour décrire les nouveaux « patrons » et les nouveaux personnels de ces entités, les vieux principes de la « compagnie » ne convenaient plus. Par leurs luttes aussi, les unions de travailleurs confortèrent le statut de la manufacture comme nouveau cadre institutionnel d'action collective, représentation qui allait déterminer l'action des États.

6 Les manufactures offraient aussi des possibilités d'apprentissages inédites. Études et expérimentations y étaient plus aisées. De nouvelles approches de la comptabilité et du contrôle furent initiées[399]. Organisation, logistique, perfectionnement des procédés furent valorisés et assimilés à la rationalité moderne[400]. La nouvelle figure du directeur de manufacture n'abolissait pas celle du commerçant, elle l'étendait à celle d'un bâtisseur d'empire, créant de nouveaux biens, de nouvelles usines, de nouveaux emplois. Le discours de l'économie politique fit alors l'éloge des « entrepreneurs » ou dénonça les nouveaux déséquilibres des rapports de production[401].

Les fondations de l'entreprise moderne : l'héritage fayolien-taylorien

7 Il faut attendre le début du XX^e siècle pour que les fondamentaux de la « gestion moderne » soient énoncés par Henri Fayol et Frederick Taylor. L'un et l'autre n'étaient ni des économistes, ni des entrepreneurs mais des ingénieurs devenus directeurs d'entreprise ou d'usine. Henri Fayol appartenait aux toutes premières générations d'ingénieurs accédant aux fonctions de direction. Il décrivit la gestion comme un processus administratif général demandant une information appropriée, de multiples compétences et une capacité de coordination. Processus que les conseils d'administration et les grands actionnaires ne maîtrisaient plus et qui nécessitaient, selon Henri Fayol, un nouveau type de dirigeant. La contribution de Frederick Taylor s'inscrivit dans une autre perspective. Il critiqua d'abord le système de rémunération des ouvriers, hérité du modèle de la « compagnie[402] ». Comme des vendeurs, les ouvriers négociaient des salaires à la pièce avec leurs contremaîtres. Frederick Taylor s'opposa à ces compromis marchands au sein de l'entreprise. Pour lui, règles de travail et de rémunération devaient provenir d'études scientifiques réalisées par des experts formés à cet effet. Le taylorisme

fût violemment critiqué. Cependant, il popularisa l'idée que tout travail industriel exige un effort de recherche et des méthodes validées.

8 Malgré sa vocation marchande, l'entreprise devenait *un collectif dont les règles devaient être explicitées et fondées sur une expertise légitime*. Entre employeurs et employés, le lien ne se réduisait plus à une pure hiérarchie ou un simple contrat. Embaucher n'était plus acheter de la main d'œuvre. Occuper un emploi supposait d'apprendre les règles et les méthodes définies par l'entreprise. Cette conception l'emporta. Henri Fayol et Frederick Taylor confortaient donc le statut de l'entreprise comme espace technique et institutionnel de développement des sociétés modernes. Après la Seconde Guerre mondiale, les activités de direction, de conception et de recherche/développement devinrent, quasi-naturellement, des activités stratégiques des grandes entreprises. Dès lors, nous n'étions plus dans des « économies de marché », comme on le dit trop commodément. Car toutes les sociétés marchandes de l'histoire n'ont pas produit les mêmes révolutions de la gestion. Et ce n'est qu'au terme des révolutions évoquées que, malgré de nombreuses différences d'un pays à l'autre, le monde occidental est entré dans un régime particulier – une socioéconomie d'entreprises – où les firmes sont des espaces d'innovations et de luttes encadrées par la régulation publique. À la fin des années 1980, avec l'échec des sociétés communistes[403], il devint évident qu'il n'y avait plus d'alternative à ce système. Mais cela ne signifiait pas la fin de l'histoire de la gestion. Une nouvelle ère avait d'ailleurs commencé où ce même héritage gestionnaire allait être déstabilisé.

Les dilemmes de l'entreprise contemporaine

9 Les dernières décennies du XX^e^ siècle virent une augmentation régulière du niveau de santé et d'éducation dans les sociétés développées. Les valeurs de démocratie, d'autonomie et d'individualisme devinrent celles d'une « classe moyenne » majoritaire et le nombre de travailleurs qualifiés crut dans tous les secteurs. En même temps, le pouvoir des médias audiovisuels amplifia les phénomènes de mode et le renouvellement rapide des usages et des valeurs. Tout ceci bouleversa les logiques de consommation et les logiques financières, déstabilisant les vieilles relations entre emploi, entreprise et clientèle.

Les nouvelles logiques de consommation : un capitalisme de l'innovation intensive

10 L'idée classique selon laquelle la consommation est déterminée par les besoins, les revenus et les préférences individuelles n'a plus vraiment de valeur prédictive dans les sociétés contemporaines. Les stratégies publicitaires, les systèmes de crédit, les marques, les prescripteurs[404] sont de bien plus forts déterminants de la consommation. De profonds changements culturels ont aussi contribué à nourrir de nouveaux mouvements sociaux en faveur des questions environnementales, de l'égalité homme-femme ou de causes humanitaires. Pour prendre la mesure de ces changements il suffit de comparer une voiture populaire (ou un hypermarché) des années 1970 à celle (ou ceux) des années 2000. Les différences de conception et d'équipements sont criantes. Une population plus riche, en meilleure santé et mieux éduquée aurait dû constituer un paradis pour les entreprises. Cela contribua en revanche à stimuler une nouvelle forme de compétition que nous avons qualifiée de « compétition fondée sur l'innovation intensive[405] » car *elle concentre la valeur*

marchande et le profit sur les nouveaux produits et services, et exige un renouvellement permanent de l'offre[406]. Une forme de compétition à laquelle ni la « compagnie » ni le modèle manufacturier, ni même les doctrines fayolienne ou taylorienne, n'étaient préparés. Si l'on y ajoute la pression imposée par les *nouveaux marchés financiers de masse*, gérer n'est plus loin de la quadrature du cercle.

L'effet de « tenaille » entre capitalisme financier et capitalisme de l'innovation

11 Enrichissement collectif et amélioration du niveau de santé ont stimulé l'essor des fonds de pension et le développement des investisseurs institutionnels, ce qui a notamment contribué à la déréglementation des marchés financiers. Plus le capitalisme populaire s'étend, plus l'on engendre de *dilemmes majeurs* pour les dirigeants des grandes entreprises. On sait en effet que l'*émergence d'un capitalisme de masse a mécaniquement augmenté la pression financière sur les entreprises*. Le phénomène a surtout été remarqué lorsque des entreprises bénéficiaires ont opéré des restructurations dans le seul but d'améliorer leur valeur actionnariale. À cette occasion, des débats récurrents sur « la gouvernance d'entreprise » et « l'éthique des affaires » ont souligné *l'obsolescence des modèles institutionnels de gouvernement des firmes*. L'affaire Enron/Andersen restera certainement comme l'un des évènements marquants de cette nouvelle histoire de la gestion. Mais, au-delà des scandales, une logique d'airain s'est mise en place. Les actionnaires demandent aux dirigeants de garantir les retours financiers de court terme. Une chute de quelques points par rapport aux profits annoncés peut lourdement influer sur le prix des actions et la valeur de l'entreprise concernée. Or, le prix des actions détermine aussi le risque d'une prise de contrôle hostile.

12 *Dans ces conditions, innovation et recherche/développement doivent impérativement conduire à de hauts et rapides retours au moment même où celles-ci sont déterminantes pour la compétitivité et la survie à long terme de la firme.* Or, les politiques d'innovation ne sont pas de simples investissements. Le concept classique d'investissement ne rend pas compte des processus collectifs d'apprentissage qui sont requis par un renouvellement rapide des produits et des services. En effet, une stratégie d'innovation n'est pas un jeu à un seul joueur. Les décisions ne sont pas totalement planifiables, les compétences se constituent au fil du temps et demandent une coordination entre de nombreuses parties prenantes. Les programmes d'innovation engagent des équipes et des partenaires dans des *efforts exploratoires complexes* où flexibilité tactique (savoir réagir vite au marché) et apprentissage à plus long terme doivent être combinés. Enfin, les processus d'innovation ont nécessairement des horizons multiples et souvent contingents. Ainsi les exigences combinées des marchés financiers et d'un capitalisme de l'innovation constituent « un effet de tenaille » historique sans précèdent sur les firmes. Cette double pression a progressivement érodé l'héritage gestionnaire classique. Un modèle de « néocompagnie » est alors devenu particulièrement attracteur.

Les tentations d'un modèle de « néocompagnie »

13 Ce modèle se rapproche dans ses principes de l'ancienne « compagnie ». L'entreprise est à nouveau réduite à un ensemble de contrats marchands et devrait se limiter, autant que possible, à coordonner des fournisseurs externes. Ainsi, la notion d'« entreprise réseau »

a suscité beaucoup de littérature alors qu'elle ne dit rien d'autre[407]. Les avantages supposés de ce modèle sont sa robustesse dans des marchés turbulents et sa flexibilité vis-à-vis de l'acquisition de nouvelles technologies. Une forte stratégie de sous-traitance ne suffisant pas à organiser la firme[408], une organisation par projet ou par « *business units* » est recommandée pour le fonctionnement interne de celle-ci. Finalement, la même philosophie « désintégratrice » est défendue au sein de la firme et à l'échelle d'un réseau de partenaires. Chaque unité doit être un « centre de profit » ou une « quasi-firme ». En matière de ressources humaines, il en va de même. La flexibilité est considérée comme vitale. Le développement personnel des employés reste affirmé mais la notion de carrière ne semble plus vraiment réaliste[409] ; chacun est invité à maintenir son employabilité de manière à s'assurer une mobilité professionnelle accrue. Enfin, la bonne gouvernance d'entreprise passe par un contrôle serré des dirigeants, des administrateurs indépendants et des audits externes totalement dissociés des activités de conseil aux entreprises. Tout se passe comme si la révolution manufacturière et la révolution fayolo-taylorienne ne définissait plus la substance institutionnelle de l'entreprise. Cette néocompagnie séduit beaucoup de dirigeants, les actionnaires et les analystes financiers contemporains. Elle est sensée offrir une certaine flexibilité des frontières de la firme, favoriser des acquisitions ou cessions rapides, et donner une vision claire de la rentabilité de chacune des activités de l'entreprise. Le modèle satisfait indéniablement les exigences de contrôle et de visibilité des marchés financiers. Toutefois, et là réside le dilemme contemporain, en dépit de ses capacités de séduction, ce modèle est peu adapté à la compétition contemporaine.

Des modèles alternatifs : lignées de produits, leadership de plate-forme et ordres socioéconomiques

14 La principale faiblesse, parfois fatale, du modèle de « néocompagnie » tient à ce qu'il met en danger la gestion des apprentissages et le travail coopératif exigés par les contextes d'innovations contemporains. Même lorsque le modèle semble « fonctionner », les pratiques réelles diffèrent de celles qui sont affichées et les praticiens des industries de réseau doivent lutter contre les effets pervers de ce type d'organisation[410]. Par contraste, se dégagent des modèles de gestion alternatifs qui ont pour traits communs d'instituer des stratégies d'innovation et de coopération robustes. Plusieurs nouveaux concepts de gestion s'en dégagent : la constitution de « lignées » de produits, la formation de « plates-formes » communes et la construction volontaire de normes interentreprises.

15 L'industrie automobile et les industries de haute technologie sont souvent considérées comme de bons exemples d'« industrie de réseau » où l'organisation par projet est privilégiée et les activités très largement sous-traitées. Mais les entreprises de ce secteur ont aussi découvert les limites de ces organisations, et notamment leurs contre-performances dès lors que l'innovation demande synergies et interdépendances : donc des coopérations *horizontales fortes* entre activités ou projets. Le développement récent des politiques de « plates-formes » dans l'automobile et les nouvelles technologies[411] montrent bien les limites du modèle de « néocompagnie ». Ces stratégies révèlent la nécessité d'une logique de « leadership » intégrateur au sein du réseau ; un leadership qui oriente l'innovation à la fois à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise.

16 De même, lorsque l'on étudie les entreprises qui innovent avec succès de manière répétée [412] on constate qu'elles développent des apprentissages de long terme en s'attachant à

concevoir des « lignées de produits », c'est-à-dire des séries de produits s'appuyant sur un tronc commun de compétences croissantes et interdépendantes. L'industrie aéronautique ou les industries pharmaceutiques offrent de tels exemples de « lignées de produits ». Le succès d'un consortium tel qu'Airbus est un bon exemple d'apprentissage collectif interfirmes, garanti par un partage du travail et de la décision stables entre partenaires. Ces stratégies montrent comment l'entreprise innovante contemporaine anime et stimule chez ses partenaires des aires d'exploration et des développements partagés : ainsi se forme une « infrastructure conceptuelle » commune qui porte la croissance d'un large ensemble d'activités. La gestion de ces « champs d'innovation partagée[413] » organise des synergies internes et externes qui permettent l'apprentissage continu. Finalement, plus l'innovation est répétée, intensive et vitale et plus les firmes ont besoin de construire des repères communs aux différentes unités *de production et des processus collectifs de production de savoirs pertinents quand bien même seraient-elles en compétition.*

17 Ces défis sont particulièrement difficiles à relever dans le cadre du modèle de « néocompagnie ». Car, par nature, celui-ci, vise des résultats mesurés au niveau de chaque unité et *néglige les interdépendances et les apprentissages collectifs* qui créent valeur et performance. En revanche, les modèles de gestion alternatifs prolongent *l'héritage fayolien-taylorien tout en le renouvelant*. Ils tendent à adapter celui-ci à un régime de compétition par l'innovation. Ils ne prennent pas appui sur une logique de réseau à vocation essentiellement « désintégratrice », mais au-delà des contrats et de la division du travail, ils cherchent surtout à institutionnaliser des *ordres socioéconomiques communs à plusieurs entreprises*[414], c'est-à-dire, des *normes communes de qualité, des apprentissages croisés et des politiques de partage de l'innovation.*

Conclusion : L'invention de nouveaux modèles de gestion comme défi institutionnel

18 Les dilemmes contemporains appellent donc des changements fondamentaux de la gestion des entreprises. Le modèle de « néocompagnie » est porté par les marchés boursiers et le souci du contrôle par l'actionnaire. Mais ce modèle montre déjà ses faiblesses, non parce qu'il favorise les comportements opportunistes au sein des unités du réseau[415], car de tels comportements existent toujours, y compris dans les bureaucraties intégrées. Ce qui fragilise la néocompagnie, c'est avant tout sa faible capacité à soutenir un régime de compétition fondée sur l'innovation. De plus, sous la pression des marchés boursiers, le modèle de « néocompagnie » amplifie les comportements outranciers : *l'innovation sera négligée ou... développée de manière forcée, impatiente, afin de répondre aux injonctions des analystes et des actionnaires* favorisant en retour les tensions et la nervosité des marchés boursiers. Dans les cas extrêmes, il fait le lit des comportements frauduleux et des faillites accélérées. Certes, des modèles alternatifs existent mais la complexité des dilemmes contemporains est telle que de nouveaux efforts seront encore nécessaires pour renouveler les fondements théoriques et institutionnels de la gestion. Jamais la recherche dans ce domaine n'est apparue aussi clairement comme un levier institutionnel majeur de la trajectoire des sociétés. C'est l'évolution d'un capitalisme fondé sur la dynamique des entreprises qui en dépend. *Car, nous ne pouvons espérer des marchés financiers qu'ils se comportent différemment. Nous ne pouvons pas non plus nous attendre à ce que le rythme et l'ampleur des innovations s'atténuent.*

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AGGERI Franck & Armand HATCHUEL, 2003, « Ordres socioéconomiques et polarisation de la recherche dans l'agriculture : pour une critique des rapports science/société », *Sociologie du travail*, 45, p. 113-133.

BERG Maxine, 1994, *The Age of Manufactures 1700-1820*, London/New-York, Routledge.

DAVID Albert, HATCHUEL Armand & Romain LAUFER, 2001, *Les nouvelles fondations des sciences de gestion*, Paris, Vuibert Fnege.

FAVIER Jean, 1987, De l'or et des épices. Naissance de l'homme d'affaires au Moyen-Âge, Paris, Fayard.

FRÉRY Frédéric, 1997, « La chaîne et le réseau », *in* Patrick BESSON (éd.), *Dedans dehors. Les nouvelles frontières de l'organisation*, Paris, Vuibert-Fnege, p. 23-53.

GAWER Annabelle & Michael A. CUSUMANO, 2002, *Platform leadership*, Cambridge, Harvard Business School Press.

GOSHAL Sumantra & Peter MORAN, 1996, « Bad for practice: a critique of the transaction cost theory », *Academy of management journal*, 21/1, p. 13-47.

HALL Douglas T., 1996, The Career is a Dead. Long Live the Career. The relational approach to career, San Francisco, Jossey-Bass publishers.

HATCHUEL Armand, 1995, « Les marchés à prescripteurs », *in* Anne JACOB & Hélène VÉRIN, *L'inscription sociale du marché*, Paris, L'Harmattan, p. 205-225.

HATCHUEL Armand & Hans GLISE, 2003, « Rebuilding management: a historical perspective », *in* Niclas ADLER, Abraham B. Rami SHANI & Alexander STYHRE, *Collaborative Research in Organisations*, New-York, Sage publications (chap. 1).

HATCHUEL Armand, LE MASSON Pascal & Benoit WEIL, 2001, « From R&D to RID: design strategies and the management of innovation fields », *Proceedings of the 8th International product development management conference*, Enschede, European Institute of Advanced Studies in Management (EIASM), p. 415-430.

—, 2002, « From knowledge management to design-oriented organisations », *International Social Science journal*, 171 p. 25-37.

JARILLO Carlos J., 1993, *Strategic Networks, Creating the Borderless Organization*, Oxford, Butterworth-Heinemann.

MILES Raymond E. & Charles C. SNOW, 1992, « Causes of failure in network organisations », *California Management Review*, 28/3, p. 62-73.

PARK Seung Ho, 1996, « Managing an interorganizational network: a framework for the institutional mechanism of network control », *Organization Studies*, 17/5, p. 795-824.

PARKER Robert Henry & Basil S. YAMEY, 1997, *Accounting History*, London, Clarendon Press.

ORIGO Iris, 1957, *The Merchant of Prato*, London, Jonathan Cape.

QUINN James Brian & Frederick G. HILMER, 1994, « Strategic outsourcing », *Sloan Management Review* , p. 43-55.

SCHOFIELD Robert E., 1963, *The Lunar Society of Birmingham*, London, Clarendon Press.

NOTES

391. Évolution popularisée à travers les notions de « société du savoir » ou d'économie de la connaissance, voir le numéro spécial de l'*International Social Science Journal*, Unesco, mars 2002, vol. 171.
392. Ce terme est pris ici dans son sens académique équivalent au « *Management* » anglo-saxon.
393. L'histoire des innovations de gestion est évidemment beaucoup plus complexe et il ne s'agit là que des révolutions qui ont eu un impact international fort sur tout le tissu des entreprises.
394. Origo 1957 ; Favier 1987.
395. Origo 1957.
396. Favier 1987.
397. Publiée en 1495 dans le cadre d'un traité d'arithmétique.
398. Berg 1994 ; Schofield 1963.
399. Parker & Yamey 1997.
400. De 1750 à 1850, beaucoup des plus célèbres manufacturiers étaient aussi membres des prestigieuses sociétés philosophiques et scientifiques de leur époque (Schofield, 1963).
401. En revanche, les principes de gestion des manufactures mécanisées furent surtout décrits et discutés dans les manuels d'ingénieurs ou les dictionnaires des arts et manufactures.
402. Taylor 1895.
403. L'absence de révolutions gestionnaires dans les sociétés communistes mériterait à elle seule une discussion que nous ne pouvons mener ici.
404. Hatchuel 1995 (leaders d'opinion, experts, critiques).
405. Hatchuel, Lemasson & Weil 2001, 2002.
406. Le transfert des productions vers les pays à bas coût de main-d'œuvre peut participer de cette forme de compétition car pour une large gamme de produits, le maintien de prix bas facilite le renouvellement rapide de l'offre et d'une demande solvable.
407. Fréry (1997) indique avoir trouvé plus de quarante dénominations utilisées pour désigner la même idée d'entreprise constituée d'un réseau d'entreprises.
408. Miles & Snow 1986 ; Jarillo 1988.
409. Hall *et al.* 1996.
410. Park 1996.
411. Gawer & Cusumano 2002.
412. Hatchuel *et al.* 2001.
413. Hatchuel *et al.* ibid 2001.
414. Aggeri & Hatchuel 2003.
415. Goshal & Mohan 1996.

AUTEUR

ARMAND HATCHUEL

École des Mines/Fenix Center, Chalmers, Goteborg

6.6. Les biens publics mondiaux et le niveau transnational de la régulation

Philippe Hugon

1 Les biens publics mondiaux (BPM) sont à l'ordre du jour des débats au sein des organisations internationales et de la communauté scientifique. L'ouvrage d'Inge Kaul[416], faisant suite au travail pionnier de Charles Kindleberger[417], a suscité de nombreux travaux [418]. La problématique des BPM a émergé du fait d'une double défaillance de l'action collective internationale et de son analyse théorique.

2 Les nouveaux phénomènes transnationaux ont débordé le cadre des seules relations interétatiques : (pollution atmosphérique, montée des risques épidémiologiques, instabilité financière, terrorisme, etc.), menaçant le développement des relations économiques internationales. Le débat sur la nature et la place des BPM se déploie dans un espace maintenant *trans*national. Peut-il permettre de penser la régulation des relations ou des régimes internationaux dans des termes qui ne seraient plus seulement bilatéraux et peut-il structurer l'agenda des acteurs impliqués dans la transformation des institutions de cette mondialisation ?

3 L'enjeu des BPM est également théorique. Cette notion questionne l'appareillage analytique standard qui pense l'économie inter ou transnationale sans sa dimension politique, et l'économie publique sans sa dimension inter et transnationale. Mais la notion de BPM, en posant d'emblée la question d'une régulation *trans*nationale, interroge également les auteurs régulationnistes qui ont longtemps pensé d'une part les compromis sociopolitiques et les régimes d'accumulation dans un cadre essentiellement national, et d'autre part les relations internationales comme des régimes internationaux formés par des relations entre États nations. Ainsi, par exemple, ces régimes étaient définis[419] comme l'ensemble des normes, règles, contraintes et institutions qui servaient à médiatiser les rivalités concurrentielles et les antagonismes *entre* nations. Les dynamiques historiques internes aux nations, caractérisées par des crises et des trajectoires particulières, étaient déterminantes et s'inséraient paradoxalement dans une représentation d'un ordre international stable sinon pacifique[420]. Certains travaux régulationnistes rejoignent

aujourd'hui ceux de certaines écoles de l'EPI (économie publique internationale) ou l'économie politique transnationale – qui cherchent à penser l'« incongruité spatiale » entre l'économie mondialisée et les systèmes juridiques et politiques nationaux en analysant les interdépendances entre les pouvoirs structurels privés et publics à différentes échelles territoriales. De même, l'approche de la régulation s'efforce de mieux prendre en compte les interdépendances des différents espaces et échelles de régulation (cf. les travaux de Robert Boyer sur la régionalisation ou ceux de Michel Aglietta sur la finance internationale).

4 Pourtant, il ne suffit pas de parler de « bien public mondial » pour régler les enjeux politiques et scientifiques de la régulation *trans*national, tant les BPM sont invoqués par des théories et des argumentaires différents, où la référence au « bien public » relève plus souvent de la métaphore que de l'analyse[421], où le discours rhétorique l'emporte sur l'analyse théorique[422]. D'où une nécessaire clarification.

Des argumentaires théoriques pluriels

5 Comment déterminer au niveau mondial les frontières entre les ordres du marché, du commun, du collectif ou du public ? Plusieurs argumentaires théoriques peuvent être mobilisés, qui spécifient des biens collectifs, communs, premiers ou publics, mondiaux ou internationaux. Les trois premiers, dans le champ de l'économie, mobilisent les jeux des intérêts et ne remettent pas en cause l'architecture des relations internationales, alors que les trois derniers, dans champ de l'économie *politique transnationale*, soulèvent la question des conflits de valeurs et des finalités, et donc des décisions politiques qui permettraient de reconstruire les relations internationales.

Argumentaires du champ de l'économie et du jeu des intérêts

6 *Argumentaire 1 (néoclassique) : les biens collectifs mondiaux et les défaillances de marché « market failures »*. La plupart des travaux mobilisent, dans la tradition de Paul A. Samuelson[423] ou de James M. Buchanan[424], la théorie standard de l'échange pur en passant les biens internationaux et mondiaux au filtre des critères de non-rivalité, de non-exclusion et d'externalités. On différencie alors les biens collectifs purs, les biens communs (rivalité et non-exclusion) et les biens mixtes (non-rivalité et exclusion). On peut y ajouter les externalités et le monopole naturel. Un bien collectif pur est un bien tel que l'extension de son bénéfice à une personne supplémentaire a un coût marginal nul et tel que l'exclusion d'une personne supplémentaire a un coût marginal infini. Le premier domaine des « biens collectifs mondiaux » est ainsi celui des défaillances de marchés (indivisibilités, externalités, monopoles naturels). Les biens communs planétaires vis-à-vis desquels s'exercent des rivalités croissantes sont supposés libres. *L'action collective* est alors pensée en mobilisant des acteurs privés ou publics, en faisant jouer des relations d'agence, afin d'optimaliser les externalités positives et négatives.

7 *Argumentaire 2 (keynésiens en économie ouverte) : les biens publics internationaux et les États défaillants « failed states »*. Mobiliser la théorie de la contrainte et la conception organiciste de l'État et de l'intérêt général ou public est cohérent avec la théorie réaliste des relations internationales « statocentrées », mettant en avant les conflits d'intérêt général entre les États nations. On peut transposer les fonctions de l'État de Richard A. Musgrave[425] et y ajouter les règles concurrentielles permettant d'éviter les monopoles[426]. On se heurte

alors aux États défaillants (« *failed states* ») au niveau international. Les fonctions régaliennes de sécurité, de stabilité, de redistribution et de régulation de la concurrence se limitent alors aux frontières des États souverains, ayant le monopole de la violence légitimée dans l'espace national, considérés comme les seuls acteurs des relations internationales. Le second domaine de ces « biens publics internationaux » renvoie aux biens tutélaires nationaux en voie de mondialisation du fait du débordement des frontières et des espaces d'action politique : éducation, santé, sécurité physique ou alimentaire, stabilisation financière. La logique de cette approche consiste alors à mettre en œuvre des actions publiques dans un cadre transnational.

8 *Argumentaire 3 (institutionnel) : Les biens collectifs internationaux et les défaillances de règles (« rules failures »).* L'inventeur du concept de biens collectifs internationaux (BPI), Charles Kindleberger[427], définissait les standards de mesure, les définitions des droits de propriété, la fixité des taux de change et l'ouverture commerciale, comme des BPI. Or dans un système décentralisé d'États souverains aux intérêts différents, la fourniture des BPI se heurte aux risques classiques de défection, de passager clandestin ou de sous-production ; et dans tout jeu de ce type (*i.e.* dilemme du prisonnier), l'absence de coopération conduit à un équilibre de Nash[428]. Le BPI suppose dès lors soit un *hégémon* ayant le pouvoir d'imposer un système de règles et de veiller à son respect, soit un *régime* au sens de Stephan D. Krasner[429] avec plus ou moins de leadership. Cette troisième approche des « biens collectifs internationaux » renvoie donc à la nécessité d'institutions et de règles mondiales pour permettre le jeu des marchés, les stratégies des oligopoles privés ou des relations interétatiques.

Argumentaires du champ de l'économie politique transnationale et des conflits de valeurs

9 *Argumentaire 4 (éthique) : Les biens premiers mondiaux et les défaillances de droits (« rights or entitlements failures »).* De nombreux acteurs internationaux se placent d'un point de vue normatif et considèrent qu'il existe des « biens premiers » dont dérivent les autres biens au sens de John Rawls[430], des biens tutélaires (« *merit goods* » ou des « *livelihood of man* »), au sens de Karl Polanyi[431], ou encore des « nécessités de couverture des coûts de l'homme » selon François Perroux, qui concernent l'ensemble de l'humanité. La question n'est plus celle de la non-exclusion de la théorie standard mais au contraire celle de l'exclusion de biens essentiels aux besoins du plus grand nombre. La priorité est alors de hiérarchiser les droits et de prévenir les inégalités d'accès à ces biens fondamentaux dans un souci d'équité intragénérationnelle (entre riches et pauvres) et intergénérationnelle. Ceci implique à la fois un nouvel ordre juridique supranational et une transformation du système économique pour rendre les droits effectifs. Cette quatrième conception des BPM renvoie donc à la question des *droits* d'usage et d'accès sur des biens privés ou publics, marchands, associatifs ou étatiques et à l'effectivité de ces droits compte tenu des asymétries internationales.

10 *Argumentaire 5 (développement durable), les patrimoines communs.* D'autres auteurs mettent en avant la question de « patrimoine(s) commun(s) » dans la mesure où, en univers incertain, la gestion intergénérationnelle des patrimoines ne peut obéir à aucun calcul économique. Les États parlent-ils au nom des futures générations ? Y a-t-il une dette résultant des accumulations de nuisances passées ? La notion de *patrimoine* renvoie à des valeurs identitaires partagées fondant la cohésion, la durabilité du lien social, la

préservation des héritages. Un patrimoine est pluridimensionnel et pluritemporel : il peut se décliner dans le domaine génétique, culturel, scientifique, environnemental, foncier. Il se situe en amont et au-dessus de l'activité économique et des valeurs d'échange ; il représente un legs du passé, la cristallisation d'éléments issus d'un processus de sélection historique et transmis entre générations. Il trouve son fondement dans la nécessité de persistance ou de reproduction d'éléments fondateurs de la vie biologique et sociale. La *conception patrimoniale environnementale s'oppose ainsi à la conception standard et utilitariste du « capital naturel » de Robert Solow* (celui-ci suppose une substituabilité des différents types de capitaux : productifs, humains, sociaux, naturels), et la durabilité exprime alors la non-décroissance du stock global de capital, par exemple par affectation des rentes liées aux ressources non-renouvelables en capital reproductible [432]. Par contre, dans la *conception patrimoniale*, la valeur intrinsèque des patrimoines renvoie aux valeurs d'héritage (accordées au passé), de legs (accordées à un patrimoine que l'on veut transmettre), d'option (liées à la possibilité d'utiliser plus tard la ressource), et d'existence (accordées au non-usage). L'arbitrage entre ces différentes valeurs, qui diffèrent selon les cultures, est du domaine du choix politique. Les gestions patrimoniales [433] supposent le principe de préservation, de précaution, d'incertitude et de réversibilité des choix.

11 *Argumentaire 6 (politique) : les biens publics globaux construits sociopolitiques.* On peut adopter enfin une conception politique des biens publics mondiaux comme des construits historiques à la suite de décisions collectives de la part des acteurs internationaux en positions asymétriques : États, firmes, organisations de solidarité internationale[434]. D'un côté, les relations internationales expriment des rapports de force entre les pouvoirs privés et publics ; de l'autre, une société internationale ou une communauté internationale constituent des contre-pouvoirs. De ces processus conflictuels résulte le domaine évolutif des BPM. Les asymétries de pouvoirs relationnels et structurels entre les différents acteurs (privés, publics...) s'expriment dans les principales « structures » de l'économie mondiale : la sécurité, la production, la finance, les savoirs. Le pouvoir relationnel, tel que défini par les néorationalistes (selon une approche néo-institutionnaliste), est marqué par une intersubjectivité entre agents, tandis que le pouvoir structurel est le pouvoir de façonner et de déterminer les structures de l'économie politique globale toute entière au sein desquels les autres acteurs devront forcément s'inscrire. Ces pouvoirs se déploient notamment dans le champ mondial, comme configuration de relations objectives entre des positions asymétriques d'acteurs[435] , et pas seulement dans les champs nationaux.

En conclusion, quelles actions collectives et régulations inter ou transnationales ?

12 Les déclinaisons précédentes permettent de délimiter analytiquement les frontières du « public », du « collectif », du « commun » ou du « premier » au niveau inter ou transnational. Mais l'espace public de l'action collective transnationale renvoie à un enchevêtrement de niveaux de décisions, donc à des conflits de légitimité entre des décideurs collectifs et publics. À ce niveau, deux conceptions doctrinales – discriminées par les fondements théoriques et les argumentaires rhétoriques précédents – renvoient à deux « antimondes » portés par les acteurs[436].

13 La première conception est *économique « réaliste »* : elle raisonne en termes de jeux d'intérêts, de défaillances des marchés, des États et des règles, et ne remet pas en question l'architecture internationale fondée sur des relations inter*étatiques*. Elle conduit seulement à donner une plus grande dimension internationale aux politiques sectorielles et à trouver de nouveaux moyens incitatifs vis-à-vis des firmes privées ou des États. Par exemple, la mise en place de taxes sur les flux mondiaux (taxes sur les mouvements de capitaux à court terme, sur les émissions de gaz ou sur les trafics d'armes...) sont des ébauches d'une fiscalité mondiale à même de financer des biens publics mondiaux : une solution serait l'affectation de ces taxes à des agences sectorielles avec des représentants des firmes, de la société civile, des gouvernements, des experts et des organisations internationales concernées pour lier gestion sectorielle et dimension géopolitique.

14 La seconde conception *« radicale » de l'économie publique transnationale* raisonne en termes de conflits de valeurs et remet en question l'architecture actuelle de la gouvernance mondiale : elle met l'accent sur les processus de décision politique et sur les procédures permettant de définir et de hiérarchiser les biens. Ainsi, la régulation au sens fort ne se réduit pas simplement à une réglementation et un encadrement normatif. Elle suppose la mise en place de compromis sociopolitiques durables, avec des mécanismes de redistribution et de cohésion sociale. Une régulation mondiale implique une action publique *trans*nationale. Comment trouver des processus de décision légitimes qui permettent de hiérarchiser ces biens et de prendre en compte l'hétérogénéité des systèmes de préférences et de valeurs ? Comment définir un espace public transnational de décision, structure qui engendre un cadre de définition, de représentation d'un bien ou d'un patrimoine commun et un mode de coordination des rapports entre les acteurs qui lui correspondent[437] ? Comment faire converger les anticipations des décideurs sur les risques, les coûts et les bénéfices, malgré les incertitudes rendant difficile un consensus entre experts, politiques, citoyens et opérateurs privés ? Les critères d'évaluation et de décision sont multiples : efficience, équité, précaution, responsabilité... La démocratisation dépasse la légitimité électorale et met en œuvre des politiques délibératives *et un espace public* défini, au sens de Jürgen Habermas[438], comme le lieu où les interprétations et les aspirations en question se manifestent et acquièrent consistance aux yeux de chacun, s'interpénètrent, entrent en synergie ou en conflit.

15 La démocratie, faite de représentations et d'arbitrage entre des valeurs parfois conflictuelles, est construite par des procédures, des délibérations, des expertises et des opinions exprimées publiquement. Pour l'instant, seuls les cadres nationaux constituent de tels espaces de débat et de régulation. La démocratie internationale ou mondiale n'a pas d'existence réelle : qui s'exprimerait au niveau universel ou au sein des organisations internationales. Celles-ci fonctionnent selon les principes « un État = une voix » ou « un $ = une voix ». De leur côté, les diverses formes d'actions démocratiques participatives (comme les forums sociaux) et l'apparition d'une certaine conscience planétaire (certains parlent de « citoyenneté transnationale ») ont un pouvoir structurel trop limité pour faire mieux que maintenir la position « radicale » dans le domaine du pensable. Alors que la question de l'inclusion des citoyens de la planète se pose aujourd'hui avec acuité dans un contexte de mondialisation économique, les différentes organisations internationales spécialisées peuvent-elles (et sous quelles conditions) devenir de véritables instances de régulation transnationale ? Il est prioritaire pour la survie durable de la planète de progresser au-delà des modalités de la gouvernance actuelle[439] vers une régulation transnationale, laquelle constituerait alors un bien public mondial par excellence.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AUSSILLOUX Vincent, HEL-THELIER Sylvie & Emmanuel MARTINEZ, 2003, « Une hiérarchisation des biens collectifs globaux fondés sur le concept de développement durable », *Revue française d'économie*, 17/1, p. 129-170 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/rfeco_0769-0479_2003_num_17_3_1469].

BUCHANAN James & Richard MUSGRAVE, 1999, *Public Finance and Public Choice: two contrasting visions of the state*, Cambridge, MIT Press.

CAILLÉ Alain, 2003, « Sur les conceptions d'économie en général et d'économie solidaire en particulier », *Revue du MAUSS,* 1/21, p. 215-236.

CHAVAGNEUX Christian, 2004, *Économie politique internationale*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».

COUSSY Jean, 2002, « Biens publics mondiaux : théorie scientifique, réalité émergente et instrument rhétorique », *in* CONSTANTIN François (dir.), *Les Biens publics mondiaux. Un mythe légitimateur pour l'action collective ?*, Paris, L'Harmattan, p. 67-100.

FAUST Michael *et al.*, 2001, *Global Public Goods: taking the concept forward*, New York, Publications du PNUD.

GABAS Jean-Jacques & Philippe HUGON, 2001, « Les biens publics mondiaux et la coopération internationale », *L'Économie Politique*, vol. 12, p. 19-31

[En ligne : http://www.cairn.info/article.php?ID_ARTICLE=LECO_012_0019].

GABAS Jean-Jacques, HUGON Philippe, LE ROY Etienne *et al.*, 2001, *Biens publics à l'échelle mondiale*, Bruxelles, Colophon.

GODARD Olivier, 1990, « Environnement, modes de coordination et systèmes de légitimité : analyse de la catégorie de patrimoine naturel », *Revue économique*, 41/2, p. 215-242 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/reco_0035-2764_1990_num_41_2_409208].

HABERMAS Jürgen, 2000, « La constellation post-nationale et l'avenir de la démocratie », in *Après l'État nation*, Paris, Fayard.

HUGON Philippe, 1997, *Économie politique internationale et mondialisation*, Paris, Economica, coll. « Poche ».

JACQUET Pierre, PISANI-FERRY Jean & Laurence TUBIANA, 2002, *La Gouvernance mondiale*, Paris, La Documentation Française (rapports du CAE).

KAUL Inge *et al.*, 2003, *Providing Global Public Goods. Managing globalization*, New York, Publications du PNUD.

KAUL Inge, GRUNBERG Isabelle & Marc STERN, 1999, *Les Biens publics à l'échelle mondiale : la coopération internationale au XXIe siècle*, Oxford, Oxford University Press.

KEBADJIAN Gérard, 1999, *Les Théories de l'économie politique internationale,* Paris, Le Seuil.

KINDLEBERGER Charles P., 1986, *The International Economic Order, essays on financial crisis and international public goods*, Berkeley, University of California Press.

KRASNER Stephan D., 1983, *International Regimes*, Ithaca, Cornell University Press.

MISTRAL Jacques, 1986, « Régime international et trajectoires nationales », *in* Robert BOYER (dir.), *Capitalismes fin de siècle*, Paris, Presses universitaire de France, coll. « Économie en liberté ».

OLLAGNON Henry, 1989, « Une approche patrimoniale du milieu naturel », *in* Nicole MATHIEU & Marcel JOLLIVET (ed.), *Du Rural à l'environnement. La question de la nature aujourd'hui*, Paris, L'Harmattan, p. 258-268.

PALAN Ronen, 1998, « Les fantômes du capitalisme mondial : l'économie politique internationale et l'école française de la régulation », *L'Année de la régulation*, 2, p. 63-86.

POLANYI Karl, 1983, *La grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard.

RAWLS John, 1971, *Théorie de la justice*, Paris, Le Seuil.

SAMUELSON Paul A., 1954, « The pure theory of public expenditure », *The Review of Economics and Statistics*, 36/4, p. 387-389.

STIGLITZ Joseph E., 1999, *Knowledge as a Global Public Good*, New-York, Mimeo.

STRANGE Susan, 1996, *The Retreat of the State. The diffusion of power in the world economy*, Cambridge, Cambridge University Press.

NOTES

416. Kaul 1999.
417. Kindleberger 1986.
418. Stiglitz 1999 ; Faust & Kaul 2001 ; Gabas & Hugon 2001 ; Gabas *et al.* 2001 ; Kaul *et al.* 2002 ; Constantin 2002.
419. Mistral 1986.
420. Chavagneux 2004.
421. Caillé 2003.
422. Coussy 2002.
423. Samuelson 1954.
424. Buchanan 1999.
425. Musgrave 1999.
426. Stiglitz 2000.
427. Kindleberger 1986.
428. Kebadjian 1999.
429. Krasner 1983.
430. Rawls 1971.
431. Polanyi 1983.
432. Aussilloux *et al.* 2003.
433. Godard 1990 ; Ollagnon 1989.
434. Hugon 1997.
435. Strange 1996.
436. Gabas & Hugon 2001.

437. Godard 1990.
438. Habermas 2000.
439. Jacquet *et al.* 2000.

AUTEUR

PHILIPPE HUGON

Paris X Nanterre/FORUM

6.7. La construction sociale des marchés

Benjamin Coriat et Olivier Weinstein

1 De tout temps et notamment depuis Léon Walras, l'attention des économistes s'est centrée sur le fonctionnement du marché, son caractère plus ou moins « parfait », ses propriétés d'autorégulation ou d'auto-équilibration[440] et surtout sur les conditions dans lesquelles il est à même de générer des prix. Son existence étant tenue pour un fait quasi « naturel », l'étude de l'émergence et de la constitution réelle des marchés a, jusque récemment, très peu retenu l'attention des économistes.

2 La vague récente des déréglementations, dans les télécommunications, les transports ou l'énergie, la multiplication des privatisations, en particulier dans les anciens pays d'économie planifiée, ont progressivement forcé à reconsidérer la théorie du marché. En effet, la construction de nouvelles *formes* de marché pour les produits existants, l'apparition de *marchés nouveaux* pour des types de produits et services qui échappaient aux logiques marchandes, mettent en évidence trois problématiques.

3 Loin d'être des faits naturels, les marchés sont le fruit *d'évolutions sociales et historiques complexes* qui mettent aux prises des acteurs multiples, porteurs d'intérêts particuliers : en ce sens ils constituent des constructions sociales et politiques qui participent du monde « artificiel[441] ». Ces constructions prennent des *formes* extrêmement diverses, très éloignées de la vision du marché walrassien pur : la manière dont un marché est construit a des effets déterminants sur ses conditions de fonctionnement, ses évolutions ainsi que sur le mécanisme de formation des prix. On est loin de l'approche standard. Dans tous les cas, ce sont des *arrangements institutionnels* aussi variés que complexes qui garantissent l'existence et le fonctionnement des marchés[442].

4 Dans une première partie de ce texte, nous revenons sur la notion d'échange en tant que *transaction marchande* et sur les conditions sociales et institutionnelles qui fondent la possibilité de tels actes. Dans une seconde partie, nous nous interrogeons sur ce qui fait qu'au-delà d'échanges isolés et singuliers peut se constituer un marché, entendu alors comme une structure pérenne permettant le développement d'actes répétés d'échanges selon des règles partagées par les agents. En conclusion, nous suggérons quelques pistes

d'un programme de recherche institutionnaliste et régulationniste sur la nature des marchés et de leur fonctionnement.

La construction des conditions d'une transaction marchande

5 Il importe tout d'abord de définir ce que l'on entend par *transaction marchande*, ou *échange marchand*, question sur laquelle l'enseignement économique standard est d'une grande discrétion. John R. Commons[443] est le premier à mettre nettement en évidence qu'une transaction constitue avant tout « un transfert légal de *propriété* », et non, comme dans la vision standard de l'échange, le transfert physique d'un bien. Le transfert auquel donne lieu l'échange (ou la transaction) ne porte sur des objets que parce qu'il porte sur *des droits*[444].

6 C'est aussi la raison pour laquelle il se réalisera selon des modalités définies après négociation entre les parties. Les règles qui encadrent la définition de l'objet de l'échange, les conditions de négociation et les modalités de transfert de droits, constituent précisément la base institutionnelle de la transaction[445].

7 On ajoutera à cela un autre point essentiel : une transaction marchande est une transaction *monétaire*. Les conditions de fixation d'un prix, ou plus généralement des contreparties monétaires du transfert de droits, seront une dimension essentielle de toute transaction marchande. Ces conditions, comme les précédentes, doivent être définies et construites[446].

8 Ainsi appréhendée, la notion de transaction marchande peut recouvrir des relations d'une très grande diversité, si l'on considère tant la nature des objets et des droits concernés que les modalités et le cadre dans lequel la transaction se réalise. Elle va bien au-delà de la vision standard walrassienne du marché conçu comme un transfert instantané d'un bien entre les parties.

9 Il reste à déterminer plus précisément les conditions d'une transaction marchande. La nouvelle économie institutionnaliste met en avant deux conditions liées, et à notre sens, fondamentales :

1. Pour qu'il y ait un marché, il faut que soient définis et acceptés par les agents des *droits de propriété* sur les biens qui font l'objet de l'échange. Ces droits sont de nature institutionnelle, ils dépendent de l'existence de règles et de normes collectives qui vont s'imposer aux agents selon des modalités qui peuvent être très diverses. Les théoriciens des droits de propriété insistent à juste titre sur ce point.
2. Il faut de plus que soient mis en place des *dispositifs* qui soient de nature à garantir le respect des droits eux-mêmes, à assurer leur « *enforcement* ». Cela va impliquer dans la plupart des cas l'instauration d'une « *tierce partie* » qui, dans nos sociétés, prendra principalement la forme des « *structures légales et politiques de l'État*[447] ». La perspective néo-institutionnelle met fortement l'accent sur le problème du respect de leurs engagements par les parties, qui sera assuré par un mécanisme de gouvernance de l'échange, ce que Masahiko Aoki appelle « un mécanisme de mise en application des engagements contractuels » (*contract enforcement mechanism*). Ces modes de gouvernance de l'échange peuvent prendre des formes extrêmement diverses, quant à la nature des règles imposées aux parties, aux systèmes de sanctions, aux agents ou aux organes qui interviennent[448].
3. L'analyse économique des marchés, y compris dans ses développements récents incorporant les asymétries informationnelles, considère implicitement que l'objet échangé est

parfaitement défini. Or, dans la plupart des transactions propres aux économies complexes qui sont les nôtres, la définition de l'objet de l'échange ne va pas de soi, elle doit être *construite*. Cette construction peut constituer un des enjeux majeurs de la transaction, comme l'avait bien vu Edward H. Chamberlin[449] : le produit est, au même titre que le prix, une variable économique. De plus, sur un grand nombre de marchés, l'échange ne porte pas sur des produits bien définis, mais plutôt sur des ensembles de droits et d'obligations, souvent très mal précisés. Tel est le cas en particulier des transactions de services. De même, il faut noter que la construction de l'objet de l'échange est essentielle quand sont mises en place des espaces marchands nouveaux, liés soit à l'émergence d'activités nouvelles, soit à la marchandisation d'activités assurées jusque-là sous d'autres formes. Prenons deux exemples. La marchandisation des connaissances, qui constitue à notre sens une des dimensions majeures des transformations actuelles du capitalisme, va reposer sur un certain mode de définition et de découpage des « items » qui pourront être l'objet d'appropriation d'abord, et d'échanges ensuite. La définition de ces items va dépendre à la fois des évolutions du système de propriété intellectuelle et de la manière dont les acteurs, les universités, les centres de recherche et les entreprises, vont utiliser ce système[450]. La privatisation et l'ouverture à la concurrence de services publics illustre également à quel point la marchandisation va poser des problèmes difficiles de « périmètre ». La construction des marchés, et la définition de leurs objets, vont donc renvoyer à des choix de divisions verticales des activités et participent à la structuration des systèmes productifs eux-mêmes.

10 Les conditions d'une transaction marchande ne peuvent être comprises que dans le cadre théorique plus large du *marché proprement dit*, institution complexe qui ne peut être simplement ramenée à une addition de relations bilatérales.

De la transaction au marché : le rôle fondateur des arrangements institutionnels

11 La réalisation de transactions suppose l'existence d'une certaine infrastructure institutionnelle, mais pas l'existence d'un marché au sens plein du terme[451]. Un marché est en effet un système institutionnel complexe, dont une caractéristique première est qu'il constitue une structure *durable*, qui encadre des transactions multiples et répétées, de manière qu'au-delà de la réalisation de chaque transaction particulière soit assurée une relative continuité et identité dans la nature des relations entre des agents économiques. Une observation même superficielle de la réalité économique montre la très grande diversité des configurations que peut recouvrir cette structure institutionnelle de marché.

12 Parler de marché suppose de réunir un ensemble de transactions, considérées comme similaires. Comment justifier une telle agrégation ? On connaît la vision économique standard pour laquelle un marché est défini d'abord comme un espace où se réalisent des transactions identiques portant sur *un* produit bien défini et conduisant à la formation d'*un* prix. Cette vision est très éloignée des caractéristiques de la plupart des marchés[452], sur lesquels *l'individualisation des transactions et des produits* est devenue une des dimensions majeures de la concurrence[453].

13 On posera qu'il y a « marché » dans la mesure où les agents sont soumis, pour l'exécution de leurs transactions, à un même système de règles qui encadrent durablement leurs interactions[454]. Le marché, ainsi défini, ne peut en aucune façon être appréhendé comme un fait « naturel » : il est, éminemment, un construit social. Cela n'exclut nullement la prise en compte des asymétries de position et des rapports de force auxquels elles

peuvent donner lieu. Les agents dominants pouvant œuvrer pour orienter le fonctionnement du marché (et en stabiliser des règles) dans un sens qui favorise la formation de partages inégaux du surplus ou des rentes attachées aux produits échangés. Les marchés de matières premières ou ceux de produits couverts par des brevets fournissent de nombreuses illustrations de situations où les règles de marché stabilisées favorisent ces appropriations asymétriques de rentes. Ainsi, le marché, dans une approche inspirée des travaux de Pierre Bourdieu[455], peut être analysé comme *un champ* : « [...] les agents tentent de produire un monde "local" stable ou les acteurs dominants produisent du sens qui leur permet de reproduire leur avantage[456] ». Un marché doit donc être analysé comme toute institution : il faut étudier les conditions dans lesquelles il émerge, se stabilise, se transforme, et éventuellement, entre en crise[457].

14 À partir des règles « constitutives » premières, qui sont les préconditions de l'existence du marché (droits de propriété, « *enforcement* »...), l'action des acteurs va déployer un ensemble de procédures collectives, de pratiques et de règles qu'on dira alors « *régulatives* », plus ou moins formelles, régissant les transactions[458]. Ce processus d'institutionnalisation va généralement conduire à la constitution d'agents et d'organismes spécifiques qui interviennent, à des titres divers, dans le fonctionnement du marché. Soit dans le déroulement même des transactions (des intermédiaires, par exemple), soit comme tierce partie chargée de superviser les transactions, de contrôler les intervenants, de spécifier les conditions d'application des règles, et éventuellement de les modifier. Toutes fonctions qui incombent aux organes de régulation des marchés.

15 Les néo-institutionnalistes mettent essentiellement l'accent sur les conditions qui assurent le respect des règles encadrant le marché (l'« enforcement ») et la nature des agents qui assurent cette fonction[459]. Il faut à notre sens ajouter encore quatre observations :

1. La formation d'un marché implique un accord sur la nature et la « qualité » des objets échangés. C'est ce que l'on peut appeler la question de la « *qualification* » du produit. Dans nombre de marchés de produits sensibles qui touchent à l'hygiène, à l'alimentation ou à la santé, par exemple, la mise sur le marché ne peut se faire sans autorisation délivrée par une agence compétente, chargée de garantir sa qualité : il s'agit d'un construit social qui est une condition préalable à l'échange. La construction de la qualification d'un produit suppose l'élaboration d'un accord sur le statut et les usages du produit. L'aspect décisif de cette dimension apparaît dans la construction de nouveaux marchés. Le cas des produits culturels est ici riche d'enseignements. L'analyse du marché du tirage photographique en donne une bonne illustration : le processus de qualification conduit, à partir d'un même objet matériel (la photo), à la formation de trois types de produits et de trois marchés distincts (tirages domestiques, tirages d'agence et tirages de collection). Ainsi peut-on dire que le marché du tirage de collection s'est construit en reprenant la convention de qualité du marché de l'art : rareté, caractère innovant, authenticité[460].
2. *L'organisation des relations entre les agents* est elle-même un objet de concurrence entre les acteurs. Les travaux sur les marchés financiers, ou encore sur les caractères de différents marchés du poisson, en France ou en Italie, montrent la diversité des formes d'organisations possibles d'un marché, et l'impact qu'elles ont sur son fonctionnement et ses résultats.
3. Une spécificité majeure des relations marchandes vient du fait qu'elles se construisent autour d'évaluation et de calculs *monétaires*. Sur un marché se font face des agents calculateurs ou, pour reprendre la terminologie proposée par Callon[461], des « agences calculatrices ». Les procédures, les normes, les conventions et les techniques utilisées pour l'évaluation sont ainsi une dimension essentielle des marchés[462]. Les conditions de fixation du prix constituent une dimension centrale de tout marché, ce qui est curieusement mal

appréhendé, voire ignoré ou peu étudié par la plupart des travaux institutionnalistes et néo-institutionnalistes.

4. Un marché repose sur une certaine architecture sociale, comprise comme des groupes d'agents, des positions et des modes de relations entre ces groupes. On peut retrouver ici l'analyse de la sociologie économique mobilisant la théorie des champs évoquée précédemment. La constitution d'un marché va de pair avec une différenciation des agents économiques en groupes séparés[463], elle est en cela indissociable des processus de division du travail et d'un mode de développement des structures de production. Ce processus s'accompagne de la formation des différentes catégories, d'intermédiaires et d'agents susceptibles de soutenir et d'orienter les transactions, et d'organes intervenant dans l'encadrement et la régulation du marché : consultants, intermédiaires, experts, institutions financières spécialisées, associations professionnelles, agences de normalisations. Enfin, les acteurs et les groupes qui interviennent existent et agissent également en dehors du marché. Tel est le cas des relations familiales et des relations professionnelles, pour ne citer que celles-là, et plus largement, des réseaux de relations personnelles. On retrouve ici le thème de « l'encastrement » qui est au cœur de la nouvelle sociologie économique[464].

Conclusion : marchés et capitalismes

16 Une simple transaction marchande entre deux agents particuliers ne peut naître sans un ensemble complexe de dispositions institutionnelles. Un *marché* spécifié comme tel par les acteurs réclame des dispositions institutionnelles. Les actes d'échange qui s'y déroulent doivent porter sur des produits dont la définition et la qualification sont considérées comme identiques ou proches par les échangistes eux-mêmes ; et doivent respecter des règles partagées, imposées aux agents ou émergeant de leurs interactions, dont la pérennité est assurée.

17 Au cours de l'histoire et des changements de structure qui s'y manifestent, les marchés naissent, évoluent ou meurent. Karl Polanyi[465] et Fernand Braudel[466], chacun à sa manière, a montré que l'existence d'un marché, comme les conditions dans lesquelles il évolue et se transforme, sont à rapporter aux autres marchés et au système complexe d'institutions dans lequel il est inséré. C'est dans cette direction que devrait s'orienter un programme régulationniste d'analyse des marchés. Il faudrait d'abord étudier les transformations historiques du capitalisme qui s'accompagnent d'évolutions dans *les formes* mêmes des marchés, dans les modes d'articulation et de complémentarités entre ces derniers. Le fordisme s'est construit autour de modes spécifiques de structuration des marchés de *produits* (la grande série, la standardisation, etc.) dominés par des formes de concurrence par les *prix*, et par des types de marchés du travail qui ont assuré la salarisation en masse des travailleurs non qualifiés. On peut alors s'interroger sur la manière dont chaque régime d'accumulation prend appui sur un *régime de marchés* qui lui est propre et comment les complémentarités[467] qui se nouent entre marchés et institutions garantissent l'existence durable de la variété des capitalismes.

18 Il faudrait ensuite envisager la manière dont la naissance, puis l'affirmation du capitalisme ont modifié les conditions mêmes d'existence et de fonctionnement des marchés. En contraste avec l'analyse qui depuis Ronald Coase a privilégié *l'opposition* entre firmes et marché, il conviendrait de mettre en évidence *les interdépendances et les complémentarités entre firmes et marchés*. On montrerait alors que les marchés sont souvent des marchés de firmes : ce sont elles qui, dans les sociétés de capitalisme pleinement développé, impriment aux marchés leurs traits essentiels.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AOKI Masahiko, 2001, *Towards a Comparative Institutional Analysis*, Cambridge, MIT Press.

AZOULAY Nicole & Olivier WEINSTEIN, 2001, « Nature et formes historiques de la firme capitaliste : prolégomènes à une nouvelle représentation ? », *Forum de la Régulation*, Actes de colloque à Paris, 9-10 mars, École Normale Supérieure [En ligne : https://theorie-regulation.org/colloques/archives-colloques/forums-de-la-regulation/textes-forum-2001/].

BENSIMON Guy (éd.), 2005, *Histoire et représentations du marché*, Paris, Michel Houdiard Éditeur.

BOURDIEU Pierre, 1972, *Esquisse d'une théorie de la pratique*, Genève, Droz.

BRAUDEL Fernand, 1985, *La Dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud.

CHAMBERLIN Edward H., 1953, « The product as an economic variable », *Quarterly Journal of Economics*, 67/1, p. 1-29.

CALLON Michel, 1998, « Introduction: the embeddedness of economic market in economics », *in* Michel CALLON (dir.), *The Laws of the Market* (The Sociological Review Monograph Series, numéro special 46/1), Oxford, Blackwell Publishers.

CARTELIER Jean, 2005, « Qui veut faire l'ange fait la bête ou l'image du marché dans la théorie économique », *in* Guy BENSIMON (dir.), *Histoire des représentations du marché*, Paris, Michel Houdiard Éditeur.

COASE Ronald H., 1988, *The Firm, the Market and the Law*, Chicago, The University of Chicago Press.

—, 1992, « The Institutional Structure of Production », *American Economic Review*, 82/4, p. 713-719.

COMMONS John R., 1934, *Institutional Economics*, Madison, University of Wisconsin Press.

CORIAT Benjamin & Fabienne ORSI, 2002, « Establishing a new regime of intellectual property rights in the United States. Origins, content and problems », *Research Policy*, 31/8-9, p. 1491-1507.

CORIAT Benjamin, ORSI Fabienne & Olivier WEINSTEIN, 2003, « Science-based technological regimes and institutions: does biotech reflect a new science based regime? », *Industry and Innovation*, 10/3, p. 231-253.

CORIAT Benjamin & Olivier WEINSTEIN, 2002, « Organizations, firms and institutions in the generation of innovation », *Research Policy*, 31/2, p. 273-290.

—, 2004, « Institutions, échanges et marchés », *Revue d'Économie Industrielle*, 107/1, p. 37-62

[En ligne : http://www.persee.fr/doc/rei_0154-3229_2004_num_107_1_3047].

FLIEGSTEIN Neil, 2001, *The Architecture of Markets*, Princeton, Princeton University Press.

GRANOVETTER Mark, 1985, « Economic action and social structure: the problem of embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91/3, p. 481-510 [En ligne : https://www2.bc.edu/~jonescq/mb851/Feb26/Granovetter_AJS_1985.pdf].

—, 2000, *Le Marché autrement*, Paris, Desclée de Brouwer.

GUESNERIE Roger, 2005, « Réflexions sur la concrétisation de l'équilibre économique », *in* Guy BENSIMON (dir.), *Histoire et représentations du marché*, Paris, Michel Houdiard Éditeur.

HALL Peter A. & David SOSKICE (eds), 2001, *Varieties of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.

HARVEY Mark & Sally RANDLES, 2002, « Markets, the organization of exchanges and "instituted economic process": an analytical perspective », *Revue d'Économie Industrielle*, 101/1, p. 11-30 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/rei_0154-3229_2002_num_101_1_1808].

MOUREAU Nathalie & Dominique SAGOT-DUVAUROUX, 2003, « La construction sociale d'un marché : l'exemple du marché des tirages photographiques », *Conventions et institutions approfondissements théoriques et contribution au débat politique*, Actes de colloque à Nanterre, Université Paris X, 11-13 décembre.

ORSI Fabienne, 2002, « La constitution d'un nouveau droit de propriété intellectuelle sur le vivant aux États-Unis. Origine et signification économique d'un dépassement de frontière », *Revue d'Économie Industrielle*, 99/1, p. 65-86 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/rei_0154-3229_2002_num_99_1_1827].

POLANYI Karl, 1983 [1944], *La Grande transformation*, trad. fr. Maurice ANGENO & Catherine MALAMOUD, Paris, Gallimard.

SEARLE John R., 1998 [1995], *La Construction de la réalité sociale*, trad. fr. Claudine TIERCELIN, Paris, Gallimard.

SIMON Herbert A., 2004 [1996], *Les Sciences de l'artificiel*, trad. fr. Jean-Louis LE MOIGNE, Paris, Gallimard, coll. « Folio essais ».

TORDJMAN Hélène, 2004, « How to study markets? An institutionalist point of view », *Revue d'Économie Industrielle*, 107/1, p. 19-36 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/rei_0154-3229_2004_num_107_1_3046].

NOTES

440. Guesnerie 2005.

441. Simon 1996, 2004.

442. Il existe une littérature importante sur ces questions. Voir la *Revue d'Économie Industrielle* : n ^{os}101 (2002) et 107 (2004).

443. Commons 1934.

444. « Ce qui est échangé sur un marché n'est pas, comme le supposent souvent les économistes, des entités physiques, mais des droits de réaliser certaines actions » (Coase, 1992).

445. Pour John R. Commons, une transaction marchande ne constitue qu'une forme particulière de transactions, caractérisée par *l'égalité de position et l'égalité de volonté* des parties. Cette forme est définie par opposition à d'autres types de transactions qui reposent quant à elles sur la *subordination* d'une partie contractante à l'autre. Il s'agit alors dans la terminologie de l'institutionnaliste américain, de « transactions managériales » (Commons, 1934).

446. À juste titre, Jean Cartelier (2005) fait observer que tous les grands théoriciens du marché, dans ce que nous appellerons l'approche standard, se sont soigneusement tenus à l'écart de cette prise en compte de la monnaie.

447. Aoki 2001.

448. Aoki identifie dix modes de « gouvernance de l'échange ».

449. Chamberlin 1953.
450. L'extension de la brevetabilité aux gènes humains a ainsi pu donner naissance à la formation d'une forme de marché des connaissances. Voir sur ce point : Orsi (2002), Coriat & Orsi (2002), Coriat, Orsi & Weinstein (2003).
451. Harvey & Randles 2002.
452. À l'exception des marchés financiers « *spots* », qui eux-mêmes ne fonctionnent que sur la base d'arrangements institutionnels complexes dont des autorités de régulation garantissent la pérennité (Revest, 2001).
453. Chamberlin 1953.
454. Tordjman 2004.
455. Bourdieu 1972.
456. Fliegstein 2001.
457. Fliegstein 2001 (pour un essai d'analyse de cette dynamique de formation d'un marché).
458. La distinction entre règles « régulatives » et « constitutives » a été introduite d'abord par Searle (1995, 1998).
459. « Markets [...] require the establishment of legal rules governing the rights and duties of those carrying out transactions » ; « The main problems faced by exchanges in this law making are the securing of the agreement of the members of the exchange and the enforcement of rules » (Coase, 1988).
460. Moureau & Sagot-Duvauroux 2004.
461. Callon 1998.
462. C'est à ce niveau, en particulier, que la « qualification » des produits, et les « conventions de qualité », évoquées précédemment, pourront jouer un rôle décisif.
463. Harvey & Randles 2002.
464. Granovetter 1985, 2000.
465. Polanyi 1944, 1983.
466. Braudel 1985.
467. Hall & Soskice 2001.

AUTEURS

BENJAMIN CORIAT

CEPN-IIDE, UMR CNRS 7115, Univ. Paris 13

OLIVIER WEINSTEIN

CEPN-IIDE, UMR CNRS 7115, Univ. Paris 13

Chapitre 7. Dialogue avec les recherches institutionnalistes

Introduction

1 Si à l'origine des approches de la régulation, les travaux qui considéraient que les institutions importaient et devaient être introduites comme objet important dans la plupart des sciences sociales étaient rares, ce n'est plus le cas aujourd'hui. Ce chapitre ne traite pas de la défense et illustration des approches de la régulation par rapport au tohu-bohu institutionnaliste, mais plutôt d'alliances possibles, par exemple avec l'économie des conventions, ne serait-ce que pour analyser les nouveaux objets mentionnés au précédent chapitre.

Régulation et conventions : les accords et différences se sont clarifiés avec l'approfondissement de ces deux programmes de recherche

2 Tout en partageant le même intérêt pour l'analyse des institutions, l'économie des conventions s'est définie initialement comme une exploration des points que la Théorie de la Régulation ne parvenait pas à éclairer : l'accent mis sur la reproduction empêchait l'analyse de la coordination, l'approche holiste hypothéquait l'étude des changements institutionnels, et les différences internationales dans les formes institutionnelles ne pouvaient s'expliquer dans une optique de la reproduction. Dans l'article qui ouvre ce dossier, Olivier Favreau attribuait ces points aveugles aux origines marxistes des approches de la régulation. Une décennie plus tard la contribution de Bruno Théret et celle de Philippe Batifouilier, Olivier Biencourt et Antoine Rebérioux montrent que les travaux de part et d'autre ont avancé et que de précieuses clarifications intellectuelles permettent de reposer la question des relations entre les deux approches.

3 En premier lieu une opposition équivalente était observée dans le champ de la science politique, même si l'institutionnalisme historique et l'institutionnalisme sociologique étaient alliés dans leur opposition à l'institutionnalisme du choix rationnel. Or les avancées de ces différents programmes de recherche ont notablement changé le paysage. À l'opposition frontale entre individualisme et holisme succède une forme ou une autre d'*hol-individualisme* chez les régulationnistes, d'individualisme méthodologique complexe chez les conventionnalistes, comme le suggère la contribution de Bénédicte Reynaud. La régulation n'a pas adopté l'un des concepts centraux des conventions à savoir la notion de

« dispositif cognitif collectif », élaboré pour rendre compte de l'organisation des firmes, mais a développé celle de « système symbolique », nécessaire par exemple pour comprendre la légitimation d'un ordre institutionnel ou encore la conduite d'une politique économique. De même, lorsque la régulation a cherché à analyser de quels atomes sont composées les macromolécules que représentent les formes institutionnelles, il a été possible de distinguer entre conventions, institutions et organisations, tout en introduisant des mécanismes de coordination encore différents.

4 De même l'économie des conventions faisait jouer un rôle déterminant si ce n'est exclusif aux processus cognitifs purs afin d'aboutir à des accords, mais elle s'était aussi dotée d'un concept d'épreuve, pour rendre compte d'épisodes au cours desquels s'affrontent des ordres différents (industriel, marchand, civique, etc.) et émergent alors des compromis porteurs de contingence et d'historicité. N'est-ce pas retrouver la question du conflit et du pouvoir qui sont au cœur de l'émergence des formes institutionnelles pour la régulation ? Plus encore la reconnaissance par Philippe Batifouilier et ses collègues que « la pluralité des modèles d'évaluation, pouvant générer des conflits, débouche sur la nécessité d'un arbitrage entre ces conceptions » se prolonge par la prise en compte de l'autorité de l'État dans ce processus qui peut reposer si l'on en croit Robert Salais sur une « convention de l'État » explicitant un bien commun. Il ne manque que l'inclusion de l'hétérogénéité des intérêts et de la hiérarchie des pouvoirs pour aboutir à une conception finalement très proche de celle de la régulation. Bref si la réconciliation entre approche par le capitalisme et par celle de l'État de droit, qu'appelait de ses vœux Olivier Favereau, n'est pas scellée, cette évolution des deux programmes de recherche est plutôt une bonne nouvelle. D'autant plus que Bruno Théret suggère que ces processus d'hybridation intellectuelle ne sont pas spécifiques aux conventions et à la régulation mais se retrouvent en sciences politiques : la figure qui clôt son article fournit une frappante synthèse des évolutions au sein du champ des institutionnalismes.

Plus que des percées épistémologiques et méthodologiques, une meilleure conceptualisation à partir d'objets de recherche précis

5 Lorsque s'affirme une nouvelle problématique, la tentation est grande d'invoquer une rupture épistémologique afin de justifier sa pertinence et légitimer son irruption dans le champ académique. Les régulationnistes ne firent pas exception puisqu'ils ont d'abord essayé de démontrer la faiblesse épistémologique de la théorie standard mais comme il se doit, elle ne s'est pas effondrée pour autant… elle aurait même plutôt prospéré ! Sans nier l'intérêt d'une épistémologie réaliste à la Tony Lawson ou la vertu du concept de *hol-individualisme*, ce n'est pourtant pas là le nerf de la guerre. De même, beaucoup d'efforts ont été déployés par les hétérodoxes pour montrer les limites, les dangers voire la vacuité du principe de rationalité substantielle. Il est clair que cette dernière attribue aux agents des capacités cognitives et computationnelles hors de propos, mais il continue à être utilisé car c'est la pierre angulaire de modélisations dérivant des résultats analytiques. Le critère de rationalité limitée a montré toute sa force dans le domaine de l'analyse du processus de décision des firmes, pour autant ce n'est pas nécessairement celui qui est congruent aux approches institutionnalistes. En fait, la plupart des articles du présent chapitre reconnaissent que la rationalité se définit nécessairement par rapport au

contexte ; il est donc logique de considérer que c'est la logique d'un champ ou d'un domaine qui détermine le contenu de la rationalité.

6 En fait, il ressort des développements précédents que les avancées respectives des conventions et de la régulation sont venues de la multiplication des études portant sur des questions limitées, à partir desquelles sont apparus les besoins d'un approfondissement théorique. C'est ainsi le cas des analyses de la firme et de leur organisation, variable dans le temps et l'espace. Il est en effet remarquable que les chercheurs conventionnalistes et régulationnistes aboutissent à des analyses finalement très proches, comme en témoignent les travaux de François Eymard-Duvernay et Robert Salais d'un côté, des chercheurs du Gerpisa qui confrontèrent la notion de rapport salarial à l'évolution du secteur automobile de l'autre. Ainsi selon le compromis de gouvernement noué entre les diverses parties prenantes, les objectifs mêmes de la firme changent et par ailleurs l'organisation privée doit être compatible avec son articulation avec les formes institutionnelles qui régissent la macroéconomie. Les études empiriques font éclater l'hypothèse d'agent représentatif puisque la variété des formes d'organisation au sein d'un même secteur est la règle, la convergence vers une meilleure pratique n'ayant jamais été observée depuis le début du secteur de l'automobile. Du côté des conventions, l'analyse du secteur financier contemporain a renouvelé la conception keynésienne et donné un contenu analytique fort à un concept abstrait et quelque peu désincarné.

Les institutions sont médiatrices entre l'individu et le collectif, une piste pour surmonter l'échec d'une relation directe entre micro et macro analyses

7 Un temps les critiques de la régulation purent avancer que ses difficultés tenaient à l'absence de bases microéconomiques, très impressionnés sans doute par le succès qu'avait rencontré l'importation du modèle walrassien dans la macroéconomie. De la même façon, les conventionnalistes reconnaissaient qu'ils n'avaient pas encore développé une macroéconomie conforme à leur approche, comme l'écrit Olivier Favereau. Or faut-il le rappeler, les mathématiciens de l'équilibre général ont montré que la simplicité de l'agent représentatif néoclassique ne trouve pas son correspondant au plan macroéconomique. Aujourd'hui encore il n'est pas de passage micro-macro dans la discipline économique. Par contraste comme le montre Bénédicte Reynaud, les institutionnalistes proposent diverses théories du collectif et donc se donnent les moyens de surmonter le fossé entre les niveaux micro et macroéconomiques.

8 En fait, les institutionnalistes n'ont pas affirmé avec suffisamment de vigueur le fait que les institutions économiques étaient précisément le niveau intermédiaire permettant d'une part d'informer le comportement des individus, d'autre part de participer à l'activité et dynamique macroéconomiques. C'est particulièrement évident pour la Théorie de la Régulation. Dans un premier temps on peut examiner quelles sont les conséquences macroéconomiques d'un ensemble de règles du jeu gouvernant par exemple la relation salariale, déclinaison dans les firmes du rapport salarial. Ce passage du niveau micro au plan mésoéconomique livre une équation de formation des salaires. Lorsque l'on procède de la sorte avec la forme de concurrence, les relations État/économie, le régime monétaire et de crédit, on peut ensuite assembler les relations correspondantes et ainsi relier chacune des analyses méso à leurs implications

macroéconomiques. On peut ainsi fournir une démonstration analytique de l'influence des institutions sur les comportements individuels puis sur les régimes macroéconomiques comme l'ont montré les travaux menés en collaboration avec Sam Bowles.

9 En outre cette démarche est cohérente avec les enseignements de l'histoire. Il est des époques où se constituent les formes institutionnelles et d'autres au cours desquelles les agents opèrent au sein du cadre institutionnel hérité du passé. Ce faisant, ils peuvent engendrer une lente transformation de ces formes institutionnelles mais il faut attendre la perte de stabilité structurelle du régime qu'elles définissent, pour que s'ouvre une nouvelle période de lutte pour l'émergence de nouvelles règles du jeu et des formes institutionnelles qui vont en résulter puisque ces dernières totalisent un ensemble d'arrangements institutionnels. C'est cette opposition entre ces deux temporalités qui permet d'envisager une macroéconomie institutionnelle et historique qui se borne à traiter du lien entre le niveau méso et les régularités observées pour l'ensemble de l'économie.

10 C'est une alternative, certes moins élégante, à la nouvelle économie institutionnelle qui, adepte d'une hypothèse d'hyper rationalité, suppose que les agents ont la capacité de calculer leur gain dans diverses configurations et ainsi de décider d'un ordre institutionnel qui est un optimum des optima au sein d'un vaste ensemble de possibles. Tel est le prix à payer pour vouloir assurer un passage direct du micro au macro. On doit à Frédéric Lordon d'avoir élaboré des formalisations dans lesquelles interagissent le temps long de l'évolution des institutions et le temps court, celui des transactions au sein de cet ordre institutionnel.

À chaque société son approche institutionnaliste : l'apport des recherches menées au Japon

11 L'article d'Akinori Isogai et d'Hiroyasu Uemura a été inclus dans le présent chapitre et non pas dans celui qui traite de la diversité des capitalismes car il témoigne de la coloration nationale des différentes et nombreuses théories institutionnalistes. Les auteurs soulignent que les diverses variantes de l'ancien institutionnalisme américain ont été importées au Japon mais en tant que contributions à l'histoire de la pensée et non pas comme moyen d'analyse et d'intelligibilité de l'économie à quelques rares exceptions près. Pourtant dans la période contemporaine, l'Analyse Institutionnelle Comparative (CIA pour l'acronyme anglais) et l'Analyse Institutionnelle des Systèmes Socio-Économiques (IASES en l'anglais) introduisent une tonalité originale.

12 En effet comment expliquer que la grande entreprise nipponne ait une distribution des responsabilités et des informations, des modalités de formation des qualifications et des salaires durablement différentes de ce que l'on observe aux États-Unis ? Masahiko Aoki répond que la forme organisationnelle de l'entreprise J est l'expression d'un équilibre évolutionnaire stable qui tient compte de la particularité des compétences des salariés japonais. Dans le contexte de l'économie des États-Unis, c'est une autre organisation des firmes A qui émerge et organise une complémentarité différente. Cette conception des institutions et des organisations comme équilibre d'un jeu répété permet de surmonter élégamment les difficultés d'une approche par les règles, dont Bénédicte Reynaud a montré les limites sous l'effet du risque de régression infinie dans la recherche de

métarègles. Apparaît une dépendance par rapport au passé et au chemin suivi mais la modélisation permet de déterminer sous quelles conditions une firme A est susceptible de supplanter une firme J au Japon et réciproquement une firme J réussir à envahir le territoire américain et devenir forme dominante.

13 Akinori Isogai et Hiroyasu Uemura reconnaissent le succès de la CIA auprès du courant orthodoxe mais pensent que nombre d'autres traits essentiels ne sont pas pris en compte. Les organisations des firmes ont aussi pour propriété de définir l'identité et l'appartenance sociale des agents, d'affecter leur représentation du monde et de mêler étroitement relations de pouvoir et diffusion de l'information ; les complémentarités internes à la firme doivent être compatibles avec le système social et ses valeurs, enfin la CIA ignore les procédures, nombreuses dans l'économie japonaise, de coordination implicite ou explicite des entreprises. C'est sur cette base qui ils se proposaient de construire leur propre approche, l'IASES.

14 Ainsi les théories, même les plus abstraites, naissent locales et historiquement situées. Lorsqu'elles se diffusent en direction de territoires dont les caractéristiques sont par trop éloignées de leur terre d'origine, soit elles connaissent l'échec si elles s'avèrent dogmatiques, soit elles s'hybrident lorsqu'elles acceptent de réajuster la problématique initiale en fonction de caractéristiques différentes du contexte national.

L'institutionnalisme de John R. Commons et l'analyse des réseaux : des apports quelque peu négligés

15 Dans sa mise en perspective des trajectoires de recherche de l'économie des conventions et de la régulation, Bruno Théret conclut que l'ancienne économie institutionnelle (AEI) pourrait fournir les bases d'une synthèse. En effet ces deux courants devraient avoir beaucoup plus d'affinités avec John R. Commons qu'avec Douglas North. Pour John R. Commons :

> [...] l'institution est l'ensemble des règles opérantes issues de l'action collective qui stabilisent la contradiction entre les deux dimensions fondamentales de toute transaction entre personnes que sont le conflit et la coopération.

16 Les institutions fournissent un cadre cognitif, définissent des incitations et elles impliquent une dynamique puisqu'elles sont la tentative de régulation d'un conflit. *Mutatis mutandis* on reconnaît la définition que donnait dans les années 1970 Alain Lipietz de la régulation comme tentative de restauration de l'unité d'un système traversé de contradictions. Dans la mesure où pour Bruno Théret, l'AEI est le meilleur compromis entre holisme et individualisme, cognition et pouvoir, stratégie et culture, la Théorie de la Régulation devrait faire retour aux sources et accepter cette U-chronie qui fait du passé un possible futur pour le déploiement de la théorie.

17 Dans l'analyse des relations entre les niveaux micro et méso, il est apparu que le concept de champ pourrait être utile car il incorpore l'hétérogénéité des acteurs, l'existence d'une hiérarchie dans la capacité à influer sur les règles du jeu et un principe de mise en mouvement par interaction avec d'autres champs. Mais ce serait sans doute un retour nostalgique à un passé peu attractif pour les jeunes générations. Il est préférable de conclure en mentionnant les potentialités de l'analyse des réseaux sociaux, au sens technique du terme. Ils ont a été mentionnés par Jérôme Bourdieu comme faussement assimilés à un marché. Armand Hatchuel a suggéré que le néocompagnisme repose assez

largement sur les réseaux. Bénédicte Reynaud a utilisé les travaux de Mark Granovetter montrant que l'accès à l'emploi n'est pas une affaire de marché mais d'insertion dans des réseaux extérieurs au monde des contacts quotidiens. Le réseau devient la création du social et la forme que prend le collectif aux yeux des acteurs.

Un chantier toujours ouvert : une théorie du changement institutionnel est-elle possible ?

18 En effet dès l'origine, les approches de la régulation ont non seulement avancé que les institutions devaient être au cœur d'une analyse des capitalismes mais encore que leur but était de tenter de découvrir les mécanismes qui gouvernent leur évolution à long terme. Cette seconde préoccupation commence à inspirer des recherches au sein des autres approches institutionnalistes mais elle demeure très minoritaire. Les travaux passés des régulationnistes ont avancé diverses pistes concernant l'érosion endogène de mode de développement et même leur formalisation.

19 Par contre la question de l'émergence s'avère incroyablement plus difficile : les nouvelles institutions sont-elles la conséquence de conflits d'intérêts apparemment irréconciliables mais qui suscitent réflexivité et innovation, sur le modèle que fut l'invention de la *flexisécurité* au Danemark ? Un basculement dans la hiérarchie des formes institutionnelles peut-il dériver d'une simple recomposition de certaines de leurs relations ? Certains acteurs qui sont à l'intersection des divers réseaux pour lesquelles ils ont le point de passage obligé ont-ils la capacité de transformer les règles du jeu et d'instituer de nouvelles normes, comme le suggère une analyse de l'industrie vinicole de l'entre-deux-guerres ?

20 Ce programme de recherche mérite de retenir l'attention des jeunes générations.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

BOWLES Samuel & Robert BOYER, 1990, « Labour market flexibility and decentralisation as barriers to high employment? Notes on employer collusion, centralised wage bargaining and aggregate employment », *in* Renato BRUNETTA & Carlo DELL'ARINGA (eds), *Labour Relations and Economic Performance*, Londres, MacMillan, p. 325-353.

BOYER Denis, BOYER Robert & Gilles LAFERTÉ, 2010, « La Connexion des réseaux comme facteur de changement institutionnel. L'exemple des vins de Bourgogne », *in* Gérard WEISBUCH & Hervé ZWIRN (dir.), *Qu'appelle-t-on aujourd'hui les sciences de la complexité ? Langages, réseaux, marchés, territoires*, Paris, Vuibert, coll. « Philosophie des sciences », p. 73-101.

FREYSSENET Michel & Robert BOYER, 2000, *Les modèles productifs*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».

THÉRET Bruno, 2001, « Saisir les faits économiques : une lecture structuraliste génétique de la méthode Commons », *Cahiers d'économie politique*, 40/41, p. 79-137 [En ligne : http://www.cairn.info/revue-cahiers-d-economie-politique-2001-2-page-79.htm].

7.1. Théorie de la régulation et économie des conventions : canevas pour une confrontation

Olivier Favereau

1 D'abord il faut dire ce que l'exercice – forcément quelque peu académique – de confrontation de l'économie des conventions et de la Théorie de la Régulation ne peut que dissimuler : d'une part, le déséquilibre entre les programmes de recherche, qu'il s'agisse de l'ancienneté, de la notoriété, de la diversité des questions abordées, de la reconnaissance internationale ou de l'audience auprès des responsables de la politique économique; d'autre part, le plaisir qu'ont conventionnalistes et régulationnistes à travailler ensemble sur des projets d'enseignement, de recherche et d'action. Laissons cela – qui est pourtant essentiel – et essayons d'organiser la confrontation, en cinq étapes : des définitions, l'inventaire des convergences, puis des divergences, ensuite le point-clé, à savoir les questions posées par les conventionnalistes aux régulationnistes (les questions en retour ne sont pas moins aiguës, mais je suis mal placé pour les formuler), enfin la liste des champs d'investigation communs, tant sur le plan méthodologique que sur un plan plus appliqué.

Qu'est-ce que l'économie des conventions ?

2 La diversité des articles du numéro de la *Revue Économique*, consacré à « l'économie des conventions » témoigne de ce qu'il y a deux entrées possibles dans ce programme de recherches.

3 Selon une première entrée – à partir de la théorie économique orthodoxe –, l'économie des conventions est la poursuite du programme de recherches traditionnel de l'individualisme méthodologique en économie (à savoir la question de la coordination des activités économiques) *mais avec une hypothèse de rationalité limitée*.

4 Selon une seconde entrée – à partir des sciences sociales autres que l'économie politique –, l'économie des conventions est la poursuite du programme de recherches

traditionnel de la philosophie politique ou de la sociologie fondamentale (à savoir la question de la coopération entre des sujets doués de raison) mais avec un accent sur la *« compréhension » des actions, des textes et des objets, en accord avec le « tournant interprétatif » des sciences sociales.*

5 Ces deux approches sont complémentaires, en ce sens que chacune débouche sur les hypothèses de l'autre : d'une part, la coordination dans des situations d'interdépendance à somme positive passe par des arrangements institutionnels mêlant efficacité et équité ; d'autre part, la pluralité des espaces de justification est incompatible avec une rationalité optimisatrice universelle.

6 Cette complémentarité d'approche prouve qu'il s'agit moins de fonder une théorie économique alternative que de faire évoluer le langage de la théorie économique pour le rendre apte à parler de comportements et de phénomènes jusque-là mal traités. Ce faisant, il s'agit d'ouvrir de nouvelles zones d'interaction entre l'économie et les sciences sociales – zones qui ne se situeraient pas à la frontière de ces disciplines mais, on peut l'espérer, en leur centre.

Inventaire des convergences

7 À un premier niveau, l'économie des conventions (désormais : EC) et la Théorie de la Régulation (désormais : TR) ont en commun de penser l'économie à travers la question de l'organisation. L'institutionnel, *largo sensu*, loin d'être l'enveloppe des comportements et des mécanismes économiques, en est souvent le résultat, et parfois même le cœur. Le contenant est devenu le contenu – ce renversement de perspectives opéré audacieusement par la TR au début des années 1970 est partagé par l'EC. Cette ressemblance, pour fondamentale qu'elle soit, est faiblement discriminante, puisque telle serait aussi la position de la microéconomie néoclassique actuelle en termes de contrats, d'incitations et de jeux.

8 À un second niveau, précisément, l'EC et la TR se retrouvent dans le rejet de l'approche orthodoxe dont il vient d'être question : les formes institutionnelles ne se dissolvent pas dans le comportement rationnel d'agents individuels maximisateurs de leur utilité espérée. Les objets collectifs ont une consistance et une existence propres, au-delà des représentations individuelles qu'en forment les agents économiques.

9 Pour traiter de ces objets collectifs, l'EC et la TR prennent des positions méthodologiques qui seront différenciées plus bas, mais qui manifestent un certain air de famille paradoxal en ce qu'elles sont, l'une et l'autre, animées par une tension entre des principes d'explication traditionnellement opposés : d'un côté, la TR est une approche holiste, en quête de fondements microéconomiques ; de l'autre l'EC est un individualisme rationaliste, qui met l'accent sur les lacunes de la rationalité individuelle. Cette façon de faire travailler des paradigmes établis *contre eux-mêmes* constitue, pour l'observateur attentif, un troisième niveau de ressemblance.

10 Enfin, à un quatrième niveau, celui des pratiques quotidiennes de recherche, l'EC et la TR portent la même très grande attention à la relation de travail salarié au sein de l'entreprise : celle-ci apparaît comme étant un poste d'observation privilégié pour juger des tendances de fond ou des traits essentiels des économies contemporaines.

Inventaire des divergences

11 Une opposition caricaturale entre la TR et l'EC s'appuierait sur le « constat » suivant : la TR construit une macroéconomie institutionnelle dont l'inspiration première (sinon principale) vient du marxisme ; l'EC construit une microéconomie institutionnelle qui prend sa source dans les sciences cognitives (au sens large). C'est là une caricature, mais comme toute caricature, elle exagère et déforme une réalité indéniable.

12 Il est manifeste que la TR a investi d'abord la macroéconomie et l'EC d'abord la microéconomie. Cela se vérifie dans l'appareillage analytique de base des deux corpus : celui de la TR est directement tourné vers l'identification de *régimes* macroéconomiques, tandis que celui de l'EC vise à offrir une plus grande variété de figures du collectif, entre la micro et la macroéconomie – cette dernière étant délaissée presque totalement, pour le moment.

13 Toutefois, la portée de cette opposition reste difficile à apprécier, tant qu'on n'a pas pu rapprocher les thèses centrales de la TR avec la macroéconomie – en devenir – de l'EC, et celles de l'EC avec la microéconomie – en développement rapide – de la TR. En particulier, il n'est guère possible de dire dès maintenant si l'importance plus grande reconnue dans l'EC à l'analyse du lien monétaire et des systèmes de paiement impliquera une macroéconomie institutionnelle, très éloignée de la macroéconomie régulationniste, encore fortement centrée sur des facteurs « réels ».

14 L'autre versant de l'opposition doit être souligné : l'EC est inséparable d'un projet de discussion – donc de contacts permanents avec la théorie économique actuelle, moins pour la rejeter que pour en repérer précisément les limites de validité. Même si l'on considère comme close, sa phase de reconstruction du marxisme, la TR se situe davantage dans un « ailleurs » analytique, appuyé sur un *rejet* sans retour de l'orthodoxie – ce qui n'exclut pas la réappropriation d'une partie de son outillage formel. Cette différence d'attitude représente-t-elle une différence de fond ou une différence d'accent ? Impossible de le dire en restant à ce niveau.

Questions conventionnalistes à la Théorie de la Régulation

15 La véritable preuve de la proximité des deux corpus doit être recherchée dans le fait que l'EC pose spontanément à la TR des questions cruciales pour l'évolution de la TR (de même que la TR pose, et posera, des questions également décisives à l'EC, je le reconnais volontiers).

16 ***Question 1 :*** À l'exception de l'ouvrage fondateur de Michel Aglietta et des travaux d'Alain Lipietz, l'espace théorique de la TR (dans une perspective marxiste) est l'espace des prix, non l'espace des valeurs. Or l'espace des valeurs (mesurées en temps de travail abstrait) est nécessaire pour fonder une approche *objective* de la notion d'exploitation. Ceci ne veut pas dire qu'il n'y ait pas de place pour une notion d'exploitation, dans l'espace des prix, mais plutôt que celle-ci devrait alors s'appuyer sur une logique de dénonciation, *au nom de « valeurs » subjectives*, entendues au sens usuel de représentations mentales, en l'occurrence les représentations courantes du juste et du légitime : or c'est exactement ce qu'essaie de faire l'EC.

17 ***Question 2 :*** Les formes institutionnelles, dans la TR, sont « la codification d'un ou plusieurs rapports sociaux fondamentaux » (Robert Boyer). Ainsi la question de la coordination, pour la TR, n'est pas séparée de celle de la reproduction du mode de production capitaliste. Bien que cela constitue un gouffre moins infranchissable qu'il n'y paraît, avec l'EC (cf. ce qui est dit de l'entreprise ci-dessous), cette superposition entrave la quête de fondements microéconomiques de la TR, *dans une phase de transformation du rapport salarial :* en effet, à la base, une entreprise ne changera les règles du jeu salarial que parce que cela rencontre son intérêt propre (sous contrainte de l'acceptation des salariés), sans que cette entreprise se soucie de la reproduction du système. Bref, comment concevoir le changement social, en restant dans le cadre strict d'une méthodologie holiste ?

18 ***Question 3 :*** Le problème des différences nationales dans les formes institutionnelles crée une situation inconfortable pour la TR, dans la mesure où la grammaire de la reproduction est beaucoup plus restrictive, a priori, que celle du lien social proposée par l'EC (entre autres). Il semble bien qu'il y ait une cohérence nationale qui s'exprime à travers la diversité des formes institutionnelles, dans l'espace. Dès lors, de deux choses l'une : ou bien cette cohérence relève encore de la grammaire de la reproduction et alors elle ne représente qu'une différence d'ordre deux, sur un registre dont l'autonomie est illusoire ; ou bien elle relève d'une autre grammaire, mais alors la TR a tort de rapprocher coordination et reproduction.

19 Il est facile de voir que ces trois questions peuvent se retourner, en autant de questions de la TR adressées aux propositions centrales de l'EC.

Champs d'investigation communs

20 La proximité de la TR et de l'EC, que je viens d'illustrer à travers d'exigeantes interrogations croisées, se traduit aussi, moins paradoxalement, par des projets théoriques communs.

21 Au niveau des catégories d'analyse, d'abord, il faut remarquer que la TR et l'EC accordent la même importance conceptuelle à la notion de « compromis », alors que l'économie orthodoxe ne dispose, pour aborder les institutions, que de la notion de « contrat ». Il serait passionnant de rapprocher, sur ce terrain, les analyses de Boltanski-Thevenot et celles esquissées par Poulantzas, que reprennent nombre de régulationnistes. L'analyse par Jean-Daniel Reynaud des « régulations conjointes » dans les organisations, compromis entre régulation de contrôle et régulation autonome, pourrait servir d'intermédiaire entre les deux corpus théoriques. Certes les conventionnalistes se montrent plus méfiants et précautionneux, dans la construction des « acteurs collectifs », mais la distance avec les régulationnistes ne doit pas être exagérée. Un exemple : la TR fait de l'entreprise-type une sorte de modèle réduit du système à reproduire. Cette perspective paraît étrangère à l'EC. Or, les travaux du Centre d'Études de l'Emploi modélisent l'entreprise viable comme un lieu essentiel de coordination micro-macro, par la mise en compatibilité – au niveau de l'entreprise – de trois marchés : produits, capitaux, travail. La différence n'est-elle pas alors dans le vocabulaire, qui masque la similitude des projets en ne retenant que leur point de départ ? En tout état de cause, l'entreprise de l'an 2000 est, directement ou indirectement, au centre des préoccupations des deux programmes de recherche.

22 Au niveau des domaines d'analyse, ensuite, il est frappant de constater que l'EC et la TR abordent les trois grands problèmes de politique économique de la fin du XX^e^ siècle (la gestion de l'interdépendance entre les économies nationales, le développement du Tiers Monde et la transition des économies socialistes vers l'économie de marché) comme des problèmes d'apprentissage organisationnel, aux niveaux des agents individuels, des entreprises, des administrations, des médiations institutionnelles et des collectivités nationales. Là encore, le contraste est net avec les modes d'analyse de l'économie dominante.

23 En guise de conclusion, il est permis de se demander si toute différence ne s'estomperait pas entre l'EC et la TR :

- soit si les régulationnistes acceptaient de lire dans le mode de production capitaliste la forme historique de la genèse d'un état de droit ;
- soit si les conventionnalistes reconnaissaient que la gestion démocratique des privilèges, de l'injustice et de la violence s'inscrit historiquement dans ce qu'une tradition séculaire appelle le mode de production capitaliste.

24 La réponse est sans doute affirmative, à toutes fins utiles. Néanmoins sur le fond, le débat n'est pas près de se clore, entre ceux qui pensent que, dans les interactions, le méta-niveau exprime l'accord, le niveau objet étant réservé aux comportements non-coopératifs – et ceux qui croient que, dans nos sociétés, le compromis est de l'ordre de l'apparence, et le conflit, de l'ordre de l'essence.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

HARROD Roy Forbes, 1936, « Utilitarianism revised », *Mind*, vol. 45, p. 137-156.

HIRSCHMAN Albert O., 1970, *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge, Harvard University Press.

JEAMMAUD Antoine, 1990, « La règle de droit comme modèle », *Recueil Dalloz-Sirey*, vol. 28 (cahier), Chronique, p. 199-210.

KEYNES John Maynard, 1936, « The state of long-term expectation », in *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, MacMillan, p. 147-164 (chap. 12).

–, 1937, « The general theory of employment », *Quarterly Journal of Economics*, 51/2, p. 209-223.

–, 1972 [1938], « My early beliefs », *Essays in Biography (Collected Writings)*, vol. 10, Londres, MacMillan, p. 453-451.

KREPS David M., 1990, « Corporate culture and economic theory », *in* James E. ALT & Kenneth A. SHEPSLE (eds), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 90-143 (chap. 4).

KRIPKE Saul A., 1982, *Wittgenstein on Rules and Private Language*, Cambridge, Harvard University Press.

LEWIS David K., 1969, *Convention: a philosophical study*, Cambridge, Harvard University Press.

PIORE Michael J., 1983, « Labor market segmentation: to what paradigm does it belong? », *American Economic Review*, 73/2, p. 249-253.

RAWLS John, 1955, « Two concepts of rules », *Philosophical Review*, vol. 64, p. 3-32 [En ligne : http://www.dif.unige.it/dot/filosofiaXXI/rawls.pdf].

REYNAUD Jean-Daniel, 1989, Les Règles du jeu : l'action collective et la régulation sociale, Paris, Armand Colin.

RICŒUR Paul, 1986, *Essais d'herméneutique*, tome 2, *Du Texte à l'action*, Paris, Le Seuil.

SIMON Herbert A., 1976, « From substantive to procedural rationality », *in* Spiro J. LATSIS (éd.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.

—, 1978, « Rationality as process and as product of thought », *American Economic Review*, 68/2, p. 1-16
[En ligne : http://www.ibiblio.org/philecon/General%20Information_files/simon-rationality.pdf].

Études critiques

Annales : Économies, Sociétés, Civilisations, 1989, 44/6, novembre-décembre.

Économie et Sociologie Rurales, 1990, « Approches de l'économie industrielle : quelques développements récents », INRA.

BROUSSEAU Éric, 1993, « Les théories des contrats : une revue », *Revue d'Économie Politique*, 103/1, p. 1-82.

CROZET Yves, 1990, « L'économie des conventions : le marché et la rationalité interpellés », *Économie et Humanisme*, 311, p. 62-70.

DEFALVARD Hervé, 1992, « Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions », *Revue Économique*, 1, p. 127-143.

DESCOMBES Vincent (dir.), 1991, *Critique (Sciences humaines : sens social)*, vol. 529-530 (juin-juillet).

FRYDMAN Roger, 1992, « Le territoire de l'économiste : marché et société marchande », *Revue Économique*, 43/1, p. 5-30 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/reco_0035-2764_1992_num_43_1_409336].

MICHON François, 1992, « The institutional forms of work and employment », *in* Alberto CASTRO, Philippe MEHAUT & Jill RUBERY (eds), *International integration and labour market organization*, Londres, Academic Press of London, p. 222-243 (chap. 15).

POULAIN Édouard, 1992, « Marx et l'économie des conventions », *Revue Économique*, 43/3, p. 519-53l
[En ligne : http://www.persee.fr/doc/reco_0035-2764_1992_num_43_3_409365].

ROSE José, 1990, « Des conventions aux formes institutionnelles : éléments pour un débat », *Revue Française d'Économie*, 5/3, p. 123-151.

Ouvrages collectifs

BOLTANSKI Luc & Laurent THEVENOT (eds.), 1989, *Justesse et justice dans le travail,* Cahiers du Centre d'Étude de l'Emploi, 33, Paris, Presses universitaires de France.

DUPUY Jean-Pierre, EYMARD-DUVERNAY François, FAVEREAU Olivier, ORLEAN André, SALAIS Robert & Laurent THEVENOT, 1989, « L'économie des conventions », *Revue Économique*, 40/2, p. 141-400.

ORLEAN André (éd.), 1988, *Sciences cognitives et science économique*, Cahiers du CREA, 11, Paris, École Polytechnique.

—, 1989, *Marchés, normes, conventions*, Cahiers du CREA, 13, Paris, École Polytechnique.

—, 1993, *Analyse économique des conventions*, Presses universitaire de France, coll. « Économie ».

SALAIS Robert & Laurent THEVENOT (dir.), 1986, *Le Travail : marchés, règles, conventions*, Paris, Economica.

THEVENOT Laurent (dir.), 1986, *Conventions économiques*, Cahiers du Centre d'Étude de l'Emploi, Paris, Presses universitaires France.

Autres travaux

AGLIETTA Michel, 1988, « L'ambivalence de l'argent », *Revue Française d'Économie*, 3/3, p. 87-133 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/rfeco_0769-0479_1988_num_3_3_1186].

—, 1990, « Intégration financière et régime monétaire sous l'étalon-or », *Revue d'Économie Financière*, 14/2, p. 25-51 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/ecofi_0987-3368_1990_num_14_2_1701].

—, 1991, « Régimes monétaires, monnaie supranationale, monnaie commune », *Monnaie unique et système monétaire international*, Actes du colloque à Paris du Commissariat Général du Plan & du CEPREMAP, 22 mai 1989, Presses universitaires de France, coll. « Politique d'aujourd'hui ».

—, 1992, « Genèse des banques centrales et légitimité de la monnaie », *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, 47/3, p. 675-698

[En ligne : http://www.persee.fr/doc/ahess_0395-2649_1992_num_47_3_279068].

—, 1993 [1992], « Comportement bancaire et risque de système », *Revue d'Économie Financière*, 27/4, p. 439-463 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/ecofi_0987-3368_1993_num_27_4_2448].

AGLIETTA Michel & Philippe MOUTOT, 1993, « Le risque de système et sa prévention », *Cahiers Économiques et Monétaires de la Banque de France*, 41, p. 21-53.

BATIFOUILIER Philippe, 1992, « Le rôle des conventions dans le système de santé », *Sciences Sociales et Santé*, 10/1, p. 5-44 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/sosan_0294-0337_1992_num_10_1_1213].

BOLTANSKI Luc & Laurent THEVENOT, 1991, *De la Justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.

DIDRY Claude & Robert SALAIS, 1991, « L'écriture des conventions. Entre le métier et l'industrie, un moment critique : les conventions collectives 1936-1937 », *Les Conventions collectives*, Actes de colloque à Paris, 23-24 mai, GRECO « Relations professionnelles ».

—, 1992, « Troubles sur les produits d'État et écriture des conventions collectives de travail de 1936 », *L'Inscription sociale du marché*, Actes de colloque à Paris, 13-14 novembre, Association pour le Développement de la Socioéconomie (A.D.S.E.).

EYMARD-DUVERNAY François, 1990, « Modèles d'entreprises et ajustement des politiques d'emploi », *Lettre d'information du CEE*, 16, p. 1-7 [En ligne : http://www.cee-recherche.fr/publications/anciennes-series/modeles-dentreprises-et-ajustement-des-politiques-demploi].

—, 1990, « L'ajustement de la qualification du travail et de la qualification du produit », *in* Jean-Daniel REYNAUD *et al.* (dir.), *Les Systèmes de relation professionnelles. Examen critique d'une théorie*, Paris, Éditions du CNRS, p. 209-218.

—, 1991a, « Le rôle des entreprises dans la qualification des ressources », *Les Cahiers d'économie politique*, 20-21, p. 13-31.

—, 1991b, « Coordination par l'entreprise et qualité des biens », *L'Économie des conventions*, Actes de colloque à Paris, 27-28 mars, École Polytechnique (à paraître dans le cadre d'un ouvrage collectif aux Presses universitaires de France).

—, 1992a, « La décentralisation du travail dans les organisations », *Psychanalyse et sciences sociales*, Actes de colloque à Moscou, 30 mars-3 avril.

—, 1992b, « Théorie des conventions et économie industrielle », notes pour une conférence à l'école d'été d'économie industrielle, Cargèse.

—, 1992c, « La négociation de la qualité », *Économie Rurale*, 217/1, p. 12-17 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1993_num_217_1_4561].

—, 1992d, « Réseaux de coordination et chômage de longue durée », *in* Patricia BOUILLAGUET & Christophe GUITTON (dir.), *Le Chômage de longue durée : comprendre, agir, évaluer*, Paris, Syros Alternative, coll. « TEN », p. 657-668.

EYMARD-DUVERNAY François & Olivier FAVEREAU, 1990, « Marchés internes, modèles d'entreprises et conventions de qualité », *7èmes journées de microéconomie appliquée*, Acte de colloque à Montréal, 25-26 mai, Rapports et documents du CREA (9013A).

FAVEREAU Olivier, 1988a, « Probability and uncertainty: after all, Keynes was right », *Économies et Sociétés* (série PE), OEconomia, 10, p. 43-77.

—, 1988b, « Les systèmes de classifications professionnelles : le point de vue de l'économiste », *Travail et Emploi*, 38, p. 17-20.

—, 1988c, « La théorie générale : de l'économie conventionnelle à l'économie des conventions », *Cahiers d'Économie Politique*, 14-15, p. 187-220/227-228 (réponse au commentaire d'Arnaud Berthoud).

—, 1989a, « Vers un calcul économique organisationnel ? », *Revue d'Économie Politique*, 99/2 (numéro spécial *20 ans de calcul économique public en France*), p. 322-354.

—, 1989b, « Organisation et marché », *Revue Française d'Économie*, 4/1, p. 65-96.

—, 1989c, « Répartition et inflation », *in* Xavier GREFFE, Jacques MAIRESSE & Jean-Louis REIFFERS (dir.), *Encyclopédie économique*, tome 1, Paris, Economica, p. 1061-1099 (chap. 30).

—, 1991, « Irréversibilité et institutions : problèmes micro-macro », *in* Robert BOYER, Bernard CHAVANCE & Olivier GODARD (dir.), *Les Figures de l'irréversibilité en économie*, Paris, Éditions de l'EHESS, p. 69-96.

—, 1992, « Le réalisme cognitif et l'avenir du "Modèle Économique" (à propos d'un ouvrage de Philippe Van Parijs) », *Recherches économiques de Louvain*, vol. 2, p. 21-35.

—, 1993a, « Suggestions pour reconstruire la théorie des salaires sur une théorie des règles », Document de recherche LAEDIX, Université Paris X Nanterre (avril).

—, 1993b, « La question du développement et l'économie des conventions », Document de recherche LAEDIX, Université Paris X Nanterre (mai).

FAVEREAU Olivier & Jacques ZIGHERA, 1990, « Agrégation et modélisation : une proposition de méthode », *in* Collectif (colloque de l'AFSE), *La Méthodologie de l'économie théorique et appliquée aujourd'hui*, Paris, Nathan, p. 112-122.

ORLEAN André, 1987, « Anticipations et conventions en situation d'incertitude », *Cahiers d'Économie Politique*, 13, p. 153-172.

—, 1991, « Logique walrasienne et incertitude qualitative : des travaux d'Akerlof et Stiglitz aux conventions de qualité », *Économies et Sociétés* (Série PE), OEconomia, 14, p. 137-160.

—, 1992a, « La monnaie comme lien social : étude de *Philosophie de l'argent* de Georg SIMMEL », *Genèses*, 8, p. 86-107.

—, 1992b, « Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions », Rapports et Documents du CREA (9203A).

ORLEAN André & Robert BOYER, 1991, « Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire. D'Henry Ford au fordisme », *Revue Économique*, 42/2, p. 233-272.

—, 1992, « How do conventions evolve? », *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 2, p. 165-177.

REYNAUD Bénédicte, 1987, « Le modèle hiérarchique : une méthode d'analyse des relations salariales », thèse de Doctorat à l'université de Paris X Nanterre, UFR des Sciences Économiques (sous la direction de Monsieur le Professeur Gilles CAIRE).

—, 1992a, *Le Salaire, la règle et le marché*, Paris, Éditions C. Bourgois, coll. « Cibles XXI ».

—, 1992b, « La règle de droit : une approche de la relation salariale », in *Travail et Emploi*, 53, p. 4-21.

—, 1992c, « La formation des salaires dans la désinflation compétitive : diagnostic et propositions », in *CFDT – Aujourd'hui*, 106, p. 63-80. Également, in *La Revue de l'Économie Sociale*, p. 67-82 ; in *Problèmes économiques*, 1993, vol. 2315, p. 1-8.

—, 1993, « Les théories de l'équité, fondements d'une approche cognitive du salaire d'efficience », *Revue Économique*, 7, p. 5-22.

REYNAUD Bénédicte & Vladimir NAJMAN, 1992a, *Les Règles salariales au concret : enquête dans les grandes entreprises en France*, Paris, La Documentation française, coll. « Travail et Emploi ».

—, 1992b, « Les stratégies salariales : des entreprises civiques aux entreprises marchandes », *in* Jean SAGLIO (éd.), *Relations professionnelles : négations et conflits*, Paris, Éditions du CNRS.

—, 1992c, « Les formules salariales actuelles : bricolage ou transformation radicale du fordisme ? », *Travail et Emploi*, 51, p. 86-97.

SALAIS Robert, 1989, « L'analyse économique des conventions du travail », *Revue Économique*, 40/2, p. 199-240.

—, 1991, « Flexibilité et conventions du travail : une approche », *Économie Appliquée*, 44/2, p. 5-32.

—, 1993, « Incertitude et interactions de travail: des produits aux conventions », *in* André ORLÉAN (éd.), *L'Analyse économique des conventions*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Économie ».

SALAIS Robert & Michael STORPER, 1992, « The four worlds in contemporary industry », *The Cambridge Journal of Economics*, 16, p. 169-193.

—, 1993, *Les Mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales.

THEVENOT Laurent, 1990a, « Les entreprises entre plusieurs formes de coordination », *in* Jean-Daniel REYNAUD *et al.* (dir.), *Les Systèmes de relations professionnelles*, Lyon, Éditions du CNRS, p. 347-370.

—, 1990b, « L'action qui convient », *in* Patrick PHARO & Louis QUÉRÉ (eds), *Les Formes de l'action*, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, coll. « Raisons pratiques », p. 39-69.

—, 1992a, « Les différentes natures de l'innovation. Une approche de la dynamique des organisations », *in* Jean-Pierre DAVIET, Jean GANDOINS & Philippe J. BERNARD, *Culture d'entreprise et innovation*, Paris, Presses du CNRS, p. 309-328.

—, 1992b, « Jugements ordinaires et jugement de droit », *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, 47/6, p. 1279-1299.

—, 1993, « Des marchés aux normes », *in* Gilles ALLAIRE & Robert BOYER (eds), *Régulation et conventions dans l'agriculture et l'agroalimentaire*, Paris, INRA-Economica.

THEVENOT Laurent & Olivier FAVEREAU, 1993, « Réflexions sur la notion d'équilibre utilisable dans une économie de marchés et d'organisations », *in* Gérard BALLOT (éd.), *Marchés internes du travail et macroéconomie*, Paris, Presses universitaires de France.

7.2. Conventions, régulation, institutions, pour une confrontation élargie

Marie-Claire Villeval et Laure Bazzoli

1 Commençons par une image. Les nouvelles formes d'organisation se voulant en rupture avec le taylorisme promeuvent l'apprentissage à la coopération entre porteurs de logiques, savoirs et langages différents. Mais cet apprentissage, pour être efficient, ne signifie en aucun cas un effacement des divisions fondamentales. En revanche, la rupture avec l'organisation taylorienne appelle un déplacement de l'asymétrie des rapports sociaux. Ce raisonnement est transposable à la confrontation présente. La reconstruction d'une pensée hétérodoxe ne peut faire l'économie d'une confrontation entre la Théorie de la Régulation (TR) et l'économie des conventions (EC). Cette confrontation/coopération est porteuse d'un développement de notre intelligence des transformations économiques et sociales, à travers un apprentissage dont il convient de préciser, les conditions (1). Pour autant, des incompatibilités majeures entre ces deux programmes de recherche ne doivent pas être sous-estimés (2). Enfin, un approfondissement hétérodoxe de la genèse et non seulement de la fonction des institutions invite à un élargissement des confrontations entre la TR et l'EC en intégrant de façon critique les apports de l'École Institutionnaliste américaine (3).

Pour un apprentissage à la coopération...

2 C'est par l'analyse des institutions que le dialogue entre la TR et l'EC peut s'enrichir car elles occupent une place centrale au sein de chacune. Des innovations productives endogènes émergent dans certains espaces mais ne forgeront un nouveau modèle dominant nationalement que sur la base d'une nouvelle dynamique économique et institutionnelle. Il est donc intéressant de confronter l'EC et la TR pour comprendre les retournements et le jeu dynamique des institutions formelles organisées et des institutions informelles (les systèmes de valeurs les représentations collectives, les nonnes...). Alors que l'EC met plutôt l'accent sur l'analyse des institutions informelles,

celles-ci sont relativement peu éclairées par la TR, même si leur action est reconnue[468]. Or, les institutions ne sont ni de pures conventions, ni de seules organisations-structures ; c'est par l'interaction de ces deux catégories que l'on comprend l'évolution de l'organisation sociale. La coopération entre la TR et l'EC suppose une phase préalable de remise à plat de ces deux catégories d'institutions et de leur mode d'action.

3 La coopération entre EC et TR passe aussi par une réflexion sur les liens entre institutions, performance économique et justice sociale. Toutes deux s'opposent aux visions néo-classiques ramenant l'institutionnel à des phénomènes perturbatoires ou ad hoc ou le réduisant à des relations de nature contractuelle. La mise en avant de la dimension cognitive des relations sociales par l'EC et l'idée de dispositifs cognitifs collectifs peuvent constituer des points d'appui à ce dialogue. On n'avancera pas en se contentant de retourner la question 2 d'Olivier Favereau de « comment concevoir le changement social dans le cadre d'une méthodologie holiste ? » à « comment concevoir le changement social dans le cadre d'une méthodologie individualiste ? » en revanche, l'EC et la TR peuvent être interrogées sur les liens, d'une part, entre coordination et changement social et, d'autre part entre conflit et reproduction.

...Qui ne masque pas des divergences majeures

4 La remarque d'Olivier Favereau quant à la torsion des paradigmes épistémologiques par chacun des deux programmes de recherche est tout à fait judicieuse. N'est-elle d'ailleurs pas convergente avec le principe avancé par Robert Boyer lui-même d'un « *hol-individualisme* » ? Néanmoins, il s'agit plus d'un mouvement simultané que d'une convergence à proprement parler car y a-t-il véritablement proximité entre le hol-individualisme et l'individualisme institutionnaliste de Popper-Agassi conciliable avec l'EC[469] ? Contrairement à Olivier Favereau, nous ne pensons pas que la TR doive rechercher des « fondements » microéconomiques. En revanche, elle nécessite des modalités théoriques et méthodologiques de passage de l'entreprise au sectoriel et au macroéconomique, d'analyse des interactions entre micro, méso et macro, afin d'expliciter le changement social et la façon dont une « trouvaille » localisée peut générer une forme institutionnelle dominante sociétalement. Mais il est peu probable que ce soit dans le recours à l'EC que la TR puisse trouver ces voies de passage, l'EC n'étant pas une pensée de la structuration du social (que serait la macroéconomie d'EC ?).

5 Si la TR et l'EC partagent le rejet de l'économie standard quant au statut *ad-hoc* des institutions, elles peuvent espérer déboucher sur un accord partiel quant à certaines fonctions des institutions (mode d'homogénéisation, de réduction de l'incertitude, de mise en cohérence). Pourtant, des divergences irréductibles demeurent quant à la compréhension de la genèse des institutions.

6 Si Robert Boyer et André Orléan[470] mettent l'émergence des acteurs collectifs au cœur de cette genèse, s'agit-il de la même conception de l'acteur collectif ? L'EC ne néglige pas le conflit mais ce dernier semble se dissoudre dans la convention ; il tend à disparaitre derrière la coopération. La notion d'apprentissage organisationnel doit être liée au conflit et pas seulement au compromis. Comme le note Hervé Lhotel à propos de la confrontation avec l'analyse bourdieusienne, « la théorie de la production de la reproduction s'inverse en théorie de l'institution de la cohérence, de la non-contradiction et de la compatibilité des relations sociales[471] ». En revanche, la TR (dont pourtant l'inspiration principale n'est

pas le marxisme mais le keynésianisme critique) admet l'asymétrie des rapports sociaux, le conflit étant lié à la valeur et pas seulement aux prix, et les formes institutionnelles recouvrant la codification de rapports sociaux contradictoires et non seulement conflictuels. L'image utilisée par François Michon est également éclairante :

> Quand Robinson rencontre Vendredi, il ne troque pas ce qu'il possède contre ce qui lui manque. Il ne cherche aucun accord qui ne passe un compromis. Il prend ses armes, dépouille Vendredi, lui impose même de travailler pour lui. Au lieu de partir d'un modèle d'équivalence et d'accord marchand, pour y greffer quelque chose d'autre, du pouvoir par exemple, pourquoi ne pas partir du pouvoir et de l'affrontement pour mieux comprendre comment s'articulent dans une même relation conflit et coopération[472] ?

7 Le temps n'a pas le même sens dans la TR et l'EC. Sauf exception (Robert Salais), l'EC n'intègre pas le temps historique alors que la TR a vocation à identifier une dynamique de moyen et de longs termes du capitalisme. Penser l'imbrication dialectique de l'économique et de l'institutionnel, plus largement l'économique dans le social, requiert une approche évolutionniste, et non seulement une statique ; celle-ci peut éventuellement restituer le changement mais la dynamique est seule capable de révéler les principes du changement[473].

Pour de « nouveaux » invités à la table des débats

8 On s'accordera sur la nécessité de relancer le débat sur l'origine des institutions et les fondements du basculement historique des formes institutionnelles. Pour cela, il serait intéressant de remobiliser la pensée des institutionnalistes fondateurs comme Thorstein Veblen ou John R. Commons, lesquels s'opposaient aux postulats néoclassiques dans une perspective évolutionniste. Ceci ne constitue pas une fuite vers le passé face à la crise des explications actuelles si on évite une démarche exégétique, *i.e.* si l'on utilise ces apports pour questionner les approches actuelles et refonder le concept d'institution. Pourquoi relire *Commons* ?

- Dans une perspective holiste et évolutionniste, l'institution est le résultat de l'action collective qui permet la libération, le contrôle et l'expansion de l'action individuelle. Elle est, avec la catégorie de transaction, la notion fondamentale pour comprendre la dynamique du capitalisme, selon un principe de sélection artificielle des institutions.
- Le « *part-whole relationships* » est un principe analytique qui permet de penser le jeu du micro et du méso replacés dans un tout social, de l'individuel et du collectif, du conflit et de la coopération. C'est le conflit, dans une conception de rapports sociaux asymétriques (ne se dissolvant pas dans l'institution), qui explique la dynamique des institutions et de l'économie.
- La dynamique du capitalisme renvoie à celle des institutions formelles organisées et des institutions informelles inintentionnelles, les premières jouant un rôle plus structurant.
- La façon institutionnaliste d'aborder les questions de justice sociale (la nécessité d'une corrélation entre économie, droit et éthique) est mobilisable pour repenser le lien entre l'asymétrie et la logique de légitimation/
  dénonciation. Il y a une recherche de dépassement des valeurs économiques par une problématique en tenues de valeurs sociales, centrées sur le mode de résolution des conflits et la transformation des règles de l'action collective.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

BAZZOLI Laure, KIRAT Thierry & Marie-Claire VILLEVAL, 1992, *Rules, Contract and Institution in the Wage Labour Relationship: a return to institutionalism?*, 4th annual conference of the European Association of Labour Economist, Coventry, Warwick.

BOLTANSKI Luc & Laurent THÉVENOT, 1987, *Les Économies de la grandeur*, Paris, Presses universitaires de France.

BOYER Robert, 1986, *La Théorie de la régulation, une analyse critique*, Paris, La Découverte.

BOYER Robert & André ORLÉAN, 1991, « Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire : d'Henry Ford au fordisme », *Revue Économique*, 42/2, p. 233-272.

COMMONS John R., 1934, *Institutional Economics. Its place in political economy*, Londres, MacMillan [En ligne : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=mdp.49015000887415;view=1up;seq=1].

DEFALVARD Hervé, 1992, « Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions », *Revue Économique*, 43/1, p. 127-144.

DUPUY Jean-Pierre *et al.* (dir.), 1989, *Revue Économique*, 40/2

[En ligne : http://www.persee.fr/issue/reco_0035-2764_1989_num_40_2].

FAVEREAU Olivier, 1986, « La formalisation du rôle des conventions dans l'allocation des ressources », *in* Robert SALAIS & Laurent THÉVENOT, *Le Travail : marchés, règles, conventions*, Paris, Economica.

HODGSON Geoffrey, 1992, « Thorstein, Veblen and post-darwinian economics », *Cambridge Journal of Economics*, 16/3, p. 285-301.

JACOT Jacques-Henri (éd.), 1993, *Formes anciennes, formes nouvelles d'organisation*, Lyon, Presses universitaires de Lyon.

LHOTEL Hervé, 1990, « Éléments pour une critique de l'économie des conventions », *Cahier du GREE*, 5, p. 2-33.

MÉHAUT Philippe & Marie-Claire VILLEVAL, 1989, « La crise du rapport salarial et les niveaux de sa recomposition », *Cahier du GREE*, 1.

MICHON François, 1990, « Les théories contemporaines du marché du travail : innovations et récurrences », *Cahier du SET*.

VEBLEN Thorstein, 1904, *The Theory of Business Enterprise*, Clifton, Augustus M. Kelley Publishers.

NOTES

468. Boyer 1987.
469. Defalvard 1992.

470. Boyer & Orléan 1991.
471. Lhotel 1990 : 14.
472. Michon 1990 : 28.
473. Jacot 1993.

AUTEURS

MARIE-CLAIRE VILLEVAL

Directrice de recherche CNRS IZA Research Fellow, Bonn

LAURE BAZZOLI

ECT, Université Lumière Lyon 2, URA CNRS 945

7.3 The Economics of Institutions in Japan: a critique to the comparative institutional analysis

Akinori Isogai and Hiroyasu Uemura

“Restoration” of Institutionalism in Japan

1 “Institutionalism” has become magnetism which attracts many economists, and a lot of researchers have recognized that “institutions matter” in understanding socioeconomic phenomena in economics as well as other areas of the social sciences.

2 First of all, we will explain how institutionalism has been restored in Japan. Even in Japan situated in the Far East, we have a tradition in studying American institutionalism which is usually represented by Thorstein Veblen, John R. Commons, and Wesley Clair Mitchell. However, they have been discussed mainly as a subject in the history of economic thought except Shigeto Tsuru, who had enough farsightednesses to study contemporary capitalism from the institutionalist point of view. As the “old” institutionalism had a flaw in thinking that they could reject the orthodox economics only by pointing out its unrealistic and illusory character[474], most study of the “old” institutionalism in Japan has been a kind of theoretical “anemia”.

3 In a sense, we can find a pioneering “theoretical” work of the economics of institutions in articles in Masahiko Aoki (ed.) *The Theory of Economic System*[475], in which Aoki argued that there are several approaches such as statistical approach, mathematical-economic approach, political-economic (or game-theoretic) approach, and institutional and historical approach to four levels of the economic system, that is, “real”, “informational”, “political”, “cultural (conventional)”, and that we should use them complementarily in analyzing the economic system. He also empathized there that making a bridge between the orthodox analysis of economic mechanism and institutionalist analysis is a key to develop the theory of economic system. A *problématique* to lead to the Comparative Institutional Analysis (CIA) emerged in Masahiko Aoki’s study of “comparative economic

systems" in the 1970s. At that time, however, it was still assumed that each economic system is independent of each other. Although the variety of economic system is recognized, interactions between the different economic systems and cumulative changes in institutions were not considered.

4 Non-orthodox economists started to pay attention to the economics of institutions as they introduced heterodox economics such as the Theory of Regulation and the Social Structures of Accumulation (SSA) in the 1980s, and some results of empirical study have been produced from this perspective[476]. Furthermore, there are a series of studies by Yoshinori Shiozawa who has empathized the importance of "reproduction" and "stationarity" in the Classical framework. He has developed his theory recently so as to integrate "the economics of complexity" into it[477]. The establishment of "the Japan Association for Evolutionary Economics (JAFEE)" marked a new epoch in the economics of institutions in Japan. Especially, regulationists as well as many other non-orthodox economists participate actively in JAFEE[478]. In the following, we will summarize critically the core argument of CIA, and will try to compare it with our own theoretical framework of the economics of institutions.

Logical Structure of Comparative Institutional Analysis and Its Problems

5 Masahiko Aoki was truly remarkable for his contribution to the analysis of the Japanese economic system in the 1980s[479]. In the 1990s, he formalized the Comparative Institutional Analysis, after the Japanese economy lost its luster and the hybridization of the Japanese system and the American one came to be discussed[480], Masahiko Aoki and Masahiro Okuno-Fujiwara (eds.)[481]. CIA defines institutions as equilibrium rather than the rules of game by using the evolutionary game theory.

Historical path-dependence

6 The emergence of two distinct organizational forms is analyzed as a result of the strategic choice of agents on the basis of the system of information and the type of skills. The system of information is classified into "assimilated information structure" and "differentiated information structure", depending on how to cope with both system shocks and individual shocks. The type of skill is classified into "contextual skills" and "functional skills", depending on whether it is specific to a workplace in a certain firm. This is determined by the type of human capital investment. Agents with bounded rationality play a game in terms of two systems of information and two types of skills. In the framework of evolutionary game theory, strategic complementarity finally dominates, and it produces three evolutionary stable equilibrium which are called "A-equilibrium" (= U.S.), "J-equilibrium" (= Japan) and "P-equilibrium" (= the Pareto optimal equilibrium). Each equilibrium represents a certain type of institutional arrangements with "institutional complementarity". It is, however, emphasized that "since exogenous parameters do not uniquely determine the selection of equilibrium (thus institutional arrangement), there is no guarantee that institutional arrangements are efficient or converge to an efficient one[482]". In other words, the institutional arrangements in an economic system have "historical path-dependence".

7 CIA must be a more sophisticated analysis of institutions than that of New Institutionalism[483], but we think that there are some crucial problems, both theoretical and empirical. As for a theoretical problem, what we empathize at first here is the fact that the system of information and the type of skills are not separable, because how information flows depends on worker's skills and supervisory relations. Therefore, the random-matching game on the basis of the separation between information and skills is no more than a theoretical fable. The real process may be a specific hybridization of different economic systems which have been formed in history. Furthermore, pay-off matrix cannot be seen as a stable structure in an evolutionary process with changes in the technology of firm and the perception of agent.

8 As for an empirical problem, Masahiko Aoki's concept of "contextual skills" depends very much on Kazuo Koike's empirical study of "intellectual skills" and "firm-specific skills[484]". However, it seems to be greatly exaggerated by omitting the existence of "maintenance employees[485]". Furthermore, we should pay more attention to the fact that a "group leader" supervising workers in a group plays a role as a conjunction between information flow and the hierarchical chain of command[486]. More careful empirical studies are being pursued by taking account of a difference in the industry and firm-size.

Comparative Institutional Analysis *vs*. the Institutional Analysis of Socio-Economic System

9 We call our theoretical framework "the Institutional Analysis of Socio-Economic System (IASES)", and compare its basic concepts with those of CIA.

10 **Economic agent**: Both CIA and IASES think that the rationality of agents is bounded, but IASES argues that not only rationality is bounded because of the limit of the ability of computation and data processing, but also the behavior of agent is constrained in a social context. In other words, an agent tries to keep his or her identity by internalizing complex and over-determined social relations which are not necessarily consistent in the socioeconomic system. Therefore, an individual agent has multiple characters in relation to different social contexts, while he or she internalizes habits and rules with a conflict in mind.

11 **Institution**: In CIA "institution" is defined as a self-enforcing equilibrium at which an agent can get benefit from adopting a dominant strategy, that is, "evolutionary stable equilibrium". In contrast to this, IASES thinks that a following Thorstein Veblen's definition is appropriate in a broader sense: "The institutions are prevalent habits of thought with respect to particular relations and particular functions of the individuals and of the community[487]". In a much narrower sense in regard to social institutions, institution is defined as a social apparatus which guides agents to particular habits of thought and behavior, giving them incentives to lead a conforming behavior and imposing sanctions against a deviating behavior. In this sense, institutions provide a basis for the "socialization" of economic agent.

12 **Firm organization**: In the analysis in CIA, information structures and incentive mechanisms within a firm organization are considered. The comparative analysis of prototypical models of firm organization is made on the basis of the understanding of symmetrical patterns of such three levels as employment contract, financial contract and decision-making on management which are established in an institutional context

specific to each country. This is radically different from the concept of firm in the neoclassical economics which regards firm as a point without internal organization. We think, however, that the CIA's concept of firm is still static within an equilibrium framework, so that we should develop the analysis of firm from following perspectives. First, firm is a dynamically moving organization which integrates both monetary and real factors. Second, information structures play a role as not only the transmission of information but also the chain of command. In this sense, it should be empathized that information structures and power structures are not separable. In other words, hierarchy within a firm organization promotes the "social integration" of workers by imposing sanctions. Thirds, a firm pursues innovation, while it is changing its environments in both inter-firm relations and the labor market.

13 **Institutional complementarity**: In both CIA and IASES, "institutional complementarity" is very important concept for the analysis of the stability of the economic system. In IASES, we think that the concept of complementarity should be understood in more macrodynamic and social framework, that is, "structural compatibility[488]", especially, in regard to following three causal relations. First, we should investigate whether institutions are complementary in enhancing productivity growth and demand formation. As Michal Kalecki empathized, one's costs are identical to one's expenditures, and they are also other's incomes. This produces the dynamics of demand formation. As for productivity-enhancing effects, not only such "micro foundation" as technological and organizational innovation but also such "macro foundation" as increasing return to scale in a stable growth process are important. Second, there is over-determined causation in the system of complementary institutions, so the strength of the structural effect of institutions may change drastically in a certain phase of growth. Third, the problem of complementarity should be analyzed in a much wider social context. In other words, even if the economic system is consistent, its compatibility with such social systems as family and community cannot be necessarily ensured. The incompatibility of institutions with social systems has repercussions on macro-dynamics in the long run.

14 **Micro-macro loop**: Interactions between micro level and macro level are not considered well in CIA which is based on "methodological individualism". In IASES, we analyze "micro-macro loop", that is, the loop of interaction between micro behaviors and the macro dynamics of the system[489]. In the loop, micro behaviors produce regularity in a macro process through complementary coordinating mechanisms, on the one hand, macro dynamics forms environments and imposes various constrains on micro behaviors, on the other.

15 **Path-dependence**: CIA makes much of path dependence, but CIA analyses only by using the framework of multiple equilibrium. Therefore, this can be characterized as the equilibrium-theoretic understanding of path-dependence. On the contrary, IASES pursues the non-equilibrium-theoretic and more dynamic framework of analysis. In this regard, following two points are important. First, path-dependence should be analyzed in the framework of "historical time" (Joan Robinson) or irreversible time rather than equilibrium. Second, the socioeconomic system has a mechanism to promote productivity growth through learning and technological innovation, and this produces cumulative causation (or positive feedback) which makes the economic system path-dependent.

16 CIA is being gradually accepted by orthodox economists in Japan. However, facing the internationalization of economic activities and the globalization of the financial market, we should empathize from the viewpoint of IASES as follows. Possible institutional

changes will be neither a movement toward a Pareto-equilibrium in a global domain nor changes in the combination of existing institutional components. They will surely imply the creation of new institutions and the newly emerging problems of compatibility with social systems and the reproduction of society at local, national and global levels.

BIBLIOGRAPHY

Bibliography

AOKI Masahiko (éd.) 1977, *The Theory of Economic Systems: an economic foundation*, Tokyo, Toyokeizai Shinposha (in Japanese).

—, 1988, *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.

—, 1995a, *An Evolving Diversity of Economic System*, Tokyo, Toyokeizai Shinposha (in Japanese).

—, 1995b, « Towards a comparative institutional analysis: motivations and some tentative general insights », *The Japanese Economic Review*, 47/1, p. 1-19.

AOKI Masahiko & Ronald DORE (eds.), 1994, *The Japanese Firm: the sources of competitive strength*, Oxford, Oxford University Press.

AOKI Masahiko & Masahiro OKUNO-FUJIWARA (eds.), 1996, *Comparative Institutional Analysis: a new approach to economic system*, Tokyo, University of Tokyo Press (in Japanese).

ASANUMA Banri, 1989, « Manufacturer-Supplier relationships in Japan and the concept of relationship-specific skill », *Journal of the Japanese and International Economics*, 3/1, p. 1-30.

—, 1997, *Japanese Firm Organisation: the mechanism of innovative adaptation*, Tokyo, Toyokeizai Shinposha (in Japanese).

EBIZUKA Akira, UEMURA Hiroyasu & ISOGAI Akinori, 1997, « L'hypothèse de "la relation hiérarchisée marché-firme" et l'économie japonaise d'après-guerre : une analyse en termes d'incitation et de flexibilité », *L'Année de la régulation : Économie, Institutions, Pouvoirs*, vol. 1, p. 297-315 [En ligne : https://rechercheregulation.files.wordpress.com/2013/07/ar1-ebisukaal.pdf].

HIRANO Yumeka, 1996, *Japanese Institutions and Economic Growth*, Tokyo, Fujiwara Shoten (in Japanese).

HODGSON Geoffrey H., 1988, *Economics and Institutions: a manifesto for modern institutional economics*, Cambridge, Polity Press.

HOLLINGSWORTH Roger J. & Robert BOYER (eds.), 1997, *Contemporary Capitalism: the embeddedness of institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.

INOUE Yasuo & Toshio YAMADA, 1994, « La théorie de la régulation au Japon », La *Lettre de la Régulation*, 11, p. 1-2 [En ligne : https://rechercheregulation.files.wordpress.com/2012/12/lr11.pdf].

ISOGAI Akinori, 1996, « Towards an institutional analysis of the socioeconomic system: a new approach to the economics of institutions », *Annals of the Society for the History of Economic Thought*, 34, p. 1-13 (in Japanese).

KANEKO Masaru, 1997, *Market, Ownership, and the Political Economy of Institutions*, Tokyo, University of Tokyo Press (in Japanese).

KOIKE Kazuo, 1988, *Understanding Industrial Relations in Modern Japan*, Londres, Macmillan.

NOMURA Masami, 1993, *Toyotism*, Kyoto, Minerva Shobo (in Japanese).

SHIOZAWA Yoshinori, 1997, *An Introduction to the Economics of Complex Systems*, Tokyo, Seisansei Shuppan (in Japanese).

TSURU Tsuyoshi, 1991, « Unit labour costs, the reserve army effect, and the collective bargaining system: a U.S.-Japan comparison », *in* Toshiyuki MIZOGUCHI (éd.), *Making Economies more Efficient and More Equitable*, Tokyo, Kinokuniya LTD & Oxford University Press, p. 407-435.

UEMURA Hiroyasu, ISOGAI Akinori & Akira EBIZUKA, 1997, « Money and labour and "the economics of institutions": towards an institutional analysis of the socioeconomic system », *in* Kiichiro YAGI *et al.* (eds), *Papers of the First Annual Conference of the Japan Association for Evolutionary Economics*, Kyoto, 28-29 Mars.

VEBLEN Thorstein, 1899, *Theory of Leisure Class*, London, G. Allen & Unwin.

WILLIAMSON Oliver E., 1975, *Markets and Hierarchies: analysis and antitrust implications*, New-York, The Free Press.

YAGI Kiichiro *et al.* (eds.), 1997, *Papers of the First Annual Conference of the Japan Association for Evolutionary Economics*, Kyoto, 28-29 Mars.

NOTES

474. Hodgson 1989.
475. Aoki (ed.) 1977.
476. Tsuru 1992; Inoue & Yamada 1994; Hirano 1996; Ebizuka, Uemura & Isogai 1997.
477. Shiozawa 1997.
478. Yagi *et al.* (eds) 1997.
479. Aoki 1988.
480. Aoki 1995a.
481. Aoki & Okuno-Fujiwara (eds) 1996.
482. Aoki 1995b.
483. Williamson 1975.
484. Koike 1988; 1991.
485. Nomura 1993.
486. Asanuma 1997; Kaneko 1997.
487. Veblen 1899.
488. Hollingsworth & Boyer (eds) 1997.
489. Shiozawa 1997.

AUTHORS

AKINORI ISOGAI

Kyushu University

HIROYASU UEMURA

Nagoya University

7.4. Les analyses du collectif en économie

Bénédicte Reynaud

Je remercie Robert Boyer de ses remarques, et surtout Bruno Amable et Jérôme Bourdieu avec qui j'ai eu des discussions très stimulantes.

Les rapports entre l'individuel et le collectif

Pour une approche structurale

1 L'analyse du collectif constitue la question clé de toutes les sciences sociales. Le collectif est le terme générique adopté pour désigner toutes formes sociales qui rassemblent des individus ayant certaines caractéristiques communes (une nation, un syndicat, une communauté religieuse, une entreprise sont des exemples de collectifs). En un sens, tout a été dit sur le collectif ; ceci allant d'un marxisme orthodoxe où l'individu n'existe qu'en tant que porteur d'institutions[490], à une philosophie sociale libérale pour laquelle le collectif n'existe que par les actions individuelles, et n'a donc aucune autonomie[491]. En un autre sens, tout reste à dire, une fois que l'on s'est débarrassé de la question de la prééminence du collectif sur l'individuel, c'est-à-dire de leur antériorité logique. Car, comme le souligne Ludwig Wittgenstein, un problème insoluble est un problème mal posé.

2 Certains économistes, parmi ceux qui prennent acte de la nécessité d'un changement de perspective, cherchent à dévoiler les propriétés du collectif : a-t-il les mêmes attributs que les sujets individuels ? Cette question est au centre des préoccupations des théoriciens de l'apprentissage collectif[492]. Peut-on dire, par exemple, d'une entité collective comme une entreprise, qu'elle se conforme à des règles, qu'elle apprend, qu'elle sait ? En posant ainsi la question du sujet collectif, le cadre de l'individualisme méthodologique est altéré car l'une de ses règles fondamentales – « *ne jamais traiter les collectifs comme des sujets* » – est violée[493]. Il existerait des « *quasi-sujets qui sont des entités collectives capables d'exhiber certains au moins des attributs que l'on croyait réserver aux "véritables" sujets, les individus*[494]. » L'individualisme méthodologique complexe définit

cette configuration théorique, au sens où les interactions produisent des phénomènes collectifs dont les propriétés ne se rencontrent dans aucun des individus ou des éléments en cause. À titre d'exemple, la notion de savoir collectif peut être analysée selon ce type d'approche. En effet, le savoir collectif, qui est l'une des propriétés du collectif, est une forme de connaissance distribuée dans un système d'acteurs, incarnée dans des règles et non-récapitulable par un quelconque cerveau individuel. Il n'est pas nécessaire que tous les membres de l'entreprise connaissent l'ensemble des procédés de fabrication, des règles de gestion, etc., pour que celle-ci produise. Et pourtant, son fonctionnement met en jeu plus que les savoirs partiels des individus[495].

3 L'individualisme méthodologique complexe est l'une des façons de résoudre le problème des rapports entre l'individuel et le collectif. Cette position semble pertinente pour l'analyse de l'émergence de certains phénomènes collectifs pour lesquels les comportements individuels influent directement sur le résultat collectif (exemple : la formation du prix des actifs sur les marchés financiers). En revanche, elle ne convient pas à l'analyse de tous les processus collectifs, dans la mesure où elle développe une vision très micro du collectif. Or, il y a des processus collectifs qui mobilisent différents univers sociaux. Ainsi, pour prendre l'exemple de la réduction du temps de travail au XIX^{e} siècle, notre recherche[496] montre que le processus de réduction du temps de travail doit être analysé comme produit de la concurrence entre des univers sociaux (la médecine, le droit, l'économie) qui aspirent à donner au temps une définition et un mode de régulation qui leur sont propres.

4 Aussi, la voie explorée dans ce texte adopte une approche structurale. Les niveaux – individuel et collectif – ne peuvent être disjoints. Le niveau individuel est structuré par du collectif[497]. Autrement dit, le niveau microéconomique pur est une fiction et on ne peut se satisfaire de traiter en dehors du domaine d'analyse économique les mécanismes qui assurent la genèse, l'interaction et la transformation des forces sociales, juridiques et historiques qui déterminent les objets économiques comme les formes salariales ou, plus généralement, les modes de coordination entre acteurs, mais qui déterminent en réalité aussi les propriétés des agents économiques eux-mêmes. Ainsi, par exemple, Neil Fliegstein[498] montre clairement comment le droit de la concurrence modèle la formation de la grande entreprise américaine qui, à mesure qu'elle trouve de nouvelles parades pour échapper au droit, suscite de nouvelles formes de réglementations. Cette articulation entre un droit économique orienté par une définition de la libre concurrence et le développement des grands groupes américains produit une histoire nationale très différente des exemples continentaux par exemple. Sur un autre terrain, Robert Salais, Nicolas Baverez et Bénédicte Reynaud[499], font apparaître comment le chômage ne devient une catégorie macroéconomique pertinente, c'est-à-dire qui produit tous ses effets macroéconomiques, qu'une fois unifiée, au niveau le plus microéconomique et le plus concret, l'infinie diversité des situations de non-travail, caractéristiques du salariat naissant dans la deuxième moitié du XIX^{e} siècle.

Quelle hypothèse de rationalité compatible avec une approche structurale ?

5 Dans une approche structurale du collectif, quelle hypothèse sur la rationalité individuelle des agents permettrait d'analyser le collectif ? Pour répondre à cette question, un retour sur les types de rationalité, développés dans la théorie économique,

est nécessaire. Il semble que trois types de rationalité se distinguent et se définissent par rapport à trois niveaux cognitifs croissants de complexité.

6 Au premier niveau, les capacités d'ajustement et de performance existent essentiellement au plan collectif, et font très peu jouer les capacités des agents. Mais les comportements collectifs obtenus sont déjà complexes si l'on fait l'hypothèse que les agents modifient leurs conduites en fonction de l'évolution du phénomène collectif lui-même (par exemple, l'évolution de la valeur d'un actif sur un marché), et si l'on introduit des possibilités d'apprentissage collectif. Cette forme de rationalité se trouve au cœur des modèles évolutionnistes qui articulent processus d'adaptation et d'apprentissage, selon des mécanismes d'interactions[500] et des mécanismes de sélection[501].

7 À l'autre extrême – le troisième niveau cognitif de complexité – chaque agent est capable d'imaginer les stratégies possibles des autres, et les raisonnements qui les fondent. Selon les croyances et le type de rationalité que l'individu attribue aux autres, il envisage une multitude d'interactions possibles. Le problème est ici de relier les diverses notions d'équilibres aux diverses exigences de rationalité. Les modèles d'équilibres de jeux bayésiens parfaits entrent dans cette catégorie[502].

8 Le principal défaut de ces deux approches est qu'elles ne rendent pas compte des comportements observés. Les individus réels ne semblent ni faire usage de raisonnements conditionnels aussi complexes (troisième niveau de complexité cognitive), ni simplement réagir à des faibles variations de quelques paramètres collectifs (niveau premier de complexité cognitive). En réalité, les individus ont des capacités de raisonnement limitées, pour une raison principale. Les individus évitent d'envisager tous les conditionnels contrefactuels[503] bien qu'ils s'appuient sur des hypothèses interprétatives. Ils restent très tolérants quant à la compatibilité avec les faits observés, et disposent de quelques procédures de révision elles-mêmes limitées en cas de distorsions.

9 Il semble nécessaire de développer une approche intermédiaire, à un deuxième niveau, caractérisée par des agents dont la rationalité est limitée. Mais en rester à une telle imprécision est tout à fait insuffisant. Il s'agit d'analyser les processus de coordination, d'interprétation et de décision qui mettent en œuvre une rationalité limitée : les agents compensent leur ignorance du détail des mécanismes des influences collectives par le recours à des règles qui constituent des cadres d'interaction ; en même temps, ils compensent le vague que laissent ces règles car elles restent à interpréter, en combinant une acceptation de marges de tolérance et des capacités de révision en cas d'échec. Dans cette perspective, les décisions individuelles sont guidées par quelques données saillantes de la situation.

10 Ayant défini les contours d'une approche structurale du collectif, nous montrons ensuite pourquoi il est impossible de connaître le collectif ; nous pouvons au mieux tracer des voies d'accès au collectif. Ceci nous conduit enfin à expliciter cette étrange alchimie par laquelle un collectif tient.

Les voies d'accès au collectif

L'erreur des deux approches habituelles du collectif

11 On dit en général, qu'il y a deux approches possibles de la notion de collectif : soit en partant des individus pour tenter de construire le collectif, soit en partant du collectif lui-

même et en le déconstruisant. Cette affirmation semblerait d'une trivialité déconcertante, si l'on ne mettait pas en évidence le fait qu'elle contient une erreur. Dans le premier cas, la coordination entre les individus suppose de se référer à des dispositifs collectifs déjà constitués, comme les règles et les routines. C'est là un obstacle infranchissable. Dans le second cas, la déconstruction n'est possible qu'à condition de disposer d'une « carte » ou d'un « plan » du collectif, c'est-à-dire d'en avoir une représentation. Nous ne saurons donc jamais ce qu'est le collectif[504]. Nous pouvons au mieux emprunter différentes voies d'accès aux collectifs, qui ne sont pas équivalentes. Elles conduisent à distinguer deux types de conception de structuration du collectif. L'un s'appuie sur des dispositifs partagés grâce à l'existence d'un plan centralisé : règles explicites, connaissances communes, routines[505], etc., ce qui présuppose une représentation du collectif (exemples : les organisations tayloriennes et fordiennes). Le savoir collectif est un savoir central, c'est-à-dire réparti par un plan et stocké sur des supports généraux (des règles, des procédures). Tout écart entre la pratique et les règles est corrigé par une révision des règles, faite par les concepteurs considérés comme les seuls détenteurs du savoir. L'autre est un collectif non-représenté, en ce qu'il s'appuie sur des dispositifs distribués entre les individus et stocké dans différents supports : règles, consignes, machines, etc. En cas de survenance d'un aléa, la correction est faite localement par l'intervention des opérateurs que l'organisation considère comme les détenteurs d'un savoir spécifique, non-équivalent au savoir central. Autrement dit, dans cette dernière configuration, personne ne dispose de la totalité des informations[506] (exemple : les organisations inspirées de Taiichi Ohno). Le modèle d'analyse du collectif le plus adapté à cette configuration est celui du réseau. On présentera donc deux sortes d'accès au collectif, deux types de théories des structures du collectif. Le premier fait référence aux règles ; le second s'appuie sur la notion de réseau.

Les règles et la constitution du collectif

12 Certains économistes contemporains, s'inscrivant dans différentes traditions (institutionnalistes, évolutionnistes, marxistes, conventionnalistes, etc.), analysent cette étrange alchimie par laquelle un collectif tient ; ils étudient le rôle des institutions, des règles et des routines. Dans ce texte, l'accent sera mis sur le rôle des règles dans les dynamiques économiques. De quelles façons les règles opèrent ?

13 D'une part, la règle est un énoncé public, accessible aux destinataires, qui détermine (ou prescrit) une action lorsque des conditions, précisées dans l'énoncé de la règle sont remplies. Étant publique et accessible aux individus, la règle est forme d'inscription d'un savoir collectif mobilisable par les agents (car la règle est accessible à ses destinataires). De ce fait, la règle est un instrument de coordination.

14 D'autre part, la règle est structurellement incomplète car il faut toujours se référer à une autre règle pour appliquer la règle. La règle est un cadre pour l'action : elle guide les comportements futurs, mais ne les dicte pas. Les règles sont toujours à interpréter, ce qui engendre des dynamiques collectives[507].

Le collectif comme réseau

15 Un réseau comme un ensemble de relations entre des entités, ayant une certaine intensité que la notion de distance entre les nœuds du réseau peut mesurer[508]. Dans les analyses en

termes de réseau, ce sont comme le souligne Ronald Burt[509], « les relations elles-mêmes qui deviennent l'objet essentiel d'appréhension du social[510]. » La notion de réseau permet de penser des relations qui sont, ni de l'ordre de la transaction bilatérale, ni de l'ordre de la hiérarchie, en ce qu'elles ne supposent pas un engagement bilatéral entre les deux parties, mais qui reposent sur un ensemble de pratiques communes, d'habitudes et de routines. C'est la perspective adoptée notamment par Mark Granovetter pour le marché du travail[511], par Wayne E. Baker pour les marchés financiers[512], et par Walter W. Powell[513] . On se limitera à résumer le travail pionnier de Mark Granovetter.

16 Ainsi, Mark Granovetter[514] a étudié les mécanismes par lesquels les individus cherchent un emploi. À partir d'enquêtes de terrain, il montre que ce ne sont pas les attributs sociologiques (religion, race, etc.) qui priment, mais la nature et la structure du réseau dans lequel la personne est insérée : liens professionnels/liens familiaux et liens forts/ liens faibles. Plus le lien entre les individus, en termes de temps passé ensemble, d'intensité émotionnelle et de services rendus, est faible, plus la capacité à trouver l'emploi recherché (en termes d'intérêt, de niveau de rémunération) est forte. C'est la thèse de la « force du lien faible » selon laquelle une information pertinente et nouvelle provient des liens faibles, c'est-à-dire de contacts extérieurs au monde des contacts fréquents (liens forts) dans lequel est inséré l'individu.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AMABLE Bruno, BOURDIEU Jérôme & Bénédicte REYNAUD, 1999, « Groupe de travail : économie des structures d'institutions », New-York, Mimeo, CEPREMAP.

AOKI Masahiko, 1986, « Horizontal versus vertical information structure of the firm », *American Economic Review*, vol. 76, p. 971-983.

ARGYRIS Chris & Donald A. SCHÖN, 1978, *Organizational Learning*, Boston, Addison-Wesley.

BOURDIEU Jérôme & Bénédicte REYNAUD, 1999, « Une analyse structurale de la réduction de la durée du travail au XIX^e^ siècle », Recherche en cours.

BURT Ronald, 1992, *Structural Holes: the social structure of competition*, Cambridge, Harvard University Press.

—, 1995, « Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur », *Revue française de sociologie*, vol. 36, p. 599-628.

DUPUY Jean-Pierre, 1994, *Aux Origines des sciences cognitives*, Paris, La Découverte.

DUPUY Jean-Pierre *et al.*, 1989, « Introduction », *Revue Économique*, 40/2, p. 141-146

[En ligne : http://www.persee.fr/doc/reco_0035-2764_1989_num_40_2_409137].

FLEIGSTEIN Neil, 1990, *The Transformation of The Corporate Control*, Cambridge, Harvard University Press.

GRANOVETTER Mark, 1974, *Getting a Job: a study of contacts and careers*, Cambridge, Harvard University Press.

–, 1978, « Threshold models of collective behaviour », *American Journal of Sociology*, 83/6, p. 1420-1443.

KREPS David M., 1991, *Game Theory and Economic Modelling*, Oxford, Oxford University Press.

MIDLER Christophe, 1994, « Évolution des règles de gestion et processus d'apprentissage » *in* André ORLÉAN (éd.), *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses universitaires de France, p. 335-369.

NELSON Richard & Sidney WINTER, 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard Academic Publishers.

ORLÉAN André, 1992, « Contagion des opinions et fonctionnement des marchés financiers », *Revue Économique*, 43/5, p. 685-698.

POWELL Walter W., 1990, « Neither markets nor hierarchy: network forms of organization » *in* Barry M. STRAW & Larry L. CUMMINGS (eds), *Research in Organisational Behavior*, vol. 12, p. 295-336.

POWELL Walter W. & Laurel SMITH-DOERR, 1994, « Networks and economic », *in* Neil J. SMELSER & Richard SWEDBERG (eds), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, p. 379-402 (chap. 17).

REYNAUD Bénédicte, 1992, *Le Salaire, la règle et le marché*, Paris, Éditions C. Bourgois.

–, 1997, « L'indétermination de la règle et la coordination », *in* Bénédicte REYNAUD (dir.), *Les Limites de la rationalité*, tome 2, *Les figures du collectif* (colloque de Cerisy), Paris, La Découverte, p. 235-254.

–, 1997, *Les Limites de la rationalité*, tome 2, *Les figures du collectif* (colloque de Cerisy), Paris, La Découverte.

SALAIS Robert, BAVEREZ Nicolas & Bénédicte REYNAUD, 1999 [1986], *L'Invention du chômage*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Quadriges ».

STEINER Philippe, 1998, « La nouvelle sociologie économique, l'analyse structurale et la théorie économique », Cahiers d'économie politique, 33/1, p. 107-136 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/cep_0154-8344_1998_num_33_1_1238].

WILLIAMSON Oliver E., 1975, *Markets and Hierarchies: analysis and antitrust implications*, New York, Macmillan.

–, 1994 [1985], *Les Institutions de l'économie*, Paris, InterÉditions.

NOTES

490. C'est ce qu'on appelle holisme qui vient de *holos* signifiant *totalité* en grec.
491. Cet individualisme méthodologique est soutenu par le courant de « l'économie des conventions » : « Les seuls acteurs sont des personnes, qu'on les saisisse ou non comme membre d'un collectif ou d'une institution ou dans l'exercice d'une fonction de représentation d'un groupe. » Dupuy *et alii*, Introduction à « l'économie des conventions », 1989 : 143.
492. Argyris & Schön 1978.

493. Je dois à Jean-Pierre Dupuy cette expression et les idées qui suivent sur l'individualisme méthodologique complexe. Cf. Jean-Pierre Dupuy (1994) : 174-177.
494. Jean-Pierre Dupuy, *ibid* : 175.
495. Midler 1994.
496. Jérôme Bourdieu & Bénédicte Reynaud, « Une analyse structurale de la réduction de la durée du travail au XIX^e^ siècle », recherche en cours.
497. L'idée selon laquelle le niveau microéconomique est une pure fiction se trouve dans Bruno Amable, Jérôme Bourdieu et Bénédicte Reynaud, janvier 1999, « Groupe de travail : économie des structures d'institutions », New-York, Mimeo, CEPREMAP.
498. Neil Fliegstein 1990.
499. Salais, Baverez & Reynaud 1986.
500. Granovetter 1978 ; Orléan 1992.
501. Nelson & Winter 1982.
502. Kreps 1991.
503. Un exemple : « Si P était vrai, alors Q le serait ». Les raisonnements conditionnels contrefactuels nous amènent à réviser nos connaissances sur le monde.
504. Le collectif au singulier désigne « le grand tout social ». En cela, il se distingue des collectifs (au pluriel).
505. Selon Richard Nelson & Sydney Winter (1982), « une routine est un modèle de comportement régulier et prédictible ».
506. En forçant un peu le trait, on peut dire qu'à chacune de ces formes de structuration du collectif, correspond respectivement deux modes de coordination à l'intérieur des entreprises : par une centralisation de la hiérarchie ou au contraire par une décentralisation des structures organisationnelles de la firme. C'est l'opposition devenue classique entre la firme A (comme américaine) et la firme J (comme japonaise) qu'étudient Oliver Williamson (1975, 1985) et Masahiko Aoki (1986).
507. Reynaud 1992 ; 1997 (sur la notion de règle, et sur les dynamiques collectives).
508. Il existe de multiples acceptions de la notion de réseau en sciences sociales. Nous en avons retenu une. Pour un panorama complet : cf. le chapitre de Walter W. Powell & Laurel Smith-Doerr, dans le *Handbook of Economic Sociology*, 1994.
509. Ronald Burt 1992.
510. Ronald Burt 1992 : chap. 5 ; 1995.
511. Granovetter 1974.
512. Baker 1984.
513. Powell 1990.
514. Granovetter 1974.

AUTEUR

BÉNÉDICTE REYNAUD

CNRS-CEPREMAP

7.5. Nouvelle économie institutionnelle, économie des conventions et Théorie de la Régulation : vers une synthèse institutionnaliste ?

Bruno Théret

NOTE DE L'ÉDITEUR

Ce point théorique est directement tiré de Bruno Théret, 2000, « Institutions et institutionnalismes : vers une convergence des conceptions de l'institution ? », *in* Michèle Tallard, Bruno Théret & Didier Uri (dir.), *Innovations institutionnelles et territoires*, Paris, L'Harmattan, coll. « Logiques politiques ».

1 L'institutionnalisme connaît un renouveau dans toutes les sciences sociales. Il se distingue des autres paradigmes intellectuels, notamment de l'individualisme méthodologique hypothéticodéductif, en ce qu'il pose la nécessité de penser le rôle des médiations entre structures sociales et comportements individuels pour comprendre ces derniers et leurs formes collectives d'expression. Ces médiations sont précisément les institutions. On a néanmoins reproché aux institutionnalistes d'être dans l'incapacité de définir positivement ce qu'ils entendent par institution[515]. L'objectif de ce point théorique est de dépasser ce point de vue en montrant que le renouveau de l'institutionnalisme souffre moins d'une telle absence de définition que d'une diversité des manières de concevoir l'institution. En effet, tant en économie qu'en science politique et en sociologie, on retrouve une même structuration de l'institutionnalisme en trois grands courants qui envisagent les institutions de façon assez radicalement différente : l'institutionnalisme historique (IH), l'institutionnalisme de la théorie des organisations, encore appelé institutionnalisme sociologique (IS), et l'institutionnalisme du choix rationnel[516] (RAT).

Ces trois courants prennent en France dans le champ de l'économie la forme du trio constitué par la Théorie de la Régulation, l'économie des conventions et la nouvelle économie institutionnelle. Toutefois, au-delà de leurs différences, les nouveaux institutionnalismes partagent aussi des caractéristiques communes qui les placent sur des trajectoires d'évolution convergentes vers ce qui commence à être appelé un *holindividualisme*. Dans ce mouvement, ils sont conduits à redécouvrir progressivement les vertus de l'institutionnalisme des origines, celui des fondateurs de l'économie institutionnaliste américaine.

Les nouveaux institutionnalismes en science politique

2 Les politologues Peter A. Hall et Rosemary C. R. Taylor[517] ont construit la distinction entre l'IH, l'IS et la RAT en partant des deux questions suivantes : Comment est envisagée la relation entre institutions et comportements individuels ? De quelle manière sont conçus les processus de formation et de changement des institutions ? Selon eux, la relation entre institutions et comportements est conçue de deux manières : on privilégie soit une approche par le calcul, soit une approche par la culture. La première, au fondement de la RAT, met l'accent sur le caractère intéressé et stratégique du comportement, les institutions réduisant l'incertitude sur les comportements des autres. La seconde, privilégiée par la théorie des organisations (au fondement de l'IS), met l'accent au contraire sur la dimension routinière du comportement et sur le rôle qu'y joue la vision du monde de l'acteur. En ce cas, les institutions sont les « cadres moraux et cognitifs de référence qui fondent l'interprétation et l'action ». Dans la conception calculatrice, les institutions peuvent être changées dès lors qu'elles ne remplissent plus leur rôle. Dans la conception « culturelle », à l'inverse, les institutions sont si conventionnelles qu'elles échappent à tout examen et structurent jusqu'aux choix de réforme.

3 L'IH, quant à lui, mêle les deux approches : les acteurs y calculent sur la base de leurs intérêts, mais ils sont également équipés de visions du monde diverses selon leurs positions sociales et les contextes sociétaux – les intérêts ne sont pas donnés comme les préférences dans la RAT mais construits politiquement. Calcul et culture se combinent dans la constitution d'acteurs collectifs qui agissent dans le cadre de macro-institutions héritées, et de relations de pouvoir asymétriques.

4 L'IH se distingue par ailleurs de la RAT et de l'IS par sa conception du mode d'émergence des institutions. Pour ces derniers, l'institution est une solution à des problèmes de coordination alors que dans l'IH, c'est une forme de régulation des conflits inhérents à la différenciation des intérêts et des positions de pouvoir. Cette opposition coordination/ conflit quant à l'origine des institutions est redoublée par une autre opposant cognition et pouvoir normatif. Pour l'IS, l'institutionnalisation est un processus cognitif et « ce ne sont pas les normes et les valeurs mais les scénarios, règles et classifications doxiques qui constituent la matière première des institutions[518] ». De même dans la RAT, l'institution résout pour l'essentiel un problème d'asymétrie d'information. *A contrario*, pour l'IH, l'institution est normative et créatrice d'ordre social.

5 Ainsi les nouveaux institutionnalismes en science politique se démarquent les uns des autres tout en entretenant entre eux des relations bilatérales : l'IH et l'IS se rejoignent dans une critique commune de la RAT : refus du fonctionnalisme, de l'exclusive accordée à la rationalité instrumentale, de la pure intentionnalité, de la monocausalité et

acceptation de la contingence des résultats de l'action. Ils se séparent néanmoins sur la question de l'origine des institutions, l'IS rejoignant la RAT dans une conception quasi-individualiste méthodologique et comme solution d'un problème (« *problem-solving* ») de celles-ci. Inversement, l'IH se rapproche de la RAT en ce qu'elle fait place également au calcul stratégique des acteurs, les institutions ayant une dimension de libération de l'action individuelle et non seulement de limitation de celle-ci.

Les nouveaux institutionnalismes en économie politique : le cas français

6 On retrouve très clairement en France cette structuration tripolaire dans le domaine de l'économie. Ici la RAT prend la forme de la « nouvelle économie institutionnelle » (NEI), l'IS et l'IH prenant respectivement la forme de l'économie des conventions (EC) et de la Théorie de la Régulation (TR).

7 Point n'est besoin d'insister sur la parenté immédiate entre RAT et NEI, car en fait la RAT n'est pas autre chose que l'extension de la NEI à la science politique. Toutes deux partagent l'*a priori* que les institutions sont « des modalités efficaces de coordination des acteurs qui suppléent ou pallient aux mécanismes de marché », leur genèse étant par ailleurs « conceptualisée comme le résultat d'une congruence des décisions individuelles, le résultat agrégé du calcul de rapport coûts/avantages, le produit d'un contrat entre les agents[519] ».

8 Quant à l'EC, pour qui convention vaut institution, elle partage avec l'IS :

1. un « individualisme méthodologique élargi » et un souci exclusif des problèmes de coordination ;
2. un intérêt privilégié pour « la dimension cognitive des règles » conçues comme des « dispositifs cognitifs collectifs » ;
3. la critique du fonctionnalisme qui la conduit à se construire « sur la base d'un refus des solutions proposées par la théorie des jeux et l'économie de l'information aux difficultés de la coordination qu'elles ont révélées ».

9 À la place du contrat et de l'hyper-rationalité que recouvrent ces solutions, elle substitue la notion de convention, objet collectif, extérieur aux agents, servant de repère pour la coordination[520]. Cette proximité entre l'EC et l'IS n'a rien de surprenant car ils puisent tous deux à la même source d'inspiration, à savoir les travaux sur la rationalité limitée, située et procédurale d'Herbert Simon et de James March. Il en résulte que l'EC comme l'IS fait abstraction des conflits entre acteurs et des rapports politiques de pouvoir, et donc de l'histoire qui est à l'origine de la genèse et de la formation des institutions et des conventions[521].

10 C'est là la principale critique faite à l'EC par la TR qui assimile, de son côté, les institutions non à des conventions de coordination, mais à des compromis sociaux régulant les conflits sans jamais les faire disparaître, c'est-à-dire à des formes historiques stabilisées de rapports de pouvoir[522]. La TR privilégie ainsi les institutions formelles, les macro-objets, la contingence historique, une multicausalité contextuelle, et fait place aux conséquences inattendues des pratiques sociales individuelles et collectives[523]. De même, en ce qui concerne les relations entre institutions et comportements, empruntant à Pierre Bourdieu, elle mêle approche par la culture et approche par le calcul. Tous ces traits communs avec l'IH s'expliquent du fait que la TR et l'IH partagent une même filiation

structuraliste : la TR sort du giron du structuralisme marxiste dont elle récuse tout antihistoricisme[524], tout comme l'IH en science politique hérite du structuralofonctionnalisme de Talcott Parsons qu'elle épure de tout fonctionnalisme[525].

11 Cela dit, face à la NEI, TR et EC partagent une approche culturelle de l'institution et sont toutes deux ouvertes aux autres sciences sociales, « opération dénuée de sens pour l'économie dominante[526] ». Néanmoins, TR et EC rejettent l'explication des institutions par la NEI pour des raisons différentes : la TR parce qu'elle « fait la part trop belle à la rationalité individuelle et masque les rapports sociaux », l'EC « sous le motif que les ressources cognitives dont sont dotés les agents économiques sont irréalistes, [alors que] les propriétés et les mécanismes des formes institutionnelles sont liés en profondeur aux limites de la rationalité individuelle[527] ». Cette référence exclusive à la rationalité rapproche alors l'EC de la NEI.

Vers quelle synthèse ?

12 Confrontés à leurs déficits théoriques respectifs et malgré leurs différences, aussi bien l'IH, l'IS et la RAT que la TR, l'EC et la NEI ont eu tendance à se rapprocher en mobilisant les caractères communs qu'ils partagent deux à deux[528]. En science politique, c'est l'IH qui témoigne le mieux, selon Peter A. Hall et Rosemary C. R. Taylor, de cette évolution « en montrant comment des acteurs historiques sélectionnent des institutions à des fins instrumentales, comme le prédirait un choix rationnel mais tirent ces institutions d'un menu d'alternatives rendu historiquement disponible selon les mécanismes spécifiés par l'IS ». Mais certains politologues dédiés à la RAT reconnaissent aussi que jouent un grand rôle dans le changement institutionnel « des facteurs tels que la culture, l'histoire, les idées et les héritages institutionnels[529] ». De même, du côté de l'IS, on admet que « les institutions ne sont pas que des contraintes pour l'action, mais sont d'abord et avant tout des produits de l'activité humaine » et on reconnaît que les « processus dans et par lesquels se construisent les règles, sont essentiellement conflictuels et compétitifs[530] ».

13 En économie, une évolution similaire s'est traduite par des travaux communs à la TR et l'EC avec, à l'occasion, également quelques emprunts à la RAT[531]. La TR, en effet, après s'être d'abord peu souciée d'approfondir la relation entre formes institutionnelles et comportements individuels, a cherché à combler le manque. D'où un rapprochement avec l'EC pour constituer « l'amorce d'une théorie des formes d'organisation, conventions et institutions[532] ». Pour Bernard Billaudot[533], le renouvellement de la TR doit ainsi procéder « d'une conjugaison des programmes de recherche régulationniste et conventionnaliste ». Une convergence pourrait alors s'opérer entre une TR détachée de ses origines marxistes « et centrée sur les propriétés dynamiques des formes institutionnelles » et une EC désormais « tournée vers les dynamiques d'apprentissage associées à un ensemble institutionnel donné[534] ».

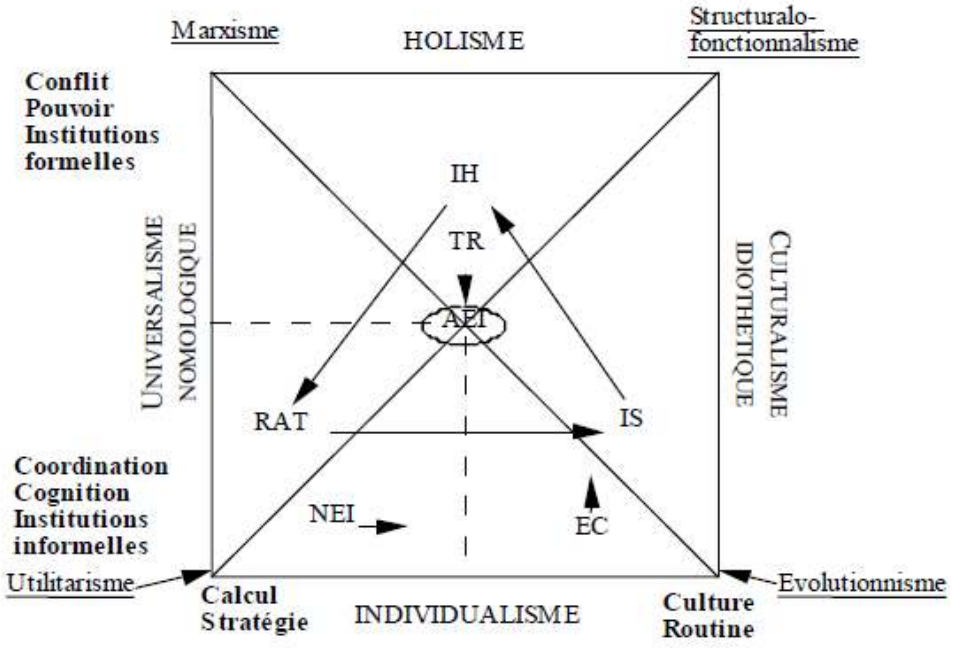
14 Du côté de la NEI, on note également une évolution due à Douglass North[535] qui pense désormais nécessaire, d'une part d'endogénéiser les préférences, ce qui revient à considérer que les institutions modèlent le comportement individuel, d'autre part de réévaluer le rôle du critère d'efficacité dans la sélection des institutions et de mettre en exergue le rôle de leur cohérence macrosociale dans cette sélection, enfin d'insister sur le rôle des idéologies dans les procédures de choix individuels.

15 Toutefois, les alliances envisagées en vue d'établir une division du travail entre approches, alors même que celles-ci reposent sur des présupposés épistémologiques hétérogènes[536], ont peu de chance d'aboutir à une véritable convergence. Ainsi la TR ne s'appuiera sans doute pas pour fonder sa microéconomie sur le concept de « dispositif cognitif collectif » forgé par l'EC, mais plutôt sur celui de « système symbolique » – qui associe dimension cognitive et relations de domination – dans une perspective plus conforme à son épistémologie structuraliste[537]. Elle continuera également de fonder dans l'activité politique et l'action collective plus que dans l'interactionnisme et les relations interindividuelles la genèse des institutions à quelque échelle de régulation que ce soit[538].

16 On ne saurait donc déduire de ces évolutions que les trois grands paradigmes du nouvel institutionnalisme vont se retrouver sur une position commune combinant une conception de la genèse des institutions à partir des conflits de pouvoir et des problèmes de coordination, et une saisie des comportements à la fois de type stratégique et de type routinier. Il s'agit plutôt d'y voir l'esquisse d'une définition d'une position centrale vers laquelle pourraient tendre au moins certains courants de chaque grand paradigme. L'IH en général et la TR en particulier sont les plus proches d'une telle position centrale dans la mesure où ils conçoivent déjà les institutions comme favorisant aussi bien les comportements et les transactions stratégiques tournés vers le futur que les dispositions routinières révélatrices du poids du passé. Toutefois, pour atteindre cette position, il leur reste à reprendre à leur compte l'intuition de DiMaggio et Powell plaidant pour un réexamen des apports de l'« ancienne économie institutionnelle » (AEI) concernant l'ambivalence des institutions face à l'opposition entre coordination et ressources cognitives d'un côté, conflit et ressources de pouvoir de l'autre. L'AEI, et tout particulièrement John R. Commons[539], définit en effet l'institution comme l'ensemble des règles opérantes (*working rules*) issues de l'action collective qui stabilisent la contradiction entre les deux dimensions fondamentales de toute transaction entre personnes que sont le conflit et la coopération. Le fait que deux personnes étrangères l'une à l'autre entrent en transaction signifie en effet, pour Commons, qu'elles sont à la fois dans un état d'interdépendance de fait, et donc dans l'obligation de coopérer, et en opposition *a priori* sur les termes de la transaction. L'institution est dans cette perspective, ce qui permet aux transactions de s'opérer et de se reproduire dans le temps en maintenant dans les limites de l'une et de l'autre la tension dynamique entre ses deux dimensions de base.

17 Ainsi, tout autant que des contraintes collectives, les institutions sont des cadres cognitifs susceptibles de libérer l'action individuelle ; ce sont donc aussi des structures d'incitation qui peuvent susciter le changement. Une telle conception dynamique de l'institution selon laquelle elle exprime la régulation d'un conflit, et est donc un compromis, mais sert simultanément de convention de coopération, fait de l'ancien institutionnalisme qui la porte en lui un possible point de convergence des nouveaux institutionnalismes. On peut alors se représenter la topographie évolutionnaire des recherches institutionnalistes récentes selon le schéma suivant où le concept idéal de l'institution vers lequel semblent tendre ces recherches est localisé à mi-distance entre holisme et individualisme méthodologiques d'une part, entre universalisme nomologique et culturalisme idiothétique d'autre part.

Figure 1. Trajectoires paradigmatiques dans le champ des institutionnalismes



BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AGLIETTA Michel, 1997 [1976], « Postface », in *Croissance et crises du capitalisme*, Paris, Odile Jacob, coll. « Opus ».

BILLAUDOT Bernard, 1996, *L'Ordre économique de la société moderne*, Paris, L'Harmattan.

BOYER Robert, 1995a, « Aux origines de la théorie de la régulation », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 21-30 (chap. 1).

—, 1995b, « Vers une théorie originale des institutions économiques », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 530-538 (chap. 54 de l'édition de 1995).

—, 1999, « Le politique à l'ère de la mondialisation et de la finance : le point sur quelques recherches régulationnistes », *L'Année de la régulation. Économie, Institutions, Pouvoir*, vol. 3, p. 13-75 [En ligne : http://webcom.upmf-grenoble.fr/regulation/Annee_regulation/AR3-1999-02BOYER.pdf].

BOYER Robert & Yves SAILLARD, 1995, « Avant-propos », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 5-20.

—, 1995, *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La découverte.

CHARTRES Jacques-André, 1995, « Le changement de modes de régulation, apports et limites de la formalisation », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 273-284 (chap. 27).

COMMONS John R., 1990 [1934], *Institutional Economics. Its place in political economy*, Londres, Transaction Books.

CORIAT Benjamin, 1994, « La théorie de la régulation : origines, spécificités et perspectives », *Futur Antérieur*, numéro spécial de l'*École de la régulation et critique de la raison économique*.

DIMAGGIO Paul J. & Walter W. POWELL, 1997, « Le néo-institutionnalisme dans l'analyse des organisations », *Politix*, 10/40, p. 113-154 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/polix_0295-2319_1997_num_10_40_1703].

DUTRAIVE Véronique, 1995, « De l'analyse contemporaine des institutions aux institutionnalistes américains : un cheminement rétrospectif », *in* Thorstein COREI, *L'Économie institutionnaliste : les fondateurs*, Paris, Economica.

FAVEREAU Olivier, 1995, « Conventions et régulation », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 511-520 (chap. 52).

GARRETT Geoffrey & Barry R. WEINGAST, 1993, « Ideas, interests, and institutions: constructing the European community's internal market », *in* Judith GOLDSTEIN & Robert O. KEOHANE (eds), *Ideas & Foreign Policy. Beliefs, institutions and political change*, Ithaca & London, Cornell University Press, p. 173-206 (chap. 7).

HALL Peter A. & Rosemary C. R. TAYLOR, 1997, « Political science and the three new institutionalisms », *Revue française de science politique*, 47/3 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/rfsp_0035-2950_1997_num_47_3_395192].

LORDON Frédéric, 1999, « Croyances économiques et pouvoir symbolique », *L'Année de la régulation. Économie, Institutions, Pouvoir*, vol. 3, p. 169-207

[En ligne : http://webcom.upmf-grenoble.fr/regulation/Annee_regulation/AR3-1999-06LORDON.pdf].

NORTH Douglass, 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.

ORLÉAN André, 1994, « Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions », in *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Quadrige », p. 49-82.

THÉRET Bruno, 2000, « Institutions et institutionnalismes : vers une convergence des conceptions de l'institution ? », *in* Michèle TALLARD, Bruno THÉRET & Didier URI (dir.), *Innovations institutionnelles et territoires*, Paris, L'Harmattan, coll. « Logiques politiques ».

UGHETTO Pascal, 1999, « Institutions et histoire, fondements communs des hétérodoxies ? », *Économie et Sociétés*, 35/1.

VILLEVAL Marie-Claire, 1995, « Une théorie économique des institutions ? », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 479-489 (chap. 49).

NOTES

515. DiMaggio & Powell 1997.
516. Hall & Taylor 1997.
517. Hall & Taylor 1997.
518. DiMaggio & Powell 1997.
519. Dutraive 1995.
520. Ughetto 1999.
521. Coriat 1994.
522. Favereau 1995 : « Comment ne pas conclure à une opposition entre les deux mécanismes de genèse des règles [...] ? Ici armistices provisoires dans la lutte de classes, là, accord partiel de coopération entre agents à rationalité limitée. »
523. Boyer & Saillard 1995.
524. Boyer 1995a.
525. Hall & Taylor 1997.
526. Coriat 1994.
527. Favereau 1995.
528. Hall & Taylor 1997 ; Villeval 1995.
529. Garrett & Weingast 1993.
530. DiMaggio & Powell 1997.
531. Chartres 1995.
532. Boyer 1995b.
533. Billaudot 1996.
534. Favereau 1995.
535. North 1990.
536. Coriat 1994 ; Aglietta 1997 ; Lordon 1999.
537. Lordon 1999.
538. Aglietta 1997 ; Boyer 1999. « L'EC et la TR pensent explicitement les institutions comme des médiations [...]. Les différences entre l'EC et la TR sur le rôle des médiations pour rendre compte des régularités macroéconomiques se retrouvent dans les points de vue sur la formation des entités collectives par lesquelles ces médiations opèrent. L'EC incline à y voir des processus spontanés qui émergent de l'interaction dynamique des individus poursuivant leurs intérêts. La TR, au contraire, insiste sur la capacité de constituer et de poursuivre des intérêts collectifs organisés. L'action créatrice d'institution est essentiellement politique et la politique n'est jamais une pratique individuelle. L'intervention des gouvernements, les luttes sociales conduites ou exploitées par des organisations représentatives de groupes, la formalisation de compromis par le législateur, doivent être considérées à la fois pour rendre compte de la transformation des institutions et pour décrire la hiérarchie de leurs relations » (Aglietta, 1997).
539. Commons 1934.

AUTEUR

BRUNO THÉRET

IRIS, Université Paris Dauphine

7.6. La convention en économie : les apports de l'approche interprétative

Philippe Batifoulier, Olivier Biencourt et Antoine Rebérioux

1 La notion de convention est aujourd'hui fréquemment mobilisée en science économique. Encore faut-il bien distinguer ce que l'on entend par ce terme, au-delà de l'acception courante du mot. À l'occasion de la publication de l'ouvrage collectif *Théorie des conventions*[541], nous proposons de distinguer deux usages du concept de convention dans le champ économique, caractérisant deux grandes approches, qualifiée respectivement de « stratégique » et d'« interprétative ». La première peut être considérée comme la théorie légitime des conventions au sein de l'économie orthodoxe. Elle s'appuie sur la théorie du choix rationnel. La seconde situe la convention au niveau intermédiaire de l'individuel et du collectif, dans cet entre-deux vers lequel convergent, selon Bruno Théret[542], les différents institutionnalismes[543]. En cela, cette approche constitue un cadre privilégié pour traiter la question du rapport des individus au collectif.

Convention et théorie du choix rationnel : l'approche stratégique

2 Si John Maynard Keynes a, le premier, introduit la notion de convention pour rendre compte de phénomènes économiques, c'est David K. Lewis – philosophe du langage – qui va lui donner ses fondements analytiques. L'objectif de David K. Lewis est de rendre compte des conditions dans lesquelles des individus rationnels parviennent à se coordonner de manière spontanée, sans accord préalable[544]. Il suffit, pour cela, de les doter d'une « préférence pour la conformité » : la croyance que les autres agiront de telle manière constitue une raison suffisante pour faire de même. La convention est alors définie comme une régularité de comportement, où chacun se conforme au comportement qu'il croit que l'autre adoptera. En dépit du caractère arbitraire de la convention – une autre solution est toujours possible pour se coordonner – il est rationnel de la suivre.

3 La convention telle que la définit David K. Lewis rend compte d'une coordination entre individus dotés d'une rationalité parfaite, sans recours à une autorité extérieure. La parenté avec les deux hypothèses constitutives, selon Kenneth Arrow, de la théorie néoclassique, est nette. Il est d'ailleurs significatif que David K. Lewis ait étayé sa thèse en mobilisant la théorie des jeux de coordination de Thomas Schelling. C'est donc fort logiquement que la théorie standard s'est appropriée ce concept, mettant de côté les premières intuitions de John Maynard Keynes. En particulier, la convention est devenue un objet d'étude de la théorie des jeux ; et une approche des conventions que l'on qualifie de « stratégique » s'est développée.

4 La notion de convention est mobilisée par cette approche quand les individus ont à résoudre un problème de coordination où il s'agit de sélectionner une solution du jeu. Elle a alors fréquemment le statut d'équilibre de John Forbes Nash, ce qui lui donne un caractère autorenforçant. Cette théorie des conventions pose de manière particulièrement aiguë le problème du suivi des « mauvaises conventions », c'est à dire sous-optimales au sens de Vilfredo Pareto. En effet, la caractéristique arbitraire de la convention (au sens de pluralité de choix alternatifs) peut conduire les joueurs, pourtant parfaitement rationnels, à adopter des solutions qui ne maximisent pas leurs gains. Ces solutions, qui apparaissent souvent raisonnables, viennent heurter les canons de la théorie standard[545]. Les développements les plus récents de la théorie des jeux (domination en risque, équilibres évolutionnistes) ne modifient que très marginalement ce constat, qui traduit *in fine* les difficultés à rendre compte du choix d'une convention à partir du seul calcul intéressé.

5 L'émergence et le suivi d'une convention obéissent souvent à d'autres logiques, non strictement instrumentales. Suivre une règle fait appel à des sentiments partagés, à des valeurs, qui introduisent nécessairement le niveau collectif dans l'analyse. Comme le souligne John R. Searle[546], « *l'élément décisif de l'intentionnalité collective est le sentiment que l'on a de faire (vouloir, croire, etc.) quelque chose ensemble, et l'intentionnalité individuelle que chacun peut avoir est dérivée de l'intentionnalité collective que l'on partage* ». Aussi, l'approche stratégique, qui se réclame d'un individualisme méthodologique strict, offre une vision appauvrie des rapports de l'individu au collectif, réduit à un simple jeu de calculs d'intérêt individuel. Le collectif est dissout dans un ensemble de croyances mutuelles sur les intentions personnelles des individus formalisés par la connaissance commune de la rationalité. C'est sur ce point que se distingue l'approche interprétative des conventions.

Convention et interprétation des règles : l'approche interprétative

6 C'est au détour de réflexions sur la notion de règles que le courant français de l'Économie des conventions (EC) s'est approprié cet objet, la convention, à qui il doit aujourd'hui son nom.

7 La première étape du programme de l'EC a été de montrer qu'entre les deux acceptions théoriques de la règle en économie – la contrainte qui réduit à néant le problème de la coordination, le contrat qui le suppose toujours soluble par (et dans) le calcul rationnel –, il y a place pour une troisième, la convention caractérisée par un degré d'intentionnalité médian[547].

8 L'accent mis sur ce type particulier de règles, renvoyant à de nombreux exemples de la vie quotidienne, assurait un écho certain à ce programme de recherche, mais, dans le même temps, risquait de le cantonner à un succès d'estime : « tout ça, pour ça », pourrait-on dire en plagiant un cinéaste car intégrer la « convention à la Lewis » dans l'analyse économique des règles n'est non seulement pas suffisant pour construire une théorie satisfaisante des règles mais est aussi contradictoire avec la prétention à fonder une hétérodoxie[548]. C'est oublier que cette partition de l'ensemble des règles en trois sous-ensembles disjoints n'est pas si essentielle que cela. Elle n'est qu'une première étape dans la compréhension de l'influence des règles sur l'action. Dans cette voie, la notion d'incomplétude des règles a cristallisé les recherches. En effet, quel que soit le statut de la règle, on ne peut se dispenser d'une réflexion sur ce que signifie « suivre une règle ». Cette réflexion constitue la véritable originalité du programme de recherche de l'EC.

9 Contrairement à une image trop répandue, l'agent qui suit une règle ne peut être comparé au train qui avance sur ses rails. Plusieurs auteurs, comme Bénédicte Reynaud ou Olivier Favereau, ont bien montré que *toutes* les règles étaient – plus ou moins, mais toujours – sujettes à interprétation. Pour rester sur une comparaison ferroviaire, l'agent est, en réalité, à chaque instant, à un aiguillage, s'interrogeant sur la direction à prendre. Même les règles d'apparence les plus rigides ne déterminent par le comportement de manière directe. Ainsi, et selon Ronald M. Dworkin[549], même les règles de droit sont lacunaires : le juge, au moment où il prend sa décision, et en particulier pour les « cas difficiles », complète le texte de loi en l'interprétant. L'application d'une règle, qui revêt toujours un caractère général, nécessite des ajustements, une appréciation de la situation, qui ne sont pas directement dictés par cette même règle.

10 L'interrogation se déplace alors sur le processus d'interprétation lui-même : comment s'opère le choix d'une règle dans un contexte particulier ? Cette question rencontre une résonance particulière dans la construction de David K. Lewis : si les individus se reportent sur une convention parce qu'ils croient que les autres feront de même, d'où vient cette croyance ? De la force du précédent, répond David K. Lewis. Seumas Miller[550] et Margaret Gilbert[551] ont souligné le caractère insatisfaisant de cette justification du suivi d'une convention. Pour ces deux auteurs, la conformité passée ne peut pas être en soi une raison pour la conformité future, car un agent rationnel n'est pas lié par une décision passée, mais par un raisonnement actuel... où il se projette dans le futur. L'existence d'une métarègle permettant de choisir la règle à appliquer dans un contexte particulier ne constitue pas davantage une solution satisfaisante ; elle ne fait que reporter les interrogations sur le choix de la métarègle elle-même. Pour résoudre le problème, il faut donc introduire un objet supérieur aux règles, d'un ordre distinct, qui permette d'encadrer le processus d'interprétation. Cet objet est qualifié dans l'ouvrage de « *modèle d'évaluation* ». Ces modèles sont constitués de représentations, qui signaleront à l'agent les éléments les plus importants à prendre en compte, réintroduiront l'action particulière dans un projet plus général, etc. Le point essentiel est que ces modèles sont nécessairement collectifs, mais au sens « plein » : ils dépendent de la nature du collectif que l'on pense former avec autrui. Ce sont des valeurs partagées, qui constituent dans le langage de John R. Searle[552] l'« identité collective ». L'interprétation est donc à la fois collective, et tournée vers l'avenir, en ce qu'elle est indissociable d'une visée de maintien ou de consolidation des collectifs constitués.

11 Il convient maintenant de souligner une caractéristique essentielle de ces modèles d'évaluation, qui justifie le poids accordé à la notion de convention dans une théorie des

règles : ils sont conventionnels, c'est-à-dire arbitraires (au sens de pluriels), vagues, d'origine incertaine, et non-garantis par le droit. Le terme d'arbitraire rend alors compte de la pluralité de ces modèles, et non plus, comme chez David K. Lewis, d'une simple indifférence accrochée à une préférence pour la coordination. L'approche interprétative des conventions conduit donc à distinguer deux types de convention : les règles qui coordonnent les comportements et les modèles d'évaluation qui coordonnent les représentations sur les comportements. C'est la fréquente insistance sur la convention comme règle, et uniquement comme règle, au détriment de la convention comme modèle d'évaluation qui a souvent conduit à rabattre l'EC sur une analyse purement cognitive des phénomènes sociaux. Cette propriété des modèles d'évaluation confirme *a contrario* le statut particulier du concept de convention, qui se situe bien à un niveau intermédiaire entre l'individu et le collectif : les comportements individuels sont inscrits dans des représentations collectives, qui se nourrissent du sens que leur prêtent les acteurs individuels.

12 La convention, au sens de modèle d'évaluation, intègre un élément normatif évident, dans les jugements qu'elle induit sur la situation et les personnes engagées dans une action collective. L'accent mis sur cet aspect normatif des conventions ouvre naturellement sur le domaine du politique dans la mesure où ces modèles d'évaluation sont nécessairement pluriels : il ne peut exister une conception unique de ce qui est bien (juste).

13 Cette affirmation du politique rapproche l'analyse interprétative des conventions des travaux de sociologie de la justification[553], qui insistent sur la pluralité et la dynamique des différentes conceptions du bien. Mais la proximité de ces développements avec ceux de l'approche régulationniste est elle aussi très nette. Les débats sur le successeur au régime fordiste ont renforcé le rôle des formes institutionnelles dans la construction régulationniste. De fait, la compréhension des dynamiques institutionnelles se résout dans l'identification d'une forme dominante, qui canalise et structure le changement. L'édification de cette forme est alors une réponse politique, sociétale, à des facteurs structurels extérieurs. Les approches régulationnistes et conventionnalistes se retrouvent donc pour placer au cœur de l'analyse ces « médiations politiques[554] ».

14 Si l'origine conflictuelle de ces médiations est une hypothèse centrale du schéma régulationniste, l'approche interprétative des conventions, davantage tournée vers les questions de légitimité, offre un cadre analytique original pour penser les conflits d'intérêt (i) et le rôle de l'État dans la gestion de ces conflits (ii).

i. Quand les individus sont guidés par différentes représentations du monde, les conflits resurgissent dans l'affrontement des modèles d'évaluation. Le pouvoir pourra alors s'analyser non plus seulement comme une force de contrainte, mais aussi comme une capacité à légitimer un discours, à structurer une représentation particulière. De ce point de vue, la capacité des entreprises à formater leur environnement en font un lieu privilégié de repérage des conventions, qu'elles soient de qualité des produits[555], d'évaluation du travail[556], ou d'organisation du travail[557].

ii. La reconnaissance de la pluralité des modèles d'évaluation, pouvant générer des conflits, débouche sur la nécessité d'un arbitrage entre ces conceptions. La neutralité de l'intervention publique, consubstantielle à l'insistance de la théorie néoclassique sur l'efficacité, est ainsi rejetée. Au contraire, quand il existe plusieurs visions du monde que chacun veut affirmer, il est de l'autorité de l'État démocratique (dans un cadre de pluralisme politique) de départager les points de vue. Cette intervention doit reposer sur un accord sur le bien commun témoignant de la « convention de l'État[558] » en vigueur et sur l'existence de principes de justice permettant de régler les différends[559]. L'instauration d'institutions

intermédiaires visant à renforcer la légitimité de l'intervention publique en lui conférant un caractère « situé » constitue une dernière voie de recherche.

15 Cette ouverture au politique permet *in fine* à l'approche interprétative des conventions de proposer un programme de recherche institutionnaliste en science économique, axé sur une analyse des règles débordant le stade de la coordination des comportements.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

BATIFOULIER Philippe (dir.), 2001, *Théorie des conventions*, Paris, Economica, coll. « Forum ».

BESSY Christian, EYMARD-DUVERNAY François, DE LARQUIER Guillemette & Emmanuelle MARCHAL (eds.), 2001, *Des Marchés du travail équitable ? Approches comparatives France – Grande-Bretagne*, Paris, Éditions Peter Lang, coll. « Travail et Société ».

BILLAUDOT Bernard, 2001, *Régulation et croissance : une macroéconomie historique et institutionnelle*, Paris, L'Harmattan.

DWORKIN Ronald M., 1996, *Une Question de principe*, Paris, Presses universitaires de France.

EYMARD-DUVERNAY Français, 2001, « L'économie des conventions a-t-elle une théorie politique ? », *in* Philippe BATIFOULIER (dir.), *Théorie des conventions*, Paris, Economica, p. 279-297.

FAVEREAU Olivier, 1989, « Marchés internes, marchés externes», *Revue économique*, 40/2, p. 273-328 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/reco_0035-2764_1989_num_40_2_409141].

—, 1995, « Conventions et régulation », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 511-520 (chap. 52).

FAVEREAU Olivier, BIENCOURT Olivier & François EYMARD-DUVERNAY, 2002, « Where do markets come from? From (quality) conventions! », *in* Olivier FAVEREAU & Emmanuel LAZEGA (dir.), *Conventions and Structures in Economic Organization*, Cheltenham, Edward Elgar, p. 213-252 (chap. 8).

GILBERT Margaret, 1992 [1989], *On Social Facts*, Princeton, Princeton University Press.

LEWIS David K., 1969, « *Convention: a philosophical study* », Cambridge, Harvard University Press.

MILLER Seumas, 1990, « Rationalising conventions », *Synthèse*, vol. 84, p. 23-41.

ORLÉAN André, 1999, *Le Pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.

SALAIS Robert, 1998, « À la recherche du fondement conventionnel des institutions » *in* Robert SALAIS, Élisabeth CHATEL & Dorothée RIVAUD-DANSET (eds), *Institutions et conventions : la réflexivité de l'action économique*, Paris, Éditions de l'EHESS, coll. « Raisons pratiques », p. 255-291.

SEARLE John R., 1995, *La Construction de réalité sociale*, Paris, Gallimard, coll. « NRF essais ».

THÉRET Bruno, 2000, « Nouvelle économie institutionnelle, économie des conventions et théorie de la régulation : vers une convergence institutionnaliste ? », *Lettre de la Régulation*, 35, p. 1-4 [En ligne : https://rechercheregulation.files.wordpress.com/2012/12/lr35.pdf].

NOTES

541. Batifoulier 2001.

542. Théret 2000.

543. « [L'institutionnalisme] se distingue des autres paradigmes intellectuels, notamment de l'individualisme méthodologique hypothético-déductif, en ce qu'il pose la nécessité de penser le rôle des médiations entre structures sociales et comportements individuels pour comprendre ces derniers et leur formes collectives d'expression » (Théret 2000 : 1).

544. Il cherche par-là à répondre au paradoxe de Quine. Pour ce dernier, la notion de convention de langage est paradoxale car si le langage résulte de conventions, il faut déjà avoir un langage pour définir les conventions. David K. Lewis s'oppose à cette thèse en affirmant que l'on peut fonder des conventions sans communiquer car la connaissance commune de la rationalité de chacun permet de se mettre d'accord sans recourir au langage.

545. C'est le jeu de « chasse au cerf » qui pose le problème avec le plus d'acuité ; il constitue pour cette raison le jeu emblématique de l'approche stratégique des conventions. Dans ce jeu, tiré d'une parabole de Rousseau, deux individus peuvent, pour se nourrir, chasser le lièvre ou le cerf. Le cerf est plus nourrissant mais doit être chassé à deux, l'un devant faire le rabatteur. L'avantage du lièvre est qu'il peut être chassé seul tandis qu'un chasseur de cerf isolé n'a aucune chance de se nourrir et meurt. Dans ce jeu, la meilleure situation du point de vue de la Pareto-optimalité (chasser le cerf) n'est pas celle que nous enseigne la prudence la plus élémentaire (attraper 'sans scrupule' le lièvre). Aussi, des individus rationnels peuvent être conduits à choisir la solution 'raisonnable', au risque de négliger l'accroissement de leurs gains.

546. Searle 1995 :42.

547. Favereau 1989.

548. Choisir une tenue vestimentaire ou un lieu de rendez-vous ou encore écrire de gauche à droite sont des conventions mais restent sans enjeu économique fondamental et ne peuvent pas sérieusement alimenter la réflexion économique.

549. Dworkin 1996.

550. Miller 1990.

551. Gilbert 1992.

552. Searle 1995.

553. Boltanski, Thévenot & Chiapello.

554. On rejoint alors le point de vue de Billaudot (2001), qui propose d'appuyer la Théorie de la Régulation sur l'approche conventionnaliste des phénomènes sociaux. Pour des développements similaires, voir aussi Favereau, 1995.

555. Favereau, Biencourt & Eymard-Duvernay 2001.

556. Bessy, Eymard-Duvernay, De Larquier & Marchal (dir.) 2001.

557. Boltanski & Chiapello 1999. Pour une application de l'approche interprétative des conventions au cas des marchés (financiers), on se reportera évidemment aux travaux d'André Orléan (1999).

558. Salais 1998.

559. Eymard-Duvernay 2001.

AUTEURS

PHILIPPE BATIFOULIER

FORUM - Paris X

OLIVIER BIENCOURT

FORUM - Paris X et Université du Maine

ANTOINE REBÉRIOUX

FORUM - PARIS X

Chapitre 8. La prospective des régimes : exercice vain… ou aiguillon de la recherche ?

Introduction

1 « Les institutions importent » tel est de nos jours le mot d'ordre qui réunit un grand nombre de programmes de recherche. Dès l'origine, la question centrale de la Théorie de la Régulation est différente : « comment et pourquoi changent les institutions du capitalisme et quand se configurent-elles en des régimes transitoirement viables ? » Il en résulte trois spécificités de cette approche : d'abord le propos n'est pas de trouver le fondement d'une architecture institutionnelle dotée de la propriété d'optimalité mais bien d'entreprendre l'analyse des transformations des architectures réellement existantes ; ensuite il est spécifié que l'intérêt se porte sur les institutions du capitalisme et non les institutions en général ; enfin il s'agit de comprendre comment des changements *a priori* déconnectés les uns les autres parviennent, à certaines époques et pour un temps limité, à faire système... avant que des forces endogènes en révèlent les limites. La partie la plus difficile de ce programme de recherche est celle qui s'intéresse à l'émergence de nouveaux régimes à l'occasion des grandes crises. De ce fait, les tentatives de prospective ne manquent pas de faire ressortir les limites de la régulation, au sein même de la difficulté méthodologique générale de la prévision en économie.

L'analyse de possibles successeurs du fordisme n'est pas un substitut à l'approfondissement théorique, ce peut en être l'une des voies

2 L'article de Georges Liagouras a lancé un débat sur la nature d'un capitalisme postindustriel, dont la portée est tant empirique que théorique et conceptuelle. Un de ses apports est de considérer que la nature même des marchandises a changé et donc que celle du capital en est transformée. Il donne pour définition d'un capitalisme postindustriel « la montée des marchandises complexes ayant un fort contenu intellectuel et relationnel ». L'organisation productive bascule puisque variété et qualité supplantent la question du coût et de la productivité, le capital immatériel devient le moteur de la formation du capital matériel, la firme verticalement intégrée se transforme en une organisation en réseau. Ainsi serions-nous entrés dans une nouvelle phase du capitalisme : il fut d'abord marchand, puis manufacturier et industriel, il serait aujourd'hui un capitalisme cognitif et communicationnel. Ce diagnostic garde toute sa

pertinence à la lumière des débats les plus récents par exemple sur l'économie soutenable comme intégrant produit et service, au sein d'une économie de la fonctionnalité et/ou de la proximité.

3 L'auteur avance aussi la thèse d'un dépérissement du contenu théorique de la Théorie de la Régulation, au fur et à mesure de son éloignement de ses bases marxistes initiales. En effet la régulation aurait hérité de la conception industrialiste, pertinente du temps de Karl Marx, mais elle l'est de moins en moins à l'âge postindustriel. Prônant une adéquation de la théorie à son objet, Georges Liagouras suggère qu'entre « problématique en termes de capitalisme postindustriel » et « une théorie générale des institutions », il faut choisir ! L'*aggiornamento* proposé mérite d'être discuté car ce serait assimiler l'approche de la régulation à la seule analyse du fordisme et non pas de tous les régimes qui l'ont précédé et des processus sociaux et politiques qui ont façonné leur transformation de longue période. Plus fondamentalement, les recherches de la seconde phase de la Théorie de la Régulation, TR2, ont conservé la référence aux formes institutionnelles qui elles-mêmes continuent à assurer la continuité par rapport aux travaux antérieurs ; en particulier elles sont suffisantes pour construire une macroéconomie. Au passage, le manque de cohérence interne caractérise aussi les contributions qui se focalisent sur le ou les régimes émergents : selon les auteurs, il sera cognitif, dominé par les services, par l'économie de la connaissance, anthropogénétique, sans même se référer à la possible poursuite de la domination de la finance. Enfin et surtout, il faut peut-être abandonner la recherche d'une grande théorie qui sans médiation, livrerait une intelligibilité du monde contemporain. À tort ou à raison, la TR2 a fait le pari qu'il était possible et fructueux de travailler à un niveau intermédiaire.

4 On serait plutôt tenté d'avancer que nouveaux objets et percées théoriques vont de pair. Par exemple la tentation d'imaginer des « compromis institutionnalisés dans un vide social » a très vite débouché sur un programme d'économie politique du changement des formes institutionnelles, aux visées plus positives que normatives. Par ailleurs, théorie générale des institutions ne signifie pas nécessairement approche déductive et axiomatique, mais plutôt progressive montée en généralité par la comparaison internationale et historique.

Le post-fordisme, expression des difficultés dans la caractérisation d'un ou plusieurs régimes émergents

5 L'histoire en train de se faire est loin de livrer aux acteurs les représentations qui leur permettraient de se repérer dans un monde qui a perdu sa cohérence passée mais qui n'a pas encore forgé les voies de son avenir. Les chercheurs, en dépit de leurs efforts de réflexivité, n'échappent pas à ce travers. Ainsi, ceux des régulationnistes qui ont étudié le Japon avancèrent l'hypothèse que le régime d'accumulation toyotiste pouvait être un successeur du fordisme américain. Sur ce point, Georges Liagouras a raison, ils étaient victimes du biais industrialiste et l'auteur de ces lignes participa à ce mirage. *Mutatis mutandis*, c'est la même difficulté qu'ont à affronter les auteurs rassemblés dans le présent chapitre à propos du capitalisme postindustriel. La première contribution de Pascal Petit attribue beaucoup d'importance aux caractéristiques de l'information, de sa circulation, de son appropriation et de son impact sur les rapports économiques. Il propose à cet effet le concept de dispositif d'information. Jean Gadrey souligne que

l'obsolescence des concepts hérités du fordisme tient pour une part significative à la montée des services relationnels et professionnels de type santé, éducation, recherche, culture, action sociale, service aux entreprises et aux ménages.

6 Au fur et à mesure de l'entrée dans les années 2000, les auteurs portent leur attention sur les caractéristiques nouvelles de l'innovation, sous l'hypothèse générale d'un capitalisme fondé sur l'intensification de l'innovation. Par exemple le second article de Pascal Petit mentionne comment l'implication des usagers dans la maturation des innovations appelle des formes originales d'organisation et de conventions afin que se dégagent de nouvelles normes de consommation, domaine trop négligé de la recherche. Pour Fabienne Orsi et Benjamin Coriat, le cœur des transformations contemporaines se situe dans la complémentarité du régime de droits de propriété intellectuelle et de réglementations financières favorables aux firmes innovantes. C'est en fait la marchandisation de la connaissance proprement scientifique qui devient le cœur de l'accumulation tout au moins aux États-Unis, de sorte que dans ce pays les secteurs du logiciel et du vivant supplantent les vieilles industries de la production de masse. Philippe Laredo pousse plus amont encore l'analyse : le nouveau cours des systèmes d'innovation tient à la transformation des régimes de recherche que l'on peut détecter par l'accélération des publications, la convergence autour d'un cadre théorique commun et une complémentarité des spécialités et compétences requises. En conclusion d'une riche analyse des politiques publiques, il avance que la politique industrielle se déplace vers les conditions de production de connaissances.

7 On mesure la difficulté d'une caractérisation en temps réel d'une mutation des capitalismes contemporains : quelle est l'instance déterminante : la science ou la finance et *quid* si leurs temporalités propres entrent en conflit ? Les changements dans la structuration sociale accompagnent-ils ou bloquent-ils ces impulsions venues de la science et de la finance ? Les politiques publiques ont-elles le pouvoir de rendre plus cohérentes des stratégies privées potentiellement déstabilisatrices car contradictoires ? Peuvent-elles promouvoir une mutation par transition progressive d'un ordre institutionnel à un autre ou une discontinuité majeure est-elle inéluctable ? On note à nouveau combien la recherche sur les régimes émergents rencontre les questions théoriques les plus fondamentales.

L'érosion de la pertinence de la notion de régime de productivité et ses alternatives

8 Au-delà des précautions de langage et de l'impact qu'a le programme de recherche propre de chaque chercheur sur l'expression de sa position, il est devenu clair que la notion de régime de productivité, telle qu'élaborée pour rendre compte du fordisme, a cessé d'être pertinente, tout au moins pour les économies capitalistes mûres. Il est tentant d'extraire de l'ensemble de ces textes un historique des critères rendant intelligible la période depuis la Seconde Guerre mondiale, sans nécessairement rendre à César ce qui appartient à César afin de rendre le texte moins laborieux.

9 Dans le capitalisme du XIX^{e} siècle, *le profit* était tout à la fois l'objectif poursuivi par les firmes et le résultat de leur concurrence au niveau macroéconomique. Avec l'implantation de la production de masse et la stabilisation du partage salaire/profit que permet la codification du rapport salarial, *la productivité* devient l'indicateur clé car elle

conditionne la croissance, l'amélioration du niveau de vie et par extension, la légitimité des capitalismes. La prépondérance de l'industrie et la relative standardisation des biens rend pertinente la notion de régime de productivité. Pourtant, dès cette époque, les recherches montraient que la hiérarchie des gains de productivité par secteur n'était pas celle des taux de profit du fait de la mobilité du capital et la formation d'une norme salariale nationale. Sous l'effet de l'ouverture à la concurrence internationale et de son durcissement à l'échelle nationale, on observe l'érosion de toutes les formes qui assuraient une relative homogénéité de la diffusion des gains de productivité, de sorte que le régime de productivité perd progressivement de son sens. *Le taux de profit* continue certes à être déterminé pour partie par l'efficience productive, mais plus encore par la capacité à extraire au mieux le surplus des consommateurs en jouant sur la qualité, le service et la construction de l'image de marque, ce que facilitent ensuite les technologies de l'information et de la communication.

10 En conséquence, les régimes tirés par les profits tendent à l'emporter sur ceux qui se fondaient sur la croissance des salaires. La lente mais irrésistible montée de la finance fait alors apparaître comme déterminante une toute autre catégorie, celle de *rente*. En effet le profit des intermédiaires financiers, qui croît alors plus vite que celui des entreprises non-financières, est le résultat de l'écart entre leur financement à bas coût auprès de la banque centrale et les taux d'intérêts perçus sur les crédits et autres opérations financières de plus en plus sophistiquées, et bâties sur une asymétrie d'information principielle au détriment de l'acheteur. C'est en effet leur contribution à la valeur ajoutée et par extension au PIB. Le durcissement des droits de propriété intellectuelle n'est autre que l'extension de la part qui tient à la rente dans l'innovation. Ainsi *rente d'innovation et rente financière* tendraient à supplanter le profit industriel comme moteur des capitalismes contemporains.

11 On mesure l'intérêt de cette mise en perspective historique, caractéristique de l'institutionnalisme que met en œuvre la Théorie de la Régulation. L'obsolescence des notions intermédiaires, forgées pour rendre compte d'une période, n'est pas nécessairement la preuve que la théorie était fausse, c'est au contraire une contribution à l'extension de la problématique et un moyen de confirmer le diagnostic d'entrée dans une grande crise.

L'origine de ces difficultés : des régimes initialement présentés comme exclusifs s'imbriquent les uns dans les autres

12 En dépit de cette appréciation plutôt généreuse, la prospective des régimes émergents pose de redoutables problèmes qui n'ont pas été surmontés jusqu'à présent. Ils tiennent à l'histoire même de l'approche, dont deux caractéristiques apparaissent aujourd'hui comme des obstacles.

13 Rétrospectivement les ressorts de la croissance de l'après Seconde Guerre mondiale apparaissent relativement simples tant des forces collectives avait façonné des ajustements économiques pilotés par les institutions, les grandes organisations et l'État, plus que par la soumission à la puissance des marchés. La variété des angles d'approche des auteurs rassemblés au sein de ce chapitre n'est que le reflet de la complexité des économies contemporaines où se superpose un grand nombre de mécanismes, sans

qu'aucun d'entre eux ne parvienne à imposer sa domination sur les autres. On put penser un temps que l'innovation financière serait le vecteur du nouveau mode de développement, mais la succession des crises et leur généralisation a montré sa non-viabilité. En 2013, plus que jamais, prévaut une incertitude radicale quant aux composantes qui feront système et sortiront les sociétés de leur crise sociale et politique car avec l'approfondissement de la division du travail et la différenciation des attentes et de mode de vie, économie tirée par la captation des avancées de la science, économie de la prospérité en réponse aux demandes de citoyens et économie financiarisée sont autant d'avenirs qui fondent les anticipations et les projets, différents et souvent contradictoires, d'une myriade d'entrepreneurs et d'acteurs collectifs. L'économie de la complexité avait déjà montré que la conjonction de mécanismes simples mais non-linéaires suffisait à engendrer des dynamiques surprenantes. Qu'en est-il lorsque les mécanismes eux-mêmes manifestent une complexité et interdépendance probablement sans précédent historique ?

14 Le second obstacle tient à la philosophie de l'histoire implicite vers laquelle avait convergé la Théorie de la Régulation. Elle reprend à son compte l'idée de Fernand Braudel de la différence entre le capitalisme commercial et industriel, elle prolonge l'école des Annales en montrant comment dans le monde moderne la transformation des institutions implique l'évolution des modes de développement et des types de crise qu'ils traversent. En quelque sorte, l'histoire progresse en spirale : le marché au long cours donne naissance au capitalisme commercial, son succès incite à maîtriser le processus de travail et non plus simplement celui de circulation des marchandises. L'essor des potentialités de production est tel qu'il dépasse les capacités d'absorption des marchés tant internes qu'internationaux, de sorte qu'une des méthodes pour surmonter cette contradiction est la création d'un marché intérieur alimenté par la consommation des salariés eux-mêmes. Ce mode de développement bute sur l'épuisement de son paradigme technologique et organisationnel si bien que redoublent les efforts d'innovation en direction d'un capitalisme bâti sur l'appropriation des connaissances livrées par la science fondamentale. En dernière instance comme le concevait la dialectique marxiste ou même hégélienne, les capitalismes vont se refonder un niveau supérieur, sur la maîtrise des régimes de recherche.

15 Une autre hypothèse implicite était que les mécanismes de marché cédaient progressivement mais inéluctablement la place à des coordinations collectivement instituées. Or, avec la généralisation des déréglementations tous azimuts, il devient de plus en plus difficile de bâtir des compromis autour de nouvelles formes institutionnelles, destinées à prévenir l'instabilité et l'inefficacité des processus économiques contemporains. Telle est la constatation qui a favorisé les recherches sur les interactions entre les sphères politique et économique : sans avoir produit tous les résultats espérés, il en ressort que les spécificités du jeu politique expliquent pourquoi des configurations institutionnelles instables, inégalitaires et contestées par une fraction de citoyens peuvent perdurer, voire s'orienter vers la régression sociale. Il faut donc remettre en question la conception implicite qui faisait de l'institutionnalisation de la vie économique le vecteur du « progrès » des modes de développement, inscrit dans l'histoire.

Oser des travaux de régulation fiction comme laboratoire d'une théorie en construction

16 Lorsque l'on observe la remarquable et surprenante résilience des théories standards face à leur échec à anticiper ou même comprendre *ex post* les ressorts de la crise actuelle, surgit une hypothèse iconoclaste : et si ce n'était qu'une théorie normative désignant ce qu'est une « bonne société » – à savoir régie exclusivement par l'efficacité et la neutralité des marchés –, et non pas un paradigme pour analyser les économies réellement existantes ? Dans ce cas l'économiste renonce à comprendre le monde et il se concentre plutôt sur la construction de modèles qu'il peut maitriser intellectuellement et comprendre dans l'espoir qu'un jour, enfin, ils seront effectivement une représentation de ce monde. Dans cette optique, l'écart entre les prédictions et les propriétés du modèle d'une part, l'observation de l'autre, ne sont en rien des réfutations de la théorie mais simplement une incitation à rapprocher l'organisation des économies contemporaines du modèle dans lesquelles ont en général disparu la plupart des maux qui les affectent (chômage durable et de masse, récurrence de crises financières, déséquilibres internationaux persistants, etc.). Que le lecteur qui douterait de cette proposition lise avec attention par exemple les recommandations de la Commission Européenne aux États membres en réponse à la crise de l'Euro, ou celle que continue à prodiguer, certes avec plus de prudence, le FMI : tout se passe comme si le consensus de Washington était encore en vigueur. Face à une incertitude radicale, pourquoi ne pas maintenir une représentation du monde qui s'est avérée fausse mais qui au moins fournit une boussole et s'avère compatible avec les intérêts dominants à l'échelle nationale et internationale ?

17 Le projet de la régulation serait d'instituer, selon une démarche analytique, une économie fiction qui viserait à examiner la viabilité – en termes d'efficience économique et plus encore de légitimité politique – de configurations institutionnelles obtenues par abstraction de certaines des tendances contemporaines. Tel était le statut des représentations en termes de régime de demande et de productivité pour le fordisme. Ce même exercice a été renouvelé pour l'analyse de la stabilité structurelle des modes de développement dominés par la finance, sous la forme d'une modélisation *ad hoc* au sens noble du terme, c'est-à-dire conforme aux principales caractéristiques d'une économie financiarisée. Mais ce ne sont que des exemples. Un étudiant téméraire a tenté de formaliser un capitalisme dominé par Wal-Mart, à savoir une complémentarité entre déterritorialisation de la production, rapport salarial dominé par le principe de concurrence qui permet la baisse continue des prix sur le marché des produits, et un État acquis aux entreprises de la distribution au point d'assurer une couverture sociale minimale que l'entreprise n'offre plus. Concernant la Chine, pourquoi ne pas formaliser la concurrence au couteau que se livre une myriade de corporatismes étatiques locaux sous l'égide d'un gouvernement central qui tente de contrôler par le crédit la trajectoire macroéconomique potentiellement explosive qui en dérive ? Pour bien montrer le caractère subjectif et ouvert d'une telle démarche, il est aussi possible de formaliser une partie de l'économie chinoise comme composée d'une série de *Foxcom*, à savoir d'entreprises géantes produisant à la demande pour le marché mondial et coupler le modèle correspondant avec un modèle de type Wal-Mart pour les États-Unis.

18 La proposition est plus sérieuse qu'elle paraît. D'abord, ce serait le symétrique des modèles *ad hoc* qui prospèrent dans le courant néoclassique depuis que s'est évanoui

l'espoir d'une généralisation de la théorie de l'équilibre général. Ensuite, ce pourrait être un laboratoire pour développer toute une gamme de modèles institutionnalistes et les méthodes correspondantes proposant par exemple un passage micro/méso puis méso/macro. Enfin et surtout, ce serait donner ses lettres de noblesse à une économie institutionnaliste en récusant les critiques trop faciles selon lesquelles elle serait une pure description, qu'elle n'est pas quantifiée et incapable de formaliser ou encore de proposer la moindre recommandation de politique économique.

Socioéconomie et approche de la régulation : un surprenant chassé-croisé à propos de la spécificité des institutions du capitalisme

19 L'auteur de ces lignes a depuis longtemps pensé – et continue à penser – que la régulation devait avoir un dialogue avec des problématiques proches et/ou en voie d'émergence, au premier rang desquelles la socioéconomie dont le projet est d'encastrer l'analyse de l'économie dans les configurations sociales et politiques. C'est la raison pour laquelle en collaboration avec quelques collègues, il a été tenté de dresser une taxonomie des arrangements institutionnels, conçus comme autant de composants élémentaires des formes institutionnelles de la Théorie de la Régulation et de leur possible extension. Mais il est clair que le propos est d'explorer les contours d'une théorie générale des institutions *du capitalisme*, dans la mesure où cette restriction spécifie un certain nombre de caractéristiques telles que la coexistence de relations marchandes et de relations de subordination (la relation salariale) et de coercition pure (l'État). Jusqu'au début des années 2000, le terme de capitalisme n'était quasiment jamais employé dans la littérature socioéconomique, à quelques exceptions près, émanant des spécialistes de l'économie politique.

20 Il est d'autant plus remarquable qu'avec la répétition, et en un sens l'aggravation des crises, le mot voire même le concept de capitalisme ne soient plus tabous dans cette communauté car la référence à ce régime socioéconomique permet de comprendre la transformation des relations de travail, l'évolution des formes organisationnelles des firmes, l'orientation des politiques économiques et les difficultés de la construction d'un ordre supranational (par exemple au niveau de l'Union Européenne). Mais ce faisant, les recherches trouvent ainsi une explication facile à l'érosion ou la destruction des arrangements institutionnels mais elles tendent à abandonner le postulat de constructivisme social qui était à leur origine, et à négliger l'étude des périodes à la manière de Karl Polanyi au cours desquelles, au contraire, les mouvements sociaux mettent un frein à la marchandisation du monde. Or cette composante de la socioéconomie est essentielle, et c'est l'enjeu du temps présent (NdlR : depuis 2013).

21 Les régulationnistes se trouvent ainsi bien seuls pour défendre une économie institutionnelle ouverte sur des « utopies réalistes » dans lesquelles les collectivités retrouvent la maîtrise de leur destin.

Bibliographie

STREECK Wolfgang, 2009, Re-forming Capitalism: institutional change in the German political economy, Oxford, Oxford University Press.

—, 2012, « How to study contemporary capitalism? », *European Journal of Sociology*, 53/1, p. 1-28.

8.1. La Théorie de la Régulation face à l'émergence d'un capitalisme postindustriel

Georges Liagouras

1 Les problématiques autour de la société postindustrielle ne sont pas inconnues à la Théorie de la Régulation. Elles sont, sinon explicitement, au minimum implicitement prises en compte dans les analyses sur les services effectuées par Pascal Petit[560] et plus récemment par Christian du Tertre[561]. Pour notre part, nous voudrions argumenter qu'une reconstruction de la notion d'« économie postindustrielle » pourrait ouvrir de nouvelles pistes quant au débat sur les fondements théoriques de l'approche régulationniste.

L'hypothèse de l'émergence d'un capitalisme postindustriel

2 Notre hypothèse de base est que le fordisme a constitué l'apothéose mais aussi le début de la fin du capitalisme industriel. On vit déjà dans une phase transitoire marquée par l'émergence (lente et difficile) d'un nouveau type de capitalisme qu'on qualifiera (faute de mieux) de capitalisme postindustriel. Espérons que la présentation suivante des principales mutations en cours, bien que très elliptique pour fonder une telle hypothèse, se montrera au minimum suffisante pour dissiper le flou qui persiste autour du terme « postindustriel ».

Une transformation dans la nature de la marchandise

3 Les statistiques sont formelles. Peu importe le pays développé qu'on étudie ou la méthode de mesure adoptée, on remarque pendant les deux dernières décennies une tendance nette de substitution des prestations de services à la production des biens manufacturés. Plus encore, en dépit de ceux qui continuent à apercevoir les services à travers le cliché

du « coiffeur », ce sont les services caractérisés par un fort contenu intellectuel et relationnel (santé, éducation, services aux entreprises) qui ont montré le plus grand dynamisme. Néanmoins si tout cela semble évident, il ne s'agit pas pour nous de définir le capitalisme postindustriel à travers l'opposition entre l'industrie et le tertiaire comme le fait toute une tradition de pensée qui remonte à Daniel Bell. Croire que l'industrie aura dans le vingt-et-unième siècle le sort qu'a eu l'agriculture pendant le vingtième, c'est oublier que la performance des services est fortement conditionnée par les progrès des industries d'information, mais aussi que souvent, la tendance à la complexification-différenciation des marchandises et des modes de leur production exige des fortes synergies entre l'industrie et les services (télécommunications, banques, assurances...). Qui plus est, on voit mal comment un clivage qui a pris tout son sens pendant l'époque industrielle (quand le secteur tertiaire regroupait tout ce qui ne pouvait pas appartenir aux deux autres secteurs !) pourrait exprimer d'une façon constructive le début d'une nouvelle époque. Il est enfin significatif que souvent la preuve de la modernité des services fait appel à une image typiquement fordienne de l'industrie. Or, une série de caractéristiques majeures des entreprises industrielles les plus dynamiques (compétitivité hors-prix, organisation en réseaux, besoins accrues en travail intellectuel et en services informationnels, importance attribuée à la gestion des ressources humaines et aux investissements immatériels...) amène à penser qu'on se dirige vers une industrie intensive en connaissances (au sens large du terme) et en communication. C'est pourquoi nous préférons définir le passage au capitalisme postindustriel par *la montée des « marchandises complexes » ayant un fort contenu intellectuel et relationnel*[562], le poids relatif de l'industrie et du tertiaire dans le PIB ou dans l'emploi n'étant qu'un indice empirique approximatif (parmi d'autres) de ce changement.

Un nouveau « système technique »

4 Le nouveau système technique qui est en train d'émerger constitue une rupture séculaire par rapport aux technologies de base propres aux première et deuxième révolutions industrielles : tandis que ces dernières reposaient sur une exploitation sans précédent des matières premières et des nouvelles formes d'énergie, les technologies de pointe actuelles sont intensives en information, et économes en énergie et matières premières. C'est pourquoi, l'utilisation du terme « troisième révolution technologique ou industrielle » pour désigner les nouvelles technologies d'information nous semble fort malheureuse. Elle sous-entend une continuité d'ordre logique là où on devrait voir une rupture paradigmatique entre le *principe machiniste* des révolutions industrielles et le *principe informationnel* des technologies actuelles. D'ailleurs est-il nécessaire de rappeler qu'une grande partie des investissements du secteur privé en informatique se réalisent dans les services marchands ?

Un nouveau modèle d'organisation de l'activité productive

5 L'essentiel de l'organisation industrielle de la firme se trouve déjà dans le fameux exemple de la manufacture d'épingles chez Adam Smith. D'une part, la performance de l'entreprise est identifiée à la productivité. D'autre part la productivité devient synonyme de l'approfondissement de la division (technique) du travail, de l'intégration verticale du processus productif et bien évidemment de l'accumulation du capital fixe (machinisme). La firme fordienne conduit cette logique industrialiste à son paroxysme (ce n'est que dans

le fordisme que le travail direct devient travail simple, indifférencié, appendice des machines). Mais en même temps elle apporte des éléments nouveaux, notamment l'investissement en ressources scientifiques (*management*, *engineering*...), qui vont souvent passés inaperçus (par la théorie) dans un premier temps. Or, force est de constater qu'aujourd'hui cette logique organisationnelle est battue en brèche par la recomposition de l'entreprise industrielle et la montée des services :

- La notion de la productivité, forgée par et pour un univers industriel où règne une conception quantitative des richesses et de la croissance, tend à perdre une grande partie de son sens dans une économie centrée sur la variété et surtout sur la qualité[563].
- Les investissements matériels deviennent surdéterminés par les investissements immatériels, ou pour utiliser le langage évolutionniste (un peu plus restrictif), c'est le progrès technique qui propulse l'accumulation du capital et non pas l'inverse.
- L'organisation en réseaux des unités de production (ou des entreprises indépendantes), selon un modèle de service, figure comme un pari beaucoup plus prometteur que l'intégration verticale. Néanmoins, cette évolution est loin de signifier que l'on passe, pour ce qui est des rapports de forces, d'un modèle hiérarchique à un modèle basé sur la coopération de partenaires égaux.
- Enfin quant à l'organisation interne des unités de production, si on est loin de la fin de la division du travail, il n'en demeure pas moins qu'on voit déjà l'amorce d'un changement paradigmatique : le travail manuel devient minoritaire, et en tout cas moins important, que le travail en tant qu'activité cognitive et communicationnelle (avec tout ce que cela implique en matière d'emploi et d'intégration sociale). À cette mutation concernant le contenu du travail il faut associer un déplacement sémantique majeur de la notion même de l'organisation. Celle-ci prend aujourd'hui un sens beaucoup plus vaste et complexe que l'approfondissement de la division du travail dans l'atelier (conception dominante de Smith et Marx jusqu'à Taylor et Ford). Plus précisément, l'enjeu fondamental de l'organisation productive tend à se déplacer vers les interfaces entre les différents départements (divisions) de la firme, voire vers les relations interfirmes et firmes-clients.

6 En conclusion, les mutations citées ci-dessus concernant aussi bien la nature des marchandises que les modes de leur production, montrent qu'on se dirige vers une économie relationnelle intensive en connaissances. La nouveauté de cette économie en émergence peut gagner en clarté si on effectue une périodisation du capitalisme selon la sphère d'activité qui lui sert comme support privilégié. On peut donc distinguer entre trois grandes périodes : le *capitalisme marchand* qui se superpose à l'échange marchand (Fernand Braudel) ; le *capitalisme manufacturier et industriel* qui tire sa force de la « rationalisation » du travail au sens strict du terme (métabolisme entre le corps humain et la nature) ; et enfin le *capitalisme postindustriel* qui cherche à subordonner dans le mouvement du capital une partie toujours plus grande des ressources cognitives et communicationnelles.

Des nouveaux défis pour la Théorie de la Régulation

7 La Théorie de la Régulation (dorénavant TR) ayant une histoire de deux décennies, on peut distinguer deux versions qui se succèdent. La première version (TR1) repose sur des fondements marxistes, tandis que la deuxième version (TR2) se caractérise soit par un agnosticisme théorique accompagné d'une prolifération de travaux plus ou moins appliqués, soit par la recherche de fondements institutionnalistes.

8 Il est clair que la problématique néo-marxiste (greffée des contributions post-keynésiennes et institutionnalistes) de la TR1 s'inscrit d'emblée dans un univers industriel : la richesse des nations est représentée comme une immense accumulation de biens (de préférence durables), les services sont considérés soit comme non-productifs soit comme non-porteurs d'intérêt, le cœur de la production capitaliste tend à se résumer à l'atelier, l'organisation de la firme s'identifie plus ou moins à la division du travail au sein de l'atelier, etc. Étant donné que l'objectif pratique de la TR1 était d'analyser l'essor, l'âge d'or, puis la crise du fordisme, il n'y avait aucune raison de rompre avec la conception industrialiste du capitalisme héritée de Karl Marx. De plus, la TR1 a su magistralement intégrer toute une série des nouveaux phénomènes (ou d'anomalies) qui ont émergé vers la fin de la période fordiste. Par exemple, la notion de salariat prenait acte du fait que le poids relatif de la classe ouvrière avait tendance à diminuer (tout en sous-entendant que cette dernière continuait à former le noyau dur du salariat). De même, les notions de norme de consommation (fordiste) ou de salaire indirect prenaient en compte la montée des services sociaux, tels que l'éducation et la santé (fût-ce en tant qu'éléments périphériques ayant comme fonction principale la stabilisation économique et politique du système capitaliste).

9 Si la TR1 a parfaitement réussi, aussi bien dans l'analyse du fordisme (et de sa crise) que sur la rénovation de l'approche marxiste, la TR2 inaugure une phase de transition et tâtonnements successifs (quelques critiques sévères parlent d'une crise profonde). D'un point de vue purement théorique, la tendance dominante est de faire évoluer la TR1 d'une approche néo-marxiste à une théorie des institutions économiques[564]. Faute de place, on ne peut pas ici entrer dans le fond du débat et examiner les différentes propositions. On se limitera à suggérer qu'une « *problématique en termes de capitalisme postindustriel* » et une « *théorie générale des institutions* » forment deux alternatives plutôt distinctes. En effet, une fois que les fondements marxistes de la TR1 sont mis en cause, on se trouve devant le dilemme suivant : soit on admet que l'obsolescence de la théorie marxiste se limite à sa (non) conception des formes régulatrices des conflits sociaux ; soit on fait l'hypothèse, beaucoup plus radicale, que la « cause du mal » se trouve *avant tout* dans l'épuisement du monde industriel qui a formé l'horizon indépassable de l'analyse marxienne. Dans le premier cas, on cherche dans un niveau théorique à fonder la notion de l'institution, et dans un niveau plus pratique, à imaginer l'architecture institutionnelle d'une nouvelle variante du capitalisme industriel (néo-fordisme, post-fordisme...). Dans le deuxième cas, on se demande comment peut-on théoriser une économie intensive en connaissances et en communication, et on s'intéresse à tout nouveau phénomène qui met en cause la conception industrialiste du discours économique[565]. Il est évident que dans ce cas-là le secteur idéal-typique à étudier n'est plus celui de l'automobile mais des secteurs non-fordiens par excellence, comme les services[566] ou les télécommunications[567].

10 Certes, personne ne peut prédire aujourd'hui laquelle de ces deux alternatives sera la meilleure. Néanmoins, si le « futurisme » de la seconde constitue un handicap incontestable (surtout en matière de politique économique), la première semble se heurter à des obstacles beaucoup plus graves. Primo, elle bute sur un manque de cohérence interne que certains de ses interlocuteurs privilégiés ont malicieusement soulevé. Selon Olivier Favereau[568] :

> La mutation de TR1 en TR2 [...] fragilise le projet macroéconomique de la TR : si on coupe le cordon ombilical avec la théorie marxienne de la valeur, la définition des rapports sociaux, dont les formes institutionnelles seraient la codification, ne va plus de soi.

11 Selon nous, il s'agit d'un problème plus général qui touche toute théorie abstraite des institutions (conventions). En effet, on voit mal comment on peut mener une réflexion sur les formes régulatrices (coordinatrices) de la vie économique sans avoir d'abord suffisamment précisé quels sont les enjeux de base (les rapports constitutifs) que ces formes vont être appelées à réguler. Secundo, les prémisses de la première alternative ont conduit à penser qu'on est devant une recomposition institutionnelle qui, en permettant à certains pays (Japon, Allemagne) de sortir de la crise d'en haut, va s'imposer progressivement comme un nouveau modèle de croissance. Or, cette prévision semble aujourd'hui plutôt démentie (l'introuvable post-fordisme). La crise a montré qu'elle a un long avenir devant elle, et elle a amené ceux qui sous-estimaient sa profondeur à s'interroger sur sa durée « exceptionnelle » (toujours par rapport à la crise de 1929). Parmi les justifications fournies, la plus intéressante est celle qui rappelle que les compromis institutionnalisés qui ont permis « la croissance des Trente glorieuses s'inscrivaient dans la continuité des revendications des groupes sociaux ou correspondaient à des évolutions de longue période[569] ». Or, étant donné que tout cela fait défaut aujourd'hui, ne serait-il pas plus judicieux, au lieu de décréter des nouveaux compromis institutionnalisés dans un vide social, d'envisager l'hypothèse qu'on est devant un bouleversement (dans l'économie, mais aussi dans notre « question sociale ») beaucoup plus radical que ce qu'on a pu imaginer pendant les années 1980[570] ?

12 Enfin, au niveau des recherches plus appliquées, les nouvelles sont beaucoup plus réconfortantes. On a déjà mentionné l'intérêt que portent Pascal Petit et Christian du Tertre pour les relations de services. Il faut y ajouter la contribution de Robert Boyer et d'Ève Caroli[571] qui transforme le rapport éducatif, d'un élément périphérique concernant la reproduction de la force de travail en une question-clé pour la recomposition du système productif. Tous ces travaux impliquent d'une manière ou d'une autre l'avènement d'une économie à fort contenu cognitif et relationnel. Toute la question est de théoriser cette économie. Dans cette direction, des travaux non-économiques portant sur la connaissance et la communication[572] ne seraient pas sans intérêt. Néanmoins, l'exploration d'une telle perspective dépasse les limites de cette intervention.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AGLIETTA Michel & André ORLÉAN, 1982, *La Violence de la monnaie*, Paris, Presses universitaires de France.

BANDT (de) Jacques, 1991, *Les Services : productivité et prix*, Paris, Economica.

BILLAUDOT Bernard, 1996, *L'Ordre économique de la société moderne*, Paris, L'Harmattan.

BOYER Robert, 1995, « Vers une théorie originale des institutions économiques », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 530-538 (chap. 54 de l'édition de 1995).

BOYER Robert & Ève CAROLI, 1993, « Changement de paradigme productif et rapport éducatif : performances de croissance comparées France-Allemagne », *Changement des organisations, conventions, régulations*, École-Chercheurs à Giens, 27 septembre, *Mimeo INRA*.

BOYER Robert & Yves SAILLARD (dir.), 1995, *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte.

FAVEREAU Olivier, 1995, « Conventions et régulation », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 511-520 (chap. 52).

HABERMAS Jürgen, 1987, *Théorie de l'agir communicationnel*, tome 1 & 2, Paris, Fayard.

PETIT Pascal, 1988, *La Croissance tertiaire*, Paris, Economica.

—, 1996, « Organisation des marchés : le rôle des services et l'impact des nouveaux moyens de télécommunications », *in* Éric BROUSSEAU, Pascal PETIT & Denis PHAN (dir), *Mutations des télécommunications, des industries et des marchés*, Paris, ENSPTT-Economica.

TERTRE (DU) Christian, 1995a, « Changer le travail pour faire face au chômage : le rôle majeur des "relations de service" », Document IRIS [En ligne : https://rechercheregulation.files.wordpress.com/2012/12/rst1_1_dutertre_changer_le_travail.pdf].

—, 1995b, « La dimension sectorielle de la régulation », *in* Robert BOYER & Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 313-320 (chap. 31).

NOTES

560. Petit 1988.

561. Du Tertre 1995a.

562. Il est à noter toutefois que malgré cette tendance à un changement séculaire dans la nature des marchandises, l'apparition d'une nouvelle norme de consommation fait encore défaut.

563. De Bandt (dir.) 1991.

564. Aglietta & Orléan 1982 ; Billaudot 1996.

565. Il doit être clair que la problématique en termes de capitalisme postindustriel ne cherche point à écarter la question « classique » de la TR sur l'émergence des nouvelles institutions capables de piloter une croissance soutenue, mais à créer les conditions nécessaires afin qu'on puisse y répondre un jour.

566. Du Tertre 1995b.

567. Petit 1996.

568. Favereau 1995 : 518.

569. Boyer 1995 : 533.

570. On suggère souvent que l'émergence d'une nouvelle économie institutionnelle (au sens le plus large du terme) confirme le choix pionnier de la TR d'investir très tôt la question des institutions. Il nous semble néanmoins que si l'on pousse très loin cette idée, on risque de confondre des objets biens différents portant le même nom (institutions, règles...). Une grande partie de la nouvelle économie institutionnelle tire sa force du niveau « microéconomique », de l'organisation des relations inter et intrafirme, ou de l'interface entreprises/clients. Elle exprime d'une façon plus ou moins appropriée le fait que la notion classique de l'organisation (division « technique » du travail, intégration verticale, cloisonnement entre producteurs et

consommateurs) est devenue caduque. C'est pourquoi, vouloir opposer à cette économie institutionnelle une théorie des institutions économiques au sens de la TR serait participer à un dialogue de sourds. Par contre, la construction d'une alternative régulationniste au niveau de l'organisation « industrielle » pourrait constituer une réponse efficace aux défis lancés par les nouveaux institutionnalistes.

571. Boyer & Caroli 1993.

572. Habermas 1987.

AUTEUR

GEORGES LIAGOURAS

Université Paris VII, Département d'économie, GERME

8.2. Économie de l'information et régime de croissance post-fordiste

Pascal Petit

De la nécessité de dépasser la notion courante d'économie de l'information

1 La notion d'économie de l'information renvoie le plus souvent à des réalités d'observations immédiates comme la diffusion des nouvelles technologies de l'information ou de la communication (les TIC) ou l'importance reconnue aux connaissances, savoirs et informations stratégiques dans les activités économiques (côté production ou consommation). Le contenu théorique en reste imprécis, sauf à donner de façon limitative un sens sectoriel à la notion, ne considérant alors que les activités productrices ou consommatrices d'une marchandise information[573]. Peut-on être plus précis et donner un contenu théorique à cette notion afin qu'elle nous aide à penser l'après-fordisme ? Telle est la problématique que développe ce point théorique.

2 On doit en premier lieu prendre acte du caractère polysémique de la notion d'information. Elle est, selon les cas, simple signal ou connaissance. Elle répond à des codes et s'inscrit dans un rapport social où elle prend sens. L'information possède ainsi une structure ternaire[574], articulant signe, sens et contexte, que déclinent dans leurs approches les diverses sciences sociales, en particulier la linguistique, la psychologie ou la sociologie.

3 Ne considérer que les sciences économiques ne réduit guère cette diversité. Certaines approches mettent au centre de leurs préoccupations cette notion d'information et son rôle[575]. Toutes donnent un certain statut et un rôle à l'information dans leur construction théorique, et les propriétés qui en découlent pour interpréter certaines évolutions des économies contemporaines développées sont tout à faits intéressantes. On a essayé d'en tirer parti dans un ouvrage récent[576] où des auteurs, selon diverses approches de l'économie, analysent le statut donné à l'information et le type de questions que cela les conduit à privilégier.

4 Les propositions théoriques que l'on retire d'un tel survol éclairent d'un jour nouveau les observations souvent paradoxales sur lesquelles se fondent la notion d'économie de l'information ; elles fournissent des éléments pertinents pour avancer dans la caractérisation d'un régime de croissance post-fordiste.

5 On procédera pour cela en trois temps. On reviendra d'abord sur les observations, dont le caractère structurel donne tout son poids à la notion d'économie de l'information, en soulignant leurs aspects paradoxaux. On survolera dans un second temps quelques-unes des propositions théoriques qui ressortent de l'ouvrage précité. On essayera enfin de transcrire ces préceptes en termes de caractéristiques d'un schéma de croissance sans prétendre fournir une description complète du nouveau régime.

Observations et paradoxes

6 L'observation de toute une série de changements structurels conduit à attribuer un rôle plus important à l'information et à la connaissance dans nos économies sans que l'on sache le plus souvent en mesurer l'impact bénéfique sur la croissance ou le bien-être. C'est à ce titre qu'il s'agit de paradoxes. Quatre changements structurels seront évoqués : la diffusion des technologies de l'information et de la communication (diffusion des TIC), l'évolution des activités vers les services (tertiarisation), l'extension des marchés et des combinaisons productives à l'échelle planétaire (mondialisation), et enfin l'accumulation d'informations et de connaissances (éducation).

7 Premier paradoxe : de loin le plus connu, il concerne la diffusion des nouvelles technologies de l'information et de la communication. La miniaturisation continue des microprocesseurs et la réduction dramatique de leurs coûts ont multiplié les possibilités d'utilisation des TIC à tous les niveaux des diverses activités économiques. Or, loin d'avoir des effets stimulants sur la productivité, le ralentissement des gains de productivité (observé au tournant des années 1970-1980) semble se prolonger dans toutes les activités et dans tous les pays développés.

8 Deuxième paradoxe : l'expansion dans les dernières décennies des services complexes aux entreprises est un aspect de la tertiarisation qui nous concerne en ce qu'il conforte l'image d'une économie de plus en plus immatérielle ; mais cette mutation de la division du travail entre firmes, largement contemporaine de la diffusion des TIC, semble peu corrélée à la compétitivité ou la croissance des économies en question. Cette externalisation tertiaire est ainsi peu développée en Allemagne ou au Japon alors qu'elle est assez marquée en France et aux États-Unis[577].

9 Troisième paradoxe : l'internationalisation des économies, dans la mesure où elle évoque des moyens de télécommunications accrus et des échanges d'information à l'échelle planétaire est aussi une des facettes de l'économie de l'information. Cependant cette faculté pour tous les agents d'envisager des transactions à l'échelle internationale n'a pas conduit à des niveaux d'échanges commerciaux ou d'investissements productifs internationaux inégalés historiquement. D'où le débat contemporain autour du caractère exceptionnel ou non de l'internationalisation alors que la circulation internationale des connaissances et des informations s'est incontestablement accrue.

10 Quatrième paradoxe : la montée du niveau général d'éducation et des investissements immatériels contribue aussi à donner l'impression que nos économies ont atteint un stade de développement où informations et connaissances jouent un rôle majeur. Plus de 50 %

de chaque classe âge atteint maintenant dans les pays les plus développés de l'OCDE l'enseignement supérieur. Entre 1970 et 1990, le taux de travailleurs ayant un niveau d'éducation élevé a presque doublé, avoisinant le tiers de la population active dans quatre pays du G7[578]. Cette croissance forte du capital humain peut être un des facteurs endogènes d'expansion d'économies fondées sur le savoir. Apparaissent en regard paradoxaux tous les facteurs qui inciteraient plutôt à modérer les investissements en éducation : l'obsolescence rapide des formations, les garanties assez modérées données par le diplôme sur des marchés du travail plus sélectifs, les baisses de rendement des études, etc.[579]

11 Ainsi, des mutations structurelles majeures témoignent à la fois de l'importance du changement mais aussi de la difficulté à en saisir l'impact. Reste à voir si les différentes approches de la notion d'information et de son usage dans les théories économiques réduisent le côté paradoxal des constats précédents.

Des propositions théoriques sur les rapports de l'économie à l'information

12 On reprendra ci-après, à titre de première illustration, quelques-unes des propositions tirées de l'ouvrage de Pascal Petit[580].

13 Une première proposition rappelle simplement que le fonctionnement d'un marché, aussi parfait soit-il, requiert un dispositif faisant circuler l'information. Ceci donne d'emblée une valeur (potentiellement) marchande à toute une série d'informations pertinentes[581]. Reconnaître quelle information est pertinente ne fait que repousser le problème à un autre niveau et les agents vont devoir choisir leurs indicateurs ou leurs propres dispositifs d'information. Une seconde proposition souligne les instabilités qui peuvent naître du choix de certains dispositifs d'information. Ainsi des comportements d'imitation simples, apparemment rationnels, peuvent conduire dans une situation de relative incertitude sur les produits, à des évolutions aberrantes des marchés[582]. On pourrait imaginer pour chaque agent d'autres façons de construire des dispositifs d'information, en diversifiant ses stratégies d'imitation par exemple. Une troisième proposition essaye de donner une logique à cette multitude de choix possibles en soulignant qu'il est rationnel d'assumer la rationalité limitée des agents (une donnée de fait) pour comprendre le processus global de structuration de l'information et de construction des savoirs. Ceci implique redondance des signaux, importance des contextes et des routines dans le fonctionnement des marchés[583]. Tout ce qui précède concerne la façon dont des agents réagissent dans un certain contexte de marché. Ces acteurs sont souvent des organisations, des grandes firmes en particulier. Dans ce cas, la mise au point des dispositifs d'information possède d'emblée une dimension plus stratégique. La théorie évolutionniste de la firme insiste précisément sur l'importance des coordinations qu'elle établit entre différents processus d'apprentissage[584]. De façon plus spécifique, dans la mesure où l'information est reconnue comme source de pouvoir et de contrôle, ces organisations vont chercher à coordonner les dispositifs individuels d'information dans un certain nombre de relations internes ou externes dont la structure, de type principal-agent par exemple, a été bien identifiée[585]. Ceci ne couvre toutefois pas tous les contextes organisationnels. Dans toutes ces constructions de dispositifs, contextes et sens de l'information jouaient un rôle majeur. Or, une façon complémentaire

ou alternative de traiter l'information passe par la codification de certaines connaissances. D'où une dernière proposition sur les rapports entre savoirs tacites et savoirs codifiés. La codification avec l'investissement immatériel qu'elle représente, les ressources et les emplois dont elle dispose, possède de fait sa propre économie. Économie [586] ouverte car la dynamique de cette codification des savoirs est rapidement complexe par une suite de comportements stratégiques, d'obsolescence mais aussi d'émergence de nouvelles codifications. Ceci affecte le sens même des savoirs concernés[587] et débouche aussi, si l'on tient compte des comportements stratégiques, sur nombre de problèmes de hiérarchie, de formation et de révision de croyances, qu'analyse dans des configurations épurées, la théorie des jeux[588].

14 *In fine*, ces diverses propositions théoriques atténuent le caractère paradoxal des changements structurels observés. Ils soulignent en effet dans l'ensemble le caractère contingent qui préside à la mise en place pour les divers agents de ce que nous avons appelé les dispositifs d'information. C'est tout à fait vrai pour le fonctionnement de nombreux marchés ; c'est aussi manifeste pour les individus dans leur ensemble ou les petites organisations. Seules les grandes organisations semblent à même de traiter efficacement quelques cas bien spécifiés. Dans cet univers, tout changement structurel implique des remises en cause importantes. Si, de plus, ces changements structurels affectent le cœur des divers dispositifs d'information, comme c'est le cas avec les nouvelles technologies, avec l'élévation des niveaux d'éducation ou avec la spécialisation de prestataires de services complexes (pour ne pas parler des effets de l'internationalisation), les risques de blocage (non-développement de certains marchés, non-réalisation de gains de productivité) sont importants.

15 Pour comprendre l'incidence macroéconomique, il faut replacer ces constats dans le cadre d'une interrogation sur ce que pourrait être le régime de croissance-type des économies développées contemporaines.

Des caractéristiques importantes du nouveau régime de croissance

16 Pour inscrire ce qui précède dans la perspective historique d'un régime de croissance, au sens institutionnel et néo-keynésien que la Théorie de la Régulation confère à cette notion, il faut caractériser à la fois les modalités d'obtention des gains de productivité et celles de leur répartition, et de la formation des diverses composantes de la demande. Ces modalités s'expliquent à partir des contextes institutionnels (ou formes structurelles) sur lesquels s'appuient la régulation des rapports économiques. On distingue cinq formes structurelles : l'État, la monnaie, les rapports internationaux, les formes de concurrence et le rapport salarial.

17 À grands traits, tout ce qui précède sur les données d'observation de l'économie de l'information comme sur le statut théorique de la notion d'information précise certaines caractéristiques des régimes de productivité et de demande, et semble avoir des implications marquées surtout dans le domaine des formes de concurrence. C'est principalement là qu'il faut chercher l'origine de la défaillance de certains marchés ou les limites de leurs développements. Les situations dans les autres champs institutionnels apparaissent *a priori* relativement sous-spécifiées dans ce débat, en particulier en matière

de rapport salarial. C'est ce bilan sur la caractérisation d'un après-fordisme que nous cherchons rapidement à préciser pour conclure.

18 L'accumulation d'informations et de connaissances conduit les agents à mieux prendre en compte à la fois les risques qui entourent leurs entreprises mais aussi les opportunités qui s'offrent, en termes de niche de marchés ou d'organisation de la production. Cette montée d'une « économie du risque » explique pour une large partie le développement des activités juridiques, des secteurs de l'assurance et de la finance comme celle de nombreux services complexes aux entreprises. Mais surtout, cette dynamique a un point fort et deux points faibles. Le point fort tient à la capacité des firmes à tirer parti des nouvelles techniques et connaissances. Le niveau moyen des performances en matière de production ou d'accès aux marchés a clairement monté et la compétitivité (prix ou qualité), a vu ses exigences croître. Les deux points faibles limitent toutefois sévèrement les possibilités du régime de productivité évoqué ci-dessus. Le premier tient à l'organisation des marchés, les approches théoriques de l'information soulignent les risques d'instabilité et de blocage par manque de coordination dès lors que l'on modifie fortement, comme c'est le cas, les dispositifs par lesquels les agents percevaient la qualité des produits et les conditions de prix. Ceci peut affecter différemment les marchés mais à l'évidence ne se limite pas aux seuls marchés financiers. Ces problèmes de coordination peuvent ainsi être d'autant plus aigus que la qualité des productions/prestations dépend, par exemple, de la taille et de la qualité des utilisateurs/usagers. La seconde faiblesse vient de ce que les individus n'ont pas les mêmes capacités que les entreprises à développer de nouveaux modes de gestion de l'information et des connaissances ; ils ont eux-mêmes, selon l'âge, l'environnement culturel et social, des capacités très différenciées pour s'adapter de façon interactive à la nouvelle donne. Nombre de petites entreprises ont d'ailleurs des difficultés similaires pour gérer l'information et les connaissances auxquelles elles ont accès. Ceci contraint le régime de demande en limitant les développements de nombreux marchés, et expliquerait pour l'essentiel la stagnation paradoxale de la productivité.

19 Ces limites ne sont pas incontournables ; mais les politiques structurelles qui permettraient de pallier le relatif déphasage entre l'apprentissage du côté des entreprises et ceux à l'œuvre du côté de l'organisation des marchés et de la demande finale se heurtent à deux types d'obstacles. D'une part, ces politiques ont du mal, hormis quelques domaines à préoccupations écologiques, à se développer à un niveau international qui est celui de nombreux marchés. D'autre part, les débats politiques nationaux tendent souvent à opposer (à tort) la transformation des formes de concurrence, dont est porteuse la nouvelle donne, à toute évolution du rapport salarial qui n'apparaîtrait pas totalement subordonnée à cette adaptation prioritaire. Cette courte vue est un facteur majeur de blocage du régime de demande et constitue le véritable défi de l'après-fordisme. L'économie de l'information attire l'attention sur des aspects cruciaux de ces blocages et enjeux ; elle reste, au niveau des débats courants, trop souvent silencieuse sur les enjeux en termes de besoins sociaux et des modes de validation qu'ils requièrent.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

CASTELLS Manuel & Yuko AOYAMA, 1994, « Vers la société de l'information : structures de l'emploi dans les pays du G7 de 1920 à 1990 », *Revue internationale du travail*, 133/1.

CATINAT Michel E., 1998, « La politique communautaire de stimulation de la société de l'information », *in* Pascal PETIT (dir.), *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches » (chap. 2).

COHENDET Patrick, 1998, « Information, connaissances et théorie de la firme évolutionniste », *in* Pascal PETIT (dir.), *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches » (chap. 9).

CRÉMER Jacques, 1998, « Information dans la théorie des organisations », *in* Pascal PETIT (dir.), *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches » (chap. 10).

FAVEREAU Olivier, 1998, « Notes sur la théorie de l'information à laquelle pourrait conduire l'économie des conventions », *in* Pascal PETIT (dir.), *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches » (chap. 8).

FORAY Dominique & Robin COWAN, 1998, « Économie de la codification et de la diffusion des connaissances », *in* Pascal PETIT (dir.), *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches » (chap. 11).

GARROUSTE Pierre, 1998, « Apports de la théorie statistique de l'information à l'analyse économique », *in* Pascal PETIT (dir.), *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches » (chap. 4).

KIRMAN Alan, 1998, « Information et prix », *in* Pascal PETIT (dir.), *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches » (chap. 6).

LE MOIGNE Jean-Louis, 1998, « La modélisation systémique de l'information », *in* Pascal PETIT (dir.), *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches » (chap. 3).

OCDE, 1992, *Technology and the Economy. The key relationships*, Paris, Organization for Economic, TEP Report.

—, 1996, *Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy*, Paris.

ORLÉAN André & Yamina TADJEDDINE, 1998, « Efficacité informationnelle et marchés financiers », *in* Pascal PETIT (dir.), *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches » (chap. 7).

PETIT Pascal (dir.), 1998, *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches ».

WALLISER Bernard, 1998, « Structure et rôle de l'information et des croyances en théorie des jeux », *in* Pascal PETIT (dir.), *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches » (chap. 5).

NOTES

573. Cette économie sectorielle est en elle-même intéressante, et son champ peut s'élargir pour partie à la sphère non-marchande mais elle ne répond pas à notre question qui concerne plus la caractérisation de l'économie toute entière.
574. Le Moigne 1998.
575. Comme l'approche systémique de l'information, la théorie statistique de l'information et ses prolongements et d'une certaine façon la théorie des jeux.
576. Petit (dir.) 1998.
577. On pourrait prolonger l'analyse de la tertiarisation au niveau des tâches. La part du travail non-manuel dans l'économie ne cesse de croître (de plus de dix points selon Castells & Aoyama (1994)), avec les mêmes incertitudes sur les avantages ou les inconvénients d'une telle tertiarisation des tâches.
578. États-Unis, Japon, Italie et Royaume-Uni. Ce pourcentage est moitié plus faible en France, en Allemagne et au Canada, même si la comparabilité des sources est discutable : cf. OCDE 1996, chapitre 4.
579. On s'en tiendra aux investissements en éducation mais cette augmentation du risque et de l'obsolescence se retrouverait avec les investissements immatériels des firmes qui se sont fortement accru en brut (passant de 2,6 % à 3,7 % du PIB entre le milieu des années 1970 et le milieu des années 1980, (OCDE 1992 : 113)), même si cette grandeur est précisément difficile à mesurer.
580. Petit (dir.) 1998.
581. Kirman 1998.
582. Orléan 1998.
583. Favereau 1998.
584. Cohendet 1998.
585. Crémer 1998.
586. Foray 1998.
587. Il y a même une dynamique interne au processus de codification où le travail sur les signes modifie et enrichit le contenu du savoir initial comme le montrent les travaux sur la théorie statistique de l'information (Garrouste 1998).
588. Walliser 1998.

AUTEUR

PASCAL PETIT

CEPREMAP-CNRS, Paris

8.3. Régime de croissance, régime de productivité : peut-on penser les régulations post-fordistes avec des concepts fordistes ?

Jean Gadrey

1 Quels peuvent être les apports éventuels de la socioéconomie des services à la caractérisation d'un « nouveau régime » de croissance ? Les réflexions proposées dans ce texte portent sur les difficultés rencontrées pour faire entrer certaines des analyses sectorielles des services et de leurs régulations dans le cadre théorique de la Théorie de la Régulation (TR). Les concepts qui posent le plus de problèmes à cet égard sont ceux de croissance et de productivité.

2 L'hypothèse ici défendue est que ces deux concepts étroitement liés, et très présents dans la TR par le biais des catégories de « régimes » de croissance et de productivité, font partie d'un paradigme, d'une convention, d'un langage commun, qui est né avec le fordisme, et qui est intellectuellement et institutionnellement attaché au fordisme. Ce paradigme peut même être considéré comme une « forme institutionnelle » liée au fordisme, au sens où il est ancré dans des institutions nationales et internationales dont le fordisme a eu besoin pour consolider le langage et les outils cognitifs de sa propre transformation, de ses politiques industrielles, de ses négociations salariales, et d'un grand nombre de ses règles. Ce paradigme articule plusieurs dimensions. Mais au cœur de son argumentation, on trouve l'idée d'une expansion continue des *quantités* et des flux de biens et de services produits, et d'une progression indéfinie de l'efficience du travail (productivité) sur la base de *la substitution du capital technique au travail*. La forme dominante de la compétitivité y est la compétitivité par les prix, stimulée par ces gains de productivité. Du côté de la consommation, la progression du *niveau de vie* reflète l'expansion générale. Les enjeux de la répartition se nomment « répartition des fruits de la croissance » ou « répartition des gains de productivité ». Les acteurs sociaux peuvent entrer en conflit sur cette répartition, pour qu'elle soit plus favorable aux uns et aux autres, mais sur un fond d'accord sur ces catégories.

Des pratiques observables de moins en moins conformes à ce paradigme

3 Les innovations observables depuis les années 1980 (en particulier au niveau *microéconomique* et à celui des marchés) vont majoritairement à l'encontre de ces représentations *macroéconomiques* de la richesse et de l'origine de son expansion. Ces innovations correspondent de plus en plus à ce que Lucien Karpik nomme « l'économie de la qualité » et le « marché-jugement », à ce que Pierre Veltz appelle « les modèles de service » dans l'industrie, à ce que Pascal Petit décrit comme nouvelles « formes de concurrence », à ce que Christian du Tertre analyse en termes « d'accumulation immatérielle », ou encore à ce que de nombreux chercheurs de tous bords désignent par « l'économie de la connaissance » ; autant de caractérisations très différentes, mais qui, toutes, vont poser des problèmes insolubles au paradigme de la croissance et de la productivité. Il ne s'agit évidemment pas d'opposer la quantité et la qualité, et encore moins de prétendre que la concurrence par les prix et les gains de productivité ont disparu. Il s'agit d'enregistrer une autre pondération de ces critères et de ces objectifs. Cette transformation n'est pas indépendante du poids croissant, dans l'activité économique, des services en tant que secteurs et en particulier de ces grands pourvoyeurs d'emplois et de richesses qu'ont été les secteurs de services « relationnels et professionnels » : santé, éducation, recherche, culture, action sociale, services aux entreprises et aux ménages (hôtels et restaurants, tourisme), services dits de proximité et des collectivités territoriales, etc.

4 Cette économie de la qualité, du service et du savoir, se caractérise – c'est le point commun fondamental sous l'angle des régulations émergentes – par le fait que les transactions exigent des règles et des dispositifs produisant de la confiance (personnelle ou impersonnelle, toujours selon Lucien Karpik), que les quantités et les volumes y comptent moins que les performances utiles des biens, des services et des savoirs produits et transmis, ou, pour le dire autrement, que les « outcomes » y jouent un rôle plus important que les « outputs » dans le jugement des utilisateurs et dans l'édiction de règles. C'est l'incertitude sur les « produits », leur nature et leur qualité, qui engendre ces besoins de dispositifs de confiance, favorisant l'exercice de jugements de qualité.

5 Il y a par exemple une sérieuse contradiction à mettre en avant le thème de l'économie de la connaissance comme réalité dont le poids irait croissant dans le post-fordisme (ce qui semble juste), et à continuer à recourir aux concepts de croissance et de productivité pour représenter les performances d'une telle économie. Tant que les connaissances ne sont que des *inputs* (facteurs) (essentiellement sous la forme de travail intellectuel) de la production de biens et de services plus ou moins standardisés, il n'y a pas de vraie difficulté. Mais il y en a une, considérable, quand les connaissances sont des produits, sont l'objet même des transactions et des règles. On sait bien que dans l'activité productrice de connaissances par excellence, la recherche, les jugements de performances n'ont aucune chance de pouvoir être réduits à des mesures de productivité, qui ne sont pas absentes, mais que l'on ne cesse de relativiser par des jugements de qualité multicritère. C'est probablement encore plus vrai des services intellectuels et professionnels aux entreprises ou aux ménages, de la santé ou de l'éducation, où l'on ne dispose même pas de la présence rassurante des publications comme *outputs* (productions) tangibles.

6 Du côté des normes de consommation, ce sont *des normes de qualité et d'accès* qui se développent le plus rapidement dans le post-fordisme, avec comme enjeux majeurs, d'une part, les exigences de qualité et de fiabilité exprimées par les utilisateurs, et, d'autre part, la « répartition de l'accès » et la « répartition des gains de qualité et de service » : accès à des soins et à une éducation de qualité, à des informations pertinentes et à des savoirs fiables, à des services divers comme l'aide juridictionnelle, notions de « couverture universelle » ou de « service universel » de qualité acceptable dans de multiples domaines, etc.

7 Enfin, la forme dominante d'introduction du progrès technique au bénéfice de la croissance des richesses n'est plus *la substitution* du capital au travail (pour des produits ou *outputs* qualitativement semblables). C'est *la complémentarité* du capital technique (essentiellement informatique, mais cela concerne aussi les technologies médicales et hospitalières, celles de l'hôtellerie et des loisirs, etc.) et du travail, dans le cadre d'une « servicialisation *assistée par l'informatique en réseau » pour des services qui se transforment alors qualitativement plus que quantitativement*. On ne peut rien comprendre aux transformations des banques, des assurances, de l'hôpital, des agences de voyage et autres activités de guichet, ou des services intellectuels aux entreprises depuis les années 1980, sur la base de la substitution du capital technique au travail. Non pas que cette dernière ait disparu, mais elle n'est plus la modalité principale ni l'objectif central de l'introduction des technologies dans la production, et en particulier dans la production de services.

Le rendement décroissant des concepts de croissance et de productivité

8 C'est donc la capacité des concepts de croissance et de productivité à traduire scientifiquement de nouvelles conventions post-fordistes, émergentes, d'évaluation de la richesse et de sa progression, qui est en cause. Ces nouvelles conventions sont des conventions de qualité (qualité des biens, des services, des informations et des connaissances, des emplois, de l'environnement, qualité de vie), *et les vieux concepts ne permettent pas de les intégrer*. Les quelques méthodes existantes (de chaînage, hédoniques...) de mesure de « l'effet qualité », d'une part, ont du mal à produire un consensus en dehors de quelques cas isolés concernant certains biens durables, et, d'autre part, elles continuent à ignorer « l'effet service » et en particulier sa composante relationnelle.

9 Parmi les innombrables exemples de cette impuissance conceptuelle, on peut prendre celui, simple et parlant, de la productivité dans le commerce. La mesure de la croissance et des gains de productivité dans cette activité ancestrale est un casse-tête statistique non résolu, et qui n'a guère de chances de l'être de façon consensuelle, parce qu'on ne dispose d'aucun moyen d'identifier, pour définir et mesurer l'*output* qu'est le service commercial, des « unités » ou des « caractéristiques » auxquelles seraient attachés des prix unitaires observables ou calculables. De multiples tentatives ont été faites, qui n'ont jamais abouti, de sorte que, dans tous les pays, on en revient toujours à mesurer la croissance économique dans le commerce *à partir de la croissance du volume des biens vendus, et non à partir de la croissance du volume des services rendus*. Cela conduit à des absurdités : si la prestation commerciale « s'enrichit en services », ce qui s'est produit en France et aux États-Unis depuis les années 1980, les gains de productivité, tels qu'ils sont mesurés,

déclinent mécaniquement. Mais c'est un déclin totalement fictif. Dans une telle situation, il n'y a pas déclin des gains de productivité, il y a déclin de la pertinence de ce concept, incapable d'intégrer la dimension de service du produit commercial, c'est-à-dire son essence.

10 On se trouve alors dans une situation où il y a manifestement un progrès économique, mais où ce dernier ne prend pas la forme de la croissance. Cette dernière n'est qu'une des modalités possibles de l'expansion économique et de la création de valeurs d'usage et de valeurs d'échange, une modalité dont l'importance relative décline dans l'économie de la qualité et du service.

11 Or, le commerce n'est pas le seul secteur concerné par de telles ambiguïtés, tant s'en faut. Bien d'autres le sont, parce qu'une tendance forte du « post-fordisme », depuis une vingtaine d'années, est l'enrichissement du produit en services dans tous les secteurs, sans compter la croissance continue du poids des secteurs des services les moins standardisés, dits « relationnels » et « professionnels », qui renforce encore ce phénomène général. Cette composante « servicielle » échappe pour l'essentiel aux concepts de croissance et de productivité, parce qu'ils ne sont pas faits pour cela.

12 Mais il y a plus grave. Car une seconde source majeure de difficultés et d'incertitudes se trouve du côté des services (ou des biens) dont les « conventions de définition du produit » sont floues, notamment parce qu'elles oscillent sans se stabiliser entre une convention fondée sur le dénombrement des « actes immédiats » (ou *outputs* directs, en réalité souvent des *inputs* en travail), et une convention de « résultats » (ou « *outcomes* ») qui peut elle-même être variable selon l'horizon temporel du jugement. En d'autres termes, « on ne sait pas » comment définir le produit, il existe une incertitude radicale avant même toute tentative de mesure. En 1992, Zvi Griliches lui-même admettait que :

> The conceptual problem arises because in many service sectors it is not exactly clear what is being transacted, what is the output, and what services correspond to the payments made to the providers.

13 La « commission Boskin », qui n'était pourtant pas composée d'économistes radicaux, posait elle aussi en 1996, à propos des services de santé, une question redoutable qui pourrait tout aussi bien concerner l'éducation, les services aux entreprises, le logement (la commission évoquait d'ailleurs ce cas), l'assurance, les biens et services informatiques, etc. Les membres de la commission fournissaient en effet une étonnante recommandation : il conviendrait à l'avenir de « *value health care* outcomes *as constrasted to* inputs ». C'est une orientation assez « révolutionnaire », mais dont on ne voit pas comment l'assumer en restant dans le paradigme actuel, pour plusieurs raisons : multiplicité des dimensions techniques et temporelles des effets (les « *outcomes* »), diversité des situations individuelles à leur égard, et enfin « coproduction » de tels services par les prestataires et les clients, en ce sens que les effets ou *outcomes* dépendent des caractéristiques et des actions des producteurs mais aussi de celles des consommateurs.

Les successeurs possibles des concepts de croissance et de productivité

14 Est-il pensable (et comment) de qualifier un ou plusieurs régimes post-fordistes émergents sans recourir aux concepts de croissance et de productivité ? Commençons par une contre-question, suivie par une réponse plus constructive.

15 *Contre-question* : ceux qui pensent pouvoir continuer à utiliser prioritairement les concepts de croissance et de productivité pour caractériser l'expansion d'un régime post-fordiste sont-ils en mesure d'expliquer comment un tel régime peut se décliner sectoriellement dans les banques, les assurances, la santé, l'éducation, les services intellectuels aux entreprises, l'action sociale, le tourisme, la production de logiciels et la netéconomie, pour ne citer qu'une partie des activités « à problèmes » ? Il est permis de douter de la possibilité d'une telle déclinaison.

16 *Éléments de réponse à la question* : les concepts de croissance et de productivité auront quelque chose à dire tant qu'une fraction substantielle des activités économiques consistera à produire des biens et des services suffisamment standardisés et suffisamment stables dans le temps sur le plan de leur qualité pour que l'on puisse repérer des unités et mesurer des variations intertemporelles de « volumes » sur la base de « conventions de produit » largement admises. La thèse ici défendue est celle d'un rendement décroissant de ces concepts, pouvant aboutir, d'une part, à une relativisation de leur usage, et d'autre part, à l'introduction de nouvelles pratiques scientifiques et politiques d'évaluation des richesses en termes de qualités diverses et de service. Une des dimensions du développement économique est, et restera, durablement la croissance des « volumes ». Simplement, cette dimension est moins décisive dans le post-fordisme que dans le fordisme.

17 S'il est vrai que le paradigme de la croissance et de la productivité est à la fois une convention et une forme institutionnelle du fordisme, alors son éventuel successeur sera lui aussi une invention historique et une forme institutionnelle issue de débats et d'oppositions scientifiques et politiques internationales. Aucun chercheur isolé n'est donc en mesure d'inventer la solution. Les chercheurs peuvent toutefois suivre les débats en cours, repérer et interpréter les conventions émergentes, faire des paris raisonnés sur les « réseaux d'intéressement » susceptibles de se constituer autour d'innovations conceptuelles, et proposer eux-mêmes de telles innovations.

18 En suivant cette démarche, et en s'inspirant d'innovations en cours à l'échelle internationale, on pourrait proposer de retenir les notions de *régime d'expansion économique*, de *régime de développement socioéconomique* et de *régime d'efficience*. Ces termes, à moindre connotation industrielle, plus ouverts sur la qualité, sur le service et sur la multidimensionnalité des jugements de progrès, désigneraient une vision de la dynamique de la richesse plus large que celle que reflètent les notions de croissance et de productivité :

a. Expansion économique = croissance économique (pour les activités qui s'y prêtent) + progrès de qualité (recours à des conventions sectorielles) + « enrichissement en services » des produits (biens ou services).

b. Développement socioéconomique = expansion économique + variations (à la hausse ou à la baisse) d'un ensemble conventionnel de critères de justice économique (ex. : variations du

chômage, de la pauvreté, des inégalités économiques entre les hommes et les femmes), voire de « bien-être économique » (notion utilisée par l'OCDE et dans des recherches récentes, mais encore très floue), d'insécurités, de qualité environnementale, et de conditions et de durée du travail. Alors que l'expansion économique ne fait intervenir que des mesures de flux et de « produits directs », le développement socioéconomique fait jouer un grand rôle, en complément, à *des évaluations d'amélioration ou de dégradation d'états* (état des inégalités, état de santé, état de l'environnement, conditions de vie et de travail, patrimoines divers, etc.). Dans ces deux définitions, les signes « + » signifient la prise en compte simultanée d'indicateurs divers, placés sur le même plan en termes de statut ou de « grandeur », dans le cadre de « bilans de développement » comparables à des « bilans de santé ». La question de leur éventuel regroupement (et donc de leur pondération) en un ou plusieurs indicateurs synthétiques est ouverte. Cette question est avant tout d'ordre politique et institutionnel. Elle dépend du mode d'usage de ces indicateurs dans des régulations politiques.

c. Gains d'efficience du travail = capacité à produire de l'expansion économique (ou du développement socioéconomique) avec le même volume de travail. Il est symptomatique que les années 1990 aient vu, à l'échelle internationale et sous l'égide d'institutions puissantes (PNUD, OCDE, Banque mondiale et FMI entre autres), une prolifération d'initiatives allant dans ce sens (une « contestation externe » de la domination excessive du paradigme de la croissance), aboutissant pour certaines à des résultats très stimulants, prenant en particulier la forme de propositions *d'indicateurs nouveaux* (ou de batteries d'indicateurs) intégrant souvent des indicateurs anciens de PIB ou de niveau de vie. Le fait que ces résultats n'aient pas encore été incorporés dans de nouvelles régulations, et qu'ils restent donc relativement impuissants à infléchir nettement le cours des choses, signifie peut-être que les conflits de conventions et de régulations ne font que commencer sur ces questions. Cela n'étonnera personne, vu l'énormité des enjeux et des intérêts en présence.

AUTEUR

JEAN GADREY

Université de Lille 1

8.4. La notion de productivité, d'un régime de croissance à l'autre

Pascal Petit

À chaque régime, son usage

1 L'évolution des économies contemporaines faisant une place plus décisive à la gouvernance financière semble remettre en question la pertinence de la notion de productivité dans la conduite des entreprises. L'appréciation directe de la rentabilité oriente les choix opérationnels. Le développement de la division du travail entre les firmes (sous-traitance, externalisation et offre nouvelle de services aux entreprises), ainsi que de nouvelles pratiques comptables ont facilité cette évolution, tout en contribuant à une nouvelle expansion de services où les mesures d'activité en termes réels sont particulièrement problématiques. Ces évolutions ont conduit certains économistes[589], insistant dans une précédente *Lettre* sur l'importance prise par les activités de service à considérer que la notion de productivité était un concept « fordiste » non-pertinent pour caractériser le régime de croissance contemporain. Cette position nous semble occulter précisément un élément clé dans ce que l'on pourrait appeler l'avènement d'un nouveau régime de croissance. En d'autres termes, à chaque régime de croissance correspond un certain usage de la notion de productivité qui renvoie à un ensemble de conventions qui régulent tant l'appréciation de la richesse nationale et sa répartition que les pratiques de gestion des firmes. Cet usage implique un certain nombre de constructions sociales, dont l'élaboration peut être d'autant plus longue que les enjeux n'en apparaissent pas clairement au niveau de la politique et des luttes sociales. D'où la nécessité de bien faire ressortir les conditions dans lesquelles la notion de productivité trouve sa pertinence à l'articulation entre régulation macroéconomique et modes de gestion des firmes.

2 Cet objectif requiert une explicitation préalable de la nature du régime de croissance contemporain, encore largement en devenir. Des développements récents de la Théorie de la Régulation ont fourni des analyses quelque peu différenciées sur ce que serait ce régime de croissance selon l'importance donnée aux transformations des diverses formes structurelles. Pour Michel Aglietta[590], la financiarisation de l'économie est l'élément

déterminant du nouveau régime, pour Robert Boyer[591], ce sont les activités qui touchent à la réalisation de soi qui l'emportent en dernière instance. Dans cette note, la perspective privilégiée est celle d'une transformation favorisant un nouvel encastrement social des rapports marchands[592].

3 Ces trois perspectives apparaissent plus congruentes qu'opposées, en se situant dans des horizons temporels distincts, de court-moyen terme pour le régime financiarisé (Michel Aglietta), de moyen-long terme pour les nouveaux rapports de concurrence et de long, voire très long terme, pour le régime anthropogénétique (Robert Boyer).

4 La nature du régime à venir dépendra des politiques et des changements institutionnels qui pourront être mis en œuvre. Force est, pour bien saisir l'articulation entre les niveaux macro et microéconomique de la régulation que cela implique, d'en revenir au rôle joué par la notion de productivité dans le régime de croissance fordiste (section 2). Cela permettra de mieux cerner son déclin dans la période contemporaine (section 3) et la nécessité d'en reconstruire les bases dans la période à venir (section 4).

La notion de productivité dans le régime de croissance fordiste

5 D'un côté, la notion de productivité apparaissait directement pertinente au niveau microéconomique de la gestion des firmes. De l'autre, elle était, au plan macroéconomique, directement en phase avec l'objectif national de productivité et de croissance qui animait les différentes économies dans la période de reconstruction au sortir de la Seconde Guerre mondiale.

6 Au niveau microéconomique la pertinence de la notion tenait au fait que la productivité pouvait être un outil de gestion au niveau de la firme. Lorsque le volume de production est clairement corrélé à un volume de travail mis en œuvre et lorsque les produits en question sont l'objet d'une demande soutenue sur les marchés, alors l'indicateur de productivité devient un critère objectif d'organisation et de rémunération du travail. Ces indicateurs de productivité étaient directement pertinents pour les entreprises les plus dynamiques organisant le travail de « façon scientifique », comme celles du secteur des industries de fabrication en séries. Les hausses de salaires pouvaient y être liées aux gains de productivité obtenus par mécanisation et rationalisation de l'organisation du travail. Il serait erroné de penser que cette règle, associant une mesure de l'efficacité de l'organisation « taylorienne » du travail à des rémunérations salariales, s'appliquait directement à toutes les entreprises. Les petites entreprises de sous-traitance, comme celles qui fournissaient des services intermédiaires ou des services à façon aux entreprises, avaient du mal à identifier des volumes de production. Une partie importante des activités productrices se trouvait dans ce cas (en 1960, dans les pays de l'OCDE, l'emploi tertiaire représentait déjà 43 % de l'ensemble, soit près du double des 26 % de l'emploi manufacturier), ce qui ne les empêchait pas de recourir de façon croissante à des méthodes tayloriennes d'organisation du travail, se fondant, non sur des indicateurs de produits, mais sur des indicateurs d'efforts, et calant leurs hausses de salaires sur celles pratiquées dans les « secteurs moteurs » de l'économie où les gains de productivité étaient nettement plus identifiables. On connaît le rôle phare qu'a pu jouer alors l'industrie automobile dans la formation des salaires. Pendant toute la période, les hausses de salaires de ces secteurs se diffusaient dans des entreprises où la notion même

de gains de productivité restait assez problématique, comme les banques. Ce mode de formation des salaires implique une certaine poussée inflationniste (dite de productivité) qui, avec celle liée aux tensions entre recherche de nouveaux gains de productivité et revendications salariales dans les secteurs moteurs, était ainsi devenue une caractéristique des modes fordistes de développement[593].

7 Au plan macroéconomique la notion de productivité prenait sens dans le cadre de ce que l'on a appelé la convention keynésienne de plein emploi.

8 Dans les années 1950, pour la plupart des économies développées, l'essentiel était de reconstruire au plus vite un système productif et des infrastructures largement détruites par la guerre. L'objectif de croissance rapide du PIB correspondait à cet impératif. Les cadres nouvellement constitués de la comptabilité nationale keynésienne donnaient la mesure de cette croissance du PIB, rapidement assimilée à la croissance du bien-être des populations. L'importance prise par un projet de consommation assez universel (l'*American way of life*, où voiture et équipements ménagers figuraient en première place) expliquait cette assimilation entre croissance du PIB et du bien-être. Dans cette dynamique productiviste la croissance du PIB par tête était bien perçue comme la résultante de la croissance de la productivité dans les divers secteurs[594] et de la croissance de l'emploi, surtout salarié. Les gains de productivité dans l'industrie manufacturière illustraient la première composante, la croissance du taux de salarisation la seconde. Une répartition de cette richesse favorable aux salariés, et donc stimulant la demande intérieure de biens de consommation de masse, complétait ce cercle vertueux de croissance nationale, où les rôles du capital financier et de la concurrence internationale restaient relativement canalisés.

Une pertinence déclinante

9 Dans les deux dernières décennies du XX^e^ siècle, le précédent régime a montré ses limites, tant suite à la nouvelle phase d'internationalisation qui suivit la remise en cause de l'étalon-or qu'à la tertiarisation des activités et à la diffusion de nouvelles technologies dites de l'information et de la communication, toutes choses favorisant une division plus poussée du travail, en particulier entre les firmes, mais aussi d'importantes recompositions des emplois, déplaçant les tâches d'exécution répétitive (qui concernent toujours un tiers des emplois) et valorisant ailleurs les capacités d'initiative[595].

10 Dans ce nouveau contexte, le sens que l'on peut donner à la notion de productivité doit être reconstruit.

11 D'un côté, au niveau microéconomique, les entreprises ont externalisé nombre de phases de leur processus de production ou ont multiplié les coopérations, donnant à leurs activités le caractère de prestation de services qui ne s'identifie plus de façon immédiate à la fabrication d'un produit. La qualité des prestations devient, pour les gestionnaires, aussi importante que les quantités servies. Mais la transformation des impératifs de la gestion que cela implique ne tient pas uniquement à cette mutation vers des relations de services. Le monde de l'entreprise est aussi beaucoup plus marqué par des exigences de rentabilité financière à court/moyen terme, que les indicateurs de gestion doivent prendre en compte. Ceci se manifeste par des réorganisations par centre de profit, des externalisations, voire des mouvements de fusion et acquisition. Le champ des firmes pouvant identifier leurs activités avec la fabrication de quantités de produits se réduit

alors à un petit nombre d'entreprises. Si l'on se place dans cette perspective de gestion des firmes, les possibilités et la pertinence d'une mesure de la productivité semblent bien incertaines. La logique de ces nouveaux impératifs de gestion modifie aussi les règles de la formation des salaires. Incitations financières et formules d'intéressement se développent sur des critères d'implication individuelle ou de résultats financiers ponctuels, sans désormais prendre en compte les gains de productivité. Les mutations au plan microéconomique sont donc profondes.

12 De l'autre côté, au plan macroéconomique le contexte a, aussi, bien changé. L'internationalisation des processus productifs (voir l'importance des échanges de biens intermédiaires et du commerce intrabranche, comme celle des flux d'investissements directs, tant dans l'industrie que dans le secteur tertiaire), limite la possibilité d'apprécier au niveau agrégé un volume de production nationale. Cette division accrue des processus de production entre les pays complexifie l'identification de l'origine des gains de productivité que l'on devine à l'échelle internationale de la branche.

13 Là où l'on voyait auparavant les gains de productivité comme sources de la richesse nationale, la nouvelle phase d'internationalisation a fait apparaître divers types de rentes : financière à la suite du développement des marchés financiers, technologique liée à la maîtrise des nouvelles technologies de l'information et de la communication ou fondée sur une mise en valeur de plus en plus systématique des droits de propriété intellectuelle. De toutes ces rentes ce sont celles liées à la nouvelle prééminence du capital financier qui apparaissent les plus importantes, gonflées à la fin des années 1990 par une vague spéculative sans précédent. C'est bien la version d'un régime basé sur des rentes financières qu'accréditait Michel Aglietta[596] en insistant sur le rôle que pouvaient jouer les fonds de pension dans un tel régime patrimonial. Mais la rente financière ne bénéficiait encore qu'à une minorité[597] et sans effet rétroactif sur la dynamique de croissance, rendant *a priori* un tel régime très instable. L'éclatement de la bulle spéculative au cours des années 2000 et 2001 a confirmé cette fragilité et reposé la question de la nature du régime de croissance en devenir. On peut penser que la phase contemporaine constitue une version dégradée du régime précédent où les gains de productivité ont été fortement réduits et le rapport salarial fragilisé[598]. Mais cette thèse fait abstraction des changements de critères de gestion et de formes d'organisation comme des problèmes que pose l'appréciation des mesures de la croissance des PIB en termes réels et, partant, de la richesse.

14 Or, tout régime économique fonde la légitimité des modes d'organisation de la production qu'il retient sur une certaine appréciation de la richesse créée et de son partage. En ce sens l'évaluation du produit en termes réels est un impératif qui conduit en retour à donner du sens à des indicateurs de productivité rapportant ces mesures en « volume » du produit à une quantité de facteurs mis en jeu.

15 Il en ressort que c'est en suivant la reconstruction du sens d'une appréciation quantitative de la production à un niveau macro ou mésoéconomique que l'on verra émerger la pertinence d'une redéfinition de la productivité qui puisse être un critère de gestion.

Sur la reconstruction de la notion de productivité

16 Le rapport Boskin[599] qui fut chargé aux États-Unis au milieu des années 1990 de réapprécier la mesure en termes réels de la production constitue à cet égard une étape symptomatique. L'objectif était bien de savoir si les règles du partage, en l'occurrence celles de la redistribution, n'avaient pas été « dénaturées » par une mauvaise saisie de l'inflation (qui aurait biaisé toutes les prestations indexées). Le rapport a mis en avant certaines dérives comptables, principalement liées à une sous-estimation d'améliorations qualitatives des produits. Surtout, les débats autour de telles réappréciations ont fait apparaître un problème d'une autre dimension, lié à ce que l'on peut qualifier de mode de socialisation des nouveaux produits. Certains biens ou services ont connu au fil des ans des améliorations qualitatives, en termes de durée de vie, de flexibilité d'usage ou de capacité d'adaptation aux besoins spécifiques des usagers. Mais l'usage de ces innovations, en grande partie impulsées par le développement des technologies de l'information et de la communication, demande souvent certains savoir-faire de la part des consommateurs. La socialisation de ces innovations qui conditionnent largement la transformation des modes de vie contemporains, reste très partielle et ne concerne de façon significative qu'une fraction restreinte de la population. C'est là un problème majeur pour l'avènement d'un nouveau régime de croissance qui offrirait en contrepartie de la réorganisation de la division du travail (en particulier interfirmes), évoquée ci-dessus, un nouveau projet de « consommation » principalement basé sur ces innovations et accessibles à de larges majorités de la population à même d'en utiliser toutes les potentialités.

17 Ce projet apparaît à peine esquissé dans les débats politiques et les conflits sociaux. L'implication nécessaire des usagers pour tirer parti des innovations suggère qu'il s'exprimera plus en termes de possibilités de comportement (l'être) qu'en termes de possession de biens (l'avoir), pour reprendre une caractérisation avancée par Bruno Théret[600]. Il suppose un développement de capacités individuelles permettant de faire un plein usage des possibilités ouvertes par les nouveaux biens et services. Nombre d'indicateurs récemment proposés pour mesurer le bien-être s'inscrivent d'ailleurs dans cette perspective, à commencer par celui construit par les Nations-Unies selon les principes avancés par Amartya Kumar Sen[601]. Ce processus de définition ne peut être uniquement technocratique. La construction de ces indicateurs doit faire partie du débat politique et être reprise dans les luttes sociales. Une nouvelle convention doit fixer des objectifs et des conditions en ce qui concerne tant l'accès aux biens et services que leurs usages afin d'en tirer autant que possible le meilleur parti. Cette convention renouvellerait celle associant objectif de plein emploi et norme de consommation fordiste. Elle devrait aussi expliciter des objectifs sur le vécu du travail, les possibilités de réalisation de soi, d'investissement en formation, d'alternance, toutes choses qui pourraient être la contrepartie de la flexibilité organisationnelle acquise par les firmes pour être plus réactive aux évolutions des marchés et innovantes. Dans la mesure où elle permettrait un développement réel des capacités « créatrices » des individus comme des firmes, la nouvelle « convention » pourrait être qualifiée de « néo-schumpétérienne ». Cette évolution passe par d'importantes transformations des marchés, amenés à prendre en compte, dans leurs normes de fonctionnement, les besoins et les capacités des consommateurs-citoyens. La perspective retenue rappelle les débats autour de la notion

de service universel qui accompagnèrent, au début du XX^e siècle, les développements des grands services réseaux (communication, transports, énergie, banque, voire distribution). Elle se poserait bien sûr en des termes différents, donnant toute son importance non seulement à l'accès aux réseaux pour un service minimum mais à la constitution de capacités d'utilisation tirant parti des nouveaux potentiels permis par ces réseaux. La perspective ouverte est ample si on inclut les services personnels et sociaux d'éducation, de santé, voire de loisirs, domaines que les technologies peuvent aider à transformer profondément. Mais on pressent aussi que selon le poids des idéologies et la nature des volontés politiques, les évolutions en question soient plus ou moins longues et d'ampleurs plus ou moins limitées, aboutissant à des compromis forts et solidaires, ou faibles et dualistes.

18 L'hypothèse où une forte priorité serait donnée aux services sociaux et personnels (perspective anthropogénétique que retient Robert Boyer[602]) peut s'inscrire dans cette continuité, mais cette perspective paraît de trop long terme pour caractériser à elle seule les options de la décennie à venir.

19 Il nous semble que le compromis qui s'ébauche présidera pour une durée significative à ce que l'on devra plutôt considérer comme un « nouvel » encastrement social des marchés. Tout un ensemble de dispositifs institutionnels et organisationnels va dans ce sens, de la diffusion de nouvelles normes de produit et production, jusqu'aux pratiques de certification, d'étalonnage, aux exigences éthiques en passant par les revendications citoyennes qui, dans les divers secteurs, mobilisent des mouvements sociaux spécifiques.

20 La maturation du « contrat social » évoqué ci-dessus, avec l'aménagement des cadres comptables qui devrait l'accompagner, va conduire à une réappréciation de la création de richesses, donc des productions en termes réels, permettant de définir de nouveaux indicateurs de productivité qui, en retour, peuvent à nouveau venir influencer la gestion des entreprises. Mais ce réinvestissement de la notion de productivité ne procéderait plus, comme par le passé, des activités manufacturières vers les activités de services. Le nouveau cadre comptable (permettant d'assimiler la mesure de la création de richesses avec niveau de bien être) pourrait définir de façon plus adéquate des indicateurs de productivité dans les activités de services qui se prêtaient peu auparavant à de tels calculs. Ces indicateurs d'efficacité du travail et de son organisation pourraient servir de référence pour les évolutions de salaire des activités tertiaires directement concernées mais aussi guider l'appréciation de l'efficacité du travail et de son organisation dans les activités « industrielles » mettant en œuvre de semblables relations de services. Le retour d'une notion de productivité reconstruite comme indicateur de gestion n'implique pas pour autant que l'on en revienne à une règle de distribution allouant l'essentiel des gains de productivité aux salariés. Outre la part que peut conserver le profit dans le nouveau rapport entre capital industriel et capital financier établi au tournant du siècle, il semble être dans la nature du régime que les consommateurs bénéficient d'une part significative de ces gains, en particulier pour les services. Le partage de ce surplus parmi les usagers de services est un enjeu majeur du compromis en gestation dans nos économies très largement tertiaires. Il ne s'agit pas dans cette perspective de savoir si la notion de productivité est pertinente mais de travailler à sa reconstruction pour qu'elle permette de définir des conditions de partage des gains, incluant les usagers, qui en favorisent l'ampleur.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AGLIETTA Michel, 1998, *Le Capitalisme de demain*, Note de la fondation Saint Simon.

BOSKIN Michael J. (dir.), 1996, « Toward a more accurate measure of the cost of living: final report to the Senate Finance Committee », Washington, US Government Printing Office.

BOYER Robert, 2002, *La Croissance, début de siècle*, Paris, Albin Michel.

CEPREMAP-CORDES, 1977, « Approches de l'inflation : l'exemple français » *in* Jean-Pascal BENASSY, Robert BOYER, Rosa-Maria GELPI, Alain LIPIETZ, Jacques MISTRAL, Jorge MUNOZ & Carlos OMINAMI, *Recherches économiques et sociales*, Rapport de convention de recherche 22/176, La Documentation française, 12.

GADREY Jean, 2001, « Régime de croissance, régime de productivité : peut-on penser les régulations post-fordistes avec des concepts fordistes ? », *Lettre de la Régulation*, 39, p. 1-3 [En ligne : https://rechercheregulation.files.wordpress.com/2012/12/lr39.pdf].

OSBERG Lars & Andrew SHARPE, 2002, « An index of economic well-being for selected OECD countries », *Review of Income and Wealth*, 48/3.

PETIT Pascal, 1998, « Formes structurelles et régimes de croissance de l'après-fordisme », *L'Année de la Régulation*, vol. 2, p. 169-196 [En ligne : http://webcom.upmf-grenoble.fr/regulation/Annee_regulation/AR2-1998-06PETIT.pdf]

STANKIEWICZ François, 2002, « Productivité ou "valorité" du salarié : une autre représentation du travail », *Problèmes économiques*, 2787 (repris de *Travail et Emploi*, 91, juillet 2002).

THÉRET Bruno, 1994, « To have or to be: on the problem of the interaction between State and economy and its "solidarist" mode of regulation », *Economy and Society*, 23/1, p. 1-46.

VIDAL Jean-François, 2002, « Les bouleversements du régime d'accumulation et les ajustements de la régulation : la croissance française sans mythes », *L'Année de la Régulation*, 6, p.333-380 [En ligne : http://webcom.upmf-grenoble.fr/regulation/Annee_regulation/AR6-VIDAL.pdf].

NOTES

589. Gadrey 2001.
590. Aglietta 1998.
591. Boyer 2002.
592. Petit 1998.
593. Tensions qu'analysait le rapport CEPREMAP-CORDES en 1977.
594. Et la mise en place de missions de productivité aux États-Unis illustrait l'importance donnée à cet objectif dans les politiques nationales de développement.
595. Une évolution des tâches qui pour Stankiewicz (2002) par exemple remet en cause la pertinence de la notion de productivité.

596. Aglietta 1998.
597. Au-delà des effets de richesse provoqués par une forte appréciation des portefeuilles boursiers, les rentes financières et autres ne constituent qu'une faible fraction du revenu de la plupart des économies des pays de l'OCDE.
598. Vidal 2002.
599. Boskin 1996.
600. Théret 1994.
601. Osberg & Sharpe 2002.
602. Boyer 2002.

AUTEUR

PASCAL PETIT

CEPRMAP/CNRS

8.5. Droits de propriété intellectuelle, marchés financiers et innovation

Une configuration soutenable ?

Fabienne Orsi et Benjamin Coriat

1 Durant la décennie 1990, on a souvent loué le dynamisme de l'économie américaine. Sa capacité à promouvoir des firmes innovantes, tout particulièrement dans les domaines « neufs » couvrant les technologies de l'information (TI) et les biotechnologies, a fait l'objet de commentaires multiples. L'explosion de la bulle sur le Nasdaq et la longue cohorte de firmes détruites qui a accompagné la chute des cours boursiers ont depuis tempéré les enthousiasmes. Cependant, il ne nous semble pas que la signification de ce qui s'est joué dans ce retournement ait été véritablement tirée.

2 L'objet de cet article est de chercher à lever un coin du voile. Nous soutenons qu'à partir de nouvelles « complémentarités » construites entre un régime de droits de propriété intellectuels (DPI) largement refondé et un ensemble de réglementations inédites sur les marchés financiers, a pu se mettre en place aux États-Unis un mécanisme particulier de promotion « des firmes innovantes ».

3 Après avoir indiqué le contenu des changements institutionnels qui sont intervenus, nous mettons en évidence le type de *modus operandi* à partir duquel s'est affirmé un mode d'innovation très particulier, tiré par la finance. Pour conclure, nous nous interrogeons sur la « soutenabilité » de la configuration nouvelle qui s'est mise en place.

Un nouveau régime pour le droit de la propriété intellectuelle

4 La première série de mutations intervenues au cours des deux dernières décennies et dont la prise en compte est indispensable, s'est affirmée dans le domaine des DPI, à partir de deux directions nouvelles et conjointes, promues par l'Administration et les Cours de Justice américaines.

5 Une série de changements d'ordre législatif furent introduits pour ouvrir le domaine des brevets (et plus généralement des DPI) à des acteurs nouveaux. En pratique, il s'agit des universités et laboratoires de recherche académique qu'une nouvelle législation a autorisé à déposer des brevets sur les produits de leurs recherches même, et cela est remarquable lorsque ces recherches sont financées sur fonds publics.

6 Ce pas fut franchi dès 1980 avec le vote du Bayh-Dole Act qui introduisit une série de dispositions nouvelles et complémentaires. D'une part est autorisé le dépôt de brevets sur les résultats de la recherche financée sur fonds publics. D'autre part est ouverte la possibilité de céder ces brevets sous forme de licences exclusives à des firmes privées ou de constituer avec elles des alliances productives (*joint-ventures*) dont la vocation sera de tirer parti des connaissances ainsi cédées, soit pour en faire commerce, soit pour les exploiter en vue de parvenir à des produits commercialisables. L'explosion du nombre des brevets déposés par les laboratoires universitaires a suivi[603].

7 Plus profondément et subtilement encore, le Bayh-Dole Act va entraîner une mutation fondamentale dans la pratique de la recherche académique avec la formation dans toutes les grandes universités américaines de *Technological Transfer Offices*. Ces instances vont rapidement jouer un rôle décisif dans l'orientation même de la recherche. Leur action visera à favoriser les recherches en cours susceptibles de permettre dans des délais rapprochés des dépôts de brevets. Dans de nombreux cas, elles pèseront aussi pour retarder la publication de résultats scientifiques, en soumettant la publication à des dépôts de brevets préalables sur les thèmes couverts par la publication.

8 La mutation introduite par le Bayh-Dole Act est décisive. En effet, jusqu'au vote de cette loi, la doctrine prévalant en matière de brevets suivait une orientation nettement différente. En cohérence avec les analyses traitant de l'économie de la recherche[604] et pour pallier aux défaillances de marché nées du caractère de « bien public » que revêt l'information scientifique, les politiques publiques distinguaient deux formes d'incitations à la recherche :

i. la subvention : orientée principalement vers la recherche de base[605]. Elle concerne en priorité les institutions académiques et autres laboratoires publics ; la contrepartie de la subvention est alors la mise à la disposition sous forme gratuite et libre des résultats de la recherche ;

ii. l'attribution de brevets : il s'agit alors de monopoles partiels et conditionnels attribués à un inventeur sous réserve que l'invention soit « utile » (*i.e.* relève clairement des arts appliqués) et qu'elle « décrive » et « dévoile » (*disclose*) l'invention de façon suffisamment précise pour qu'elle puisse être réutilisable par la communauté des inventeurs.

9 Dans les deux cas, le souci de recherche du bien-être collectif (favoriser la production et la diffusion des idées inventives) animait le législateur.

10 Le Bayh-Dole Act rompt cette pratique et la doctrine qui la sous-tend. Dès lors qu'il instaure la possibilité que les résultats des recherches financées sur fonds publics soient attribués sous formes de licences exclusives à des firmes privées, le fondement même de l'incitation à innover à travers les subventions publiques perd son sens et ses bases dans la théorie du bien-être.

11 Pendant la même période, à partir des décisions des Cours de Justice, le droit de la propriété intellectuelle lui-même a été modifié, suivant une voie « jurisprudentielle » dans la tradition américaine de la *common law*. Ces modifications portent sur de nombreux points[606]. Cependant le changement essentiel, consiste à ouvrir le domaine de la

brevetabilité à des objets qui ne l'étaient pas jusqu'alors, voire qui en étaient explicitement proscrits.

12 Deux domaines sont ici concernés à titre principal : ceux du logiciel et du vivant.

13 Dans le domaine des logiciels et des programmes d'ordinateur, l'évolution va se traduire par l'autorisation de breveter des algorithmes correspondant à l'utilisation simultanée d'équations mathématiques. Cette évolution conduit ainsi à rendre brevetable des éléments de connaissance « générique », couramment utilisés par la communauté des programmeurs et des concepteurs de logiciels. Dans la décennie 1990, la brevetabilité des fameux modèles d'entreprise (*business models*), c'est-à-dire des procédés automatisés relatifs aux méthodes commerciales ou aux services financiers, va suivre. De nombreuses firmes de l'Internet vont ainsi être promues à partir de l'évaluation faites par les marchés financiers des actifs intangibles que constituent leurs brevets et autres DPI sur les méthodes informatiques.

14 Mais c'est dans le domaine des sciences de la vie, que l'évolution fût la plus radicale et la plus lourde d'implications. Ici, la brèche fût d'abord ouverte par le fameux arrêt Chakrabarty qui autorisa General Electric à couvrir d'un brevet un micro-organisme. Cette décision fût la première d'une longue série qui va conduire finalement à la brevetabilité des gènes et des séquences partielles de gènes. Ainsi, aujourd'hui aux États-Unis plus de 50 000 brevets ont été accordés ou demandés sur des séquences ou des séquences partielles de gènes... la voie est ainsi ouverte à une véritable marchandisation de la connaissance scientifique[607]. De plus, dans nombre de cas, les brevets attribués sont « à large spectre », ils couvrent et protègent non des inventions dont l'utilité est avérée mais un large spectre d'applications futures. En accordant des brevets à la connaissance de base elle-même (l'*input* des futures inventions), les Cours de Justice américaines ont aussi protégé non les seules inventions décrites et dévoilées, mais toutes celles potentielles et virtuelles qui peuvent dériver de l'utilisation de la connaissance brevetée [608].

15 L'évolution du régime de la PI sur le vivant est exemplaire et aboutit à la dissolution de la distinction entre « découvertes » et « inventions ». Cette frontière jusque-là séparait nettement deux mondes : celui de la production des connaissances, construit comme un monde ouvert (monde dit, selon Partha Dasgupta et Paul A. David[609], de l'*open science*) et celui de l'exploitation commerciale de ces découvertes (monde de l'innovation) où s'affrontent les firmes industrielles.

16 On a ainsi assisté à un complet « déplacement de frontières[610] » inaugurant l'ère de la privatisation du fonds commun de la découverte scientifique (les *scientific commons*), désormais fragmentés et appropriés de manière privative par des firmes. Ces dernières passent avec des laboratoires de recherche (le plus souvent publics) des accords aboutissant à la constitution de monopoles bilatéraux, là où l'accès libre, en contrepartie du financement public, était la règle. Cette situation sans précédent est aujourd'hui dénoncée par des secteurs importants et influents de la communauté des scientifiques mais aussi par des innovateurs privés.

17 Il reste, et le point doit être remarqué, que les mutations de la PI sont intervenues avec une vigueur toute particulière dans les deux grands domaines dans lesquels se développent aujourd'hui des vagues puissantes d'innovation. Tout se passe en effet comme si, après les très fortes pertes de compétitivité de l'industrie américaine dans les années 1980, une réaction s'était organisée, dans les domaines technologiques nouveaux,

pour permettre aux firmes de se doter, à travers un nouveau droit de la PI, d'un accès privilégié aux connaissances de base fournies par le système scientifique américain[611].

18 L'autre mutation est celle qui découle de l'entrée du capital financier dans le monde de la production des connaissances.

La constitution de nouveaux types de marchés financiers spécialisés dans la marchandisation des DPI

19 La transformation de la connaissance en marchandise (sous forme de DPI marchandisables et garants de rentes futures) a créé les conditions nécessaires à l'entrée du capital financier dans l'espace de la production de connaissances. L'essentiel a été opéré par une réglementation de la NASD[612] qui, en 1984 va autoriser la mise en marché et la cotation de firmes déficitaires, à condition qu'elles disposent d'un fort capital « intangible », constitué précisément par des DPI. La réglementation connue sous le nom d'« Alternative 2 » va permettre de promouvoir ce type de firmes (déficitaires mais titulaires d'un stock de DPI), non plus sur le marché OTC (*over the counter*), un marché peu liquide et peu attractif, mais sur le *First Market* du « National Nasdasq Market », c'est-à-dire sur le premier et le plus attractif des marchés du Nasdaq[613].

20 D'autres changements législatifs et réglementaires dans le domaine financier vont être introduits, la législation *prudent man* sur les fonds de pension fût modifiée de façon à les autoriser à investir une partie de leurs avoirs sur les titres et les actifs risqués, ce qui auparavant leur était interdit. Ainsi, une partie des immenses liquidités concentrées dans les fonds de pension qui prennent leur essor pendant cette période, vont permettre la promotion par les marchés financiers de centaines de firmes nouvelles déficitaires mais jugées, au vu de leurs actifs intangibles, « à haut potentiel ».

La complémentarité entre marchés financiers et DPI au cœur de la « nouvelle économie »

21 C'est ainsi que s'est constitué dans le cadre du Système national d'innovation américain la formation d'une « complémentarité institutionnelle » particulière entre droit de la propriété intellectuelle d'un côté et réglementation sur le marché financier de l'autre.

22 La notion de complémentarité institutionnelle, aujourd'hui présente et utilisée dans de nombreux travaux traitant de l'économie des institutions[614], a été introduite et définie d'abord par Masahiko Aoki[615]. Ce dernier, en partant d'une définition reprise de Douglass North du rôle des institutions comme « règles du jeu », souligne que ces règles ne sont jamais absolues, qu'elles ouvrent toujours un espace d'interprétation et de discrétion au jeu des acteurs. Ceux-ci, « sous » et « dans » les règles existantes, élaborent leurs stratégies propres. Dans cette approche, l'idée maîtresse est qu'il faut considérer, non l'influence qu'exerce sur les agents chaque institution considérée isolément, mais bien les interactions qui peuvent s'établir entre-elles, et les opportunités que fait surgir la complémentarité entre dispositions institutionnelles appartenant à des domaines en apparence distincts.

23 Dans le cas qui nous occupe, les évolutions parallèles et complémentaires du droit de la propriété intellectuelle et de la réglementation financière ont ouvert aux acteurs engagés dans les processus d'innovation des possibilités inédites. Ici, la dimension de l'institution conçue comme « ressource » mobilisée par les agents, au service de leurs stratégies, importe[616]. La coexistence de la formation d'un nouveau régime de droit de propriété intellectuelle avec la création par la réglementation sur le Nasdaq d'une « Alternative 2 » permettant l'introduction sur le marché de firmes non profitables et dont l'actif peut consister dans des DPI, a permis le lancement d'entreprises d'un type très particulier et suivant des *business models* inédits.

24 Force est de le constater : les types nouveaux de *business models* que permet de promouvoir la nouvelle complémentarité installée aux États-Unis, ont dans un premier temps produit des effets remarquables. Nombre de firmes aujourd'hui devenues dominantes au niveau mondial en matière de Biotechnologie (Genentech, Myriad Genetics...), du Software (Oracle...), voire de l'Internet (Yahoo, Google...) ont largement tiré parti du nouveau cadre institutionnel pour assurer leur essor. Une large part de la réputée « nouvelle économie » trouve ici son origine et ses ressorts.

Une configuration soutenable ?

25 Cependant, les contradictions générées par la nouvelle configuration ont aussi rapidement produit leurs effets. Car la promotion de firmes dont les actifs principaux sont « intangibles » a soulevé de redoutables problèmes d'évaluation[617]. Comment apprécier la « valeur » d'une firme dont l'actif est constitué par un brevet sur un gène ? Ou dans le cas des firmes de l'Internet, d'une firme dont le nombre de clients est « virtuel » ? Ceci, joint au comportement mimétique des acteurs sur les marchés financiers[618] et aux déficiences multiples de la réglementation financière dont l'affaire Enron a montré toute l'importance, a conduit à de formidables surévaluations financières et finalement à la formation puis à l'explosion de l'une des bulles spéculatives les plus remarquables de l'histoire du capitalisme.

26 Ainsi, la soutenabilité du modèle est clairement en question. Outre les problèmes liés au fait de confier l'évaluation scientifique aux acteurs financiers, puisque ce sont eux qui finalement décident de celles des découvertes qui seront l'objet d'une mise en marché à partir des firmes nouvelles promues sur le Nasdaq, les caractéristiques du nouveau régime de la PI, exposent les processus de génération de l'innovation, à des risques inédits et majeurs.

27 En effet, en déplaçant la frontière entre « invention » et « découverte », le nouveau régime de la PI qui s'est installé a miné le délicat équilibre qui prévalait jusqu'à aujourd'hui et rompu la logique qui sous-tendait la production des innovations. Dès lors en effet que l'accès (en amont) à la connaissance devient coûteux et soumis à des stratégies marchandes de valorisation, les firmes prêtes à s'engager dans l'innovation se trouvent fortement découragées de le faire. Les dangers que fait peser cette situation sur le progrès de la connaissance scientifique ont été dénoncés avec clarté par de nombreux analystes et observateurs. Ainsi, dans le cas où l'innovation repose sur des avancées nombreuses et cumulatives (typique de secteurs comme ceux des logiciels et programmes d'ordinateurs) Carl Shapiro[619] dénonce-t-elle le risque de *hold ups* : les nouveaux entrants innovateurs risquent de se trouver pris en otage par les grandes firmes qui disposent de

stocks de brevets sur des algorithmes couramment utilisés. Dans le domaine du vivant, le risque est de voir se développer une véritable « tragédie des anticommuns[620] » : dès lors que les « communs » de la connaissance scientifique sont fragmentés et appropriés sous forme exclusive par des firmes privés, le risque est grand de voir la recherche entravée[621].

28 Après avoir été encensé et donné partout en exemple, le modèle américain de promotion des firmes innovantes fait aujourd'hui l'objet de profondes réévaluations. Il nous a semblé qu'il ne suffisait pas, après l'avoir portée aux nues de déclarer que la « nouvelle économie » est morte et enterrée. Encore convient-il de tirer tous les enseignements dont la crise est porteuse, en reconstituant le « modèle » qui a permis son essor. Si cet article peut contribuer à cette tâche, il aura rempli son objet.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

AMABLE Bruno, 2000, « Institutional complementarity and diversity of social systems of innovation and production », *Review of International Political Economy*, 7/4, p. 645-687.

AOKI Masahiko, 2001, *Towards a Comparative Institutional Analysis*, Cambridge, The MIT Press.

ARROW Kenneth, 1962, « Economic welfare and allocation of resources for invention » *in* Richard NELSON (dir.), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton, Princeton University Press.

CORIAT Benjamin (dir.), 2002, « Les droits de propriété intellectuelle : nouveaux domaines, nouveaux enjeux », *Revue d'Économie Industrielle*, 99/1 [En ligne : http://www.persee.fr/issue/rei_0154-3229_2002_num_99_1].

CORIAT Benjamin & Fabienne ORSI, 2002, « Establishing a new intellectual property rights regime in the United States. Origins, content and problems », *Research Policy*, 31/8-9, p. 1491-1507 [En ligne : http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733302000781].

CORIAT Benjamin, ORSI Fabienne & Olivier WEINSTEIN, 2003, « Does biotech reflect a new science-based innovation system », *Industry and Innovation*, 10/3, p. 231-253.

CORIAT Benjamin & Olivier WEINSTEIN, 2002, « Organizations, firms and institutions in the generation of innovation », *Research Policy*, 31/2, p. 273-290.

DASGUPTA Partha & Paul A. DAVID, 1994, « Towards a new economics of science », *Research Policy*, 23/5, p. 487-521 [En ligne : http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0048733394010021].

DUBOCAGE Emmanuelle & Dorothée RIVAUD-DANSET, 2003, « L'organisation des échanges sur le marché du capital-risque », *Revue d'Économie Industrielle*, 101/1, p. 31-46

[En ligne : http://www.persee.fr/doc/rei_0154-3229_2002_num_101_1_1809].

HALL Peter A. & David SOSKICE (eds), 2001, *Varieties of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.

HELLER Michael A. & Rebecca S. EISENBERG, 1998, « Can patent deter innovation? The anticommons tragedy in biomedical research », *Science*, vol. 280, p. 698-701.

JAFFE Adam B., 2000, « The U.S. patent system in transition: policy innovation and the innovation process », *Research Policy*, 29, p. 531-557.

NELSON Richard, 1959, « The simple economics of basic scientific research », *Journal of Political Economy*, 67/3, p. 297-306.

—, 2003, *Markets and the Scientific Commons*, New-York, Columbia University Press.

ORLÉAN André, 1999, *Le Pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.

ORSI Fabienne & Jean-Paul MOATTI, 2002, « D'un droit de propriété intellectuelle aux firmes de génomique : vers une marchandisation de la connaissance scientifique sur le génome humain », *Économie et Prévision*, 150-151, p. 123-138.

ORSI Fabienne, 2001, « Droits de propriété intellectuelle et marchés financiers dans les nouvelles relations science/industrie, le cas de la recherche sur le génome humain », thèse de doctorat à l'université Aix-Marseille II.

—, 2002, « La constitution d'un droit de propriété intellectuelle sur le vivant aux États-Unis : origine et signification économique d'un dépassement de frontière », *Revue d'Économie Industrielle*, 99/1, p. 65-86 [En ligne : http://www.persee.fr/doc/rei_0154-3229_2002_num_99_1_1827].

SHAPIRO Carl, 2001, « Navigating the patent thicket: cross licenses, patent pools, and standard-setting », *NBER Conference on Innovation Policy and the Economy*.

NOTES

603. Jaffé 2000.
604. Arrow 1962 ; Nelson 1959.
605. En suivant Arrow (1962) et Nelson (1959), on peut définir la recherche de base comme celle dont les résultats servent de base et d'*inputs* pour les autres recherches qui vont exploiter ces informations en « amont » pour les utiliser dans des inventions dont le caractère d'utilité pratique devra être établi. Dans le même esprit, Nelson (2003) définit la recherche de base comme celle qui traite des *scientific commons*, les biens communs scientifiques qui servent de base aux autres recherches.
606. Pour une présentation plus précise et détaillée des changements intervenus, voir Jaffe 2000, ainsi que Coriat & Orsi 2002.
607. Orsi 2002 ; Orsi & Moatti 2002.
608. En cela cette jurisprudence rompt avec la doctrine antérieure dont un critère essentiel de brevetabilité consistait dans la nécessité de décrire avec précision l'invention soumise à brevet en vue d'en démontrer l'utilité pratique.
609. Dasgupta & David 1994.
610. Orsi 2002.
611. Pour une discussion de cet aspect des choses : Coriat & Orsi 2002 ainsi que Coriat 2002b. Pour le cas particulier du vivant, voir Orsi 2001, 2002.
612. *National Association of Securities Dealers* : en pratique, l'instance qui, sous l'autorité de la SEC (*Security Exchange Commision*), est en charge de veiller à la réglementation et à la sécurité des transactions sur le Nasdaq.
613. Pour une présentation détaillée voir Orsi 2001 et pour une présentation synthétique voir Coriat, Orsi & Weinstein 2003.

614. Amable 2000 ; Hall & Soskice 2001 ; Coriat & Weinstein 2002.
615. Aoki 2001.
616. Coriat & Weinstein 2001.
617. Dubocage & Rivaud-Danset 2003 (concernant les délicats problèmes par l'évaluation des *start ups* dont l'actif est principalement constitué par des « intangibles »).
618. Orléan 1999.
619. Shapiro 2001.
620. Heller & Eisenberg 1998.
621. Nelson 2003.

AUTEURS

FABIENNE ORSI

CEPN-IIDE, CNRS, Paris XIII

BENJAMIN CORIAT

CEPN-IIDE, CNRS, Paris XIII

8.6. Transformation des « régimes de recherche » : implications pour les interventions publiques

Philippe Laredo

Introduction

1 Les notions de société ou d'économie de la connaissance mettent en exergue une vision de la croissance fondée sur des investissements intangibles. Elles donnent aux activités de production des connaissances un rôle central dans la transformation de nos systèmes économiques. Pour de nombreux auteurs, il ne s'agit là que d'un approfondissement de l'endogénéisation du progrès technique dans les analyses du développement économique. Cette vue suppose, et c'est l'hypothèse que nous contestons, que les conditions de production de nouvelles connaissances ne réclament pas de changements institutionnels profonds et qu'on peut donc ignorer les contenus spécifiques à chaque « révolution technique ».

2 Pour nous, les modalités de production des connaissances, qu'Andrea Bonaccorsi[622] qualifie de « régimes de recherche », ont une influence décisive sur l'organisation des marchés et des interventions publiques.

3 Nous nous appuierons sur les théories évolutionnistes analysant l'émergence des nouveaux « paradigmes » technologiques ainsi que sur les travaux des gestionnaires sur les innovations de rupture.

Sur les « régimes de recherche »

4 Andrea Bonaccorsi[623] propose la notion de « régime de recherche » (*search regime*) pour rendre compte de la variété des conditions de production des connaissances. Un régime de recherche est selon lui caractérisé par trois dimensions : un rythme de croissance, un degré de convergence et un type de complémentarité.

5 La première caractéristique des nouveaux domaines de recherche qui émergent (nous parlons pour simplifier des nouvelles sciences dominantes) se manifeste par une très forte croissance des publications pendant une période souvent longue : 8 % de croissance annuelle sur une décennie pour la génétique humaine selon l'OST[624] par exemple, et près de 14 % pour les nanotechnologies sur une période de 5 ans[625] selon nos estimations, en regard d'une croissance globale des publications inférieure à 2 %. Comme les travaux en gestion l'ont montré, la croissance d'un marché facilite les nouveaux entrants ; elle est aussi un moyen fort de marginalisation des organisations établies qui ne peuvent pas suivre ce rythme.

6 L'ouverture du marché comme la marginalisation d'acteurs installés tiennent, si on suit les travaux sur l'émergence des *dominant designs* (d'Abernathy à Metcalfe), au fait que cette croissance s'appuie sur les compétences existantes (*competence enhancing*) ou réclame un reformatage complet (*competence destroying*). Andrea Bonaccorsi propose d'analyser ce phénomène selon les deux dimensions de convergence et de complémentarité requises par ces « nouvelles sciences ».

7 Le *degré de convergence* renvoie à la manière dont des travaux de recherche effectués dans des lieux différents s'emboîtent et s'articulent. Un cadre théorique commun (comme la théorie standard en physique) est un puissant instrument de convergence. La convergence peut être également forcée par la manière dont les travaux de recherche sont organisés. Ainsi, on peut prendre les grands programmes nucléaires comme un outil de sélection *ex ante* d'une trajectoire (cf. les travaux de Robin Cowan sur les changements mineurs (*small events*) et les irréversibilités). On peut aussi considérer les comités d'accès aux équipements rares comme un moyen d'alignement des travaux scientifiques (pensons par exemple aux débuts du séquençage du virus du SIDA et au rôle du laboratoire d'Erfurt). *A contrario* la convergence peut advenir au terme d'une confrontation entre approches et paradigmes différents (cf. les avatars de la TV numérique et ce que les acteurs européens ont fabriqué avec D2Mac pour contrecarrer le standard japonais Muse, ou à la bataille des standards vidéos). Cette confrontation est enfin souvent organisée à un stade intermédiaire comme un élément du passage de l'exploration à l'exploitation amenant les acteurs (laboratoires et firmes en compétition) à définir un standard partagé. Les exemples réussis de DAB (via l'initiative EUREKA) ou du GSM (via les programmes européens) soulignent l'importance de ce type d'intervention publique dans la construction des marchés. D'une certaine façon c'est ce que le monde de la microélectronique organise autour de la feuille de route internationale qui définit les standards des cinq prochaines générations, c'est-à-dire quasiment sur une décennie[626].

8 Notre hypothèse est donc qu'on serait passé de sciences dominantes fortement convergentes à des sciences qui fonctionnent sur des mécanismes de sélection *ex post* (Andrea Bonaccorsi parle alors de divergence). Dans les exemples cités, ces convergences sont largement le fruit de politiques volontaristes. À des alignements *ex ante* sur les produits visés (via les grands programmes), on a substitué des alignements « en cours de route » en utilisant les ressorts classiques de la fabrication des infrastructures de marché. Les normes de la téléphonie mobile, les règles dérogatoires de la concurrence pour l'énergie éolienne, les réseaux internet pour la « société de l'information », l'extension de la propriété intellectuelle aux applications génomiques, en sont des exemples. Il faut y ajouter les débats publics (à l'instar de ceux sur les OGM ou les cellules souches) qui, en encadrant les activités scientifiques dès le stade des explorations, participent à façonner les marchés de demain.

9 Le *degré de complémentarité* renvoie à la nature des compétences qu'il faut rassembler. Ces complémentarités peuvent être institutionnelles (par exemple le rôle grandissant des cliniciens et des hospitalo-universitaires dans les biotechnologies humaines), techniques (le rôle des grands équipements et plus largement des plateformes d'instruments) ou cognitives (autour de l'inter ou multidisciplinarité). Deux phénomènes se révèlent décisifs dans les mouvements que nous analysons et particulièrement autour de la nanoélectronique. Le premier est l'ampleur des plateformes nécessaires et les formes locales que prend leur réalisation, à l'image du pôle grenoblois des nanotechnologies, MINATEC. Le second est le recours croissant à des compétences éloignées disciplinairement. Ainsi, il a fallu plus d'une année à des chercheurs se connaissant pour bâtir un programme de chimie pour la nanoélectronique. Ce programme, fort différent des programmes connus de nanochimie, conduit à passer d'une approche en réseau (chacun restant chez soi), à la construction d'espaces partagés autour d'objectifs généraux à moyen terme.

Une interprétation des transformations récentes

10 Comment passer d'une analyse conceptuelle à une qualification des transformations en cours ? Le tableau ci-dessous rend compte de notre tentative de traduire différents travaux d'histoire et de sociologie des sciences qui font apparaître les phases d'émergence des nouvelles sciences dominantes décisives. Ces phases conduisent à l'établissement d'un paradigme, base de processus cumulatifs d'apprentissage, de consolidation de routines et d'innovations incrémentales, avec leurs deux dimensions centrales : l'optimisation – des fonctionnalités et des coûts – et la différentiation, la fameuse segmentation des marché.

11 Dans ce tableau nous stylisons les caractéristiques principales de la dynamique des connaissances et des formes d'organisation qui les accompagnent. Il faut le lire à la fois comme une succession dans la mesure où les sciences progressent, et un empilement, car les successeurs ne font pas disparaître les prédécesseurs, compliquant d'autant le paysage. Quelles sont les implications d'un tel tableau en termes d'interventions publiques ? Nous en proposons ici une première lecture diachronique.

12 Le *point de départ* est la Seconde Guerre mondiale et les immenses progrès générés par la physique. Le projet Manhattan est autant une histoire scientifique que d'ingénierie et de production industrielle d'un système complexe. Ce tableau montre que quatre conditions sont nécessaires à l'émergence d'une science dominante :

- Une mise en cohérence rapide des recherches par le biais d'un *design* et d'une coordination centrale.
- La construction de grands équipements qui permettent de comprendre les phénomènes et tester les prototypes.
- Des marchés captifs (un petit nombre d'utilisateurs potentiels à l'échelle mondiale, et un utilisateur national forcé – l'État ou des compagnies nationales).
- Enfin, un mode de coordination avec trois points d'appui : un pilotage public, un organisme national pour la construction des compétences, un champion industriel national.

13 Un tel modèle de type « militaire » n'est pas spécifique à la France. Deux phénomènes doivent être soulignés : les programmes resteront rarement nationaux et les champions

nationaux sont devenus des champions européens de taille mondiale, ramenant au rang d'organismes banals les structures publiques nationales initiales.

Science dominante	Physique	Technologies de l'Information	Biologie moléculaire	Nano convergence
Dynamique de cristallisation	Grands objets, Systèmes techniques	Propriété intellectuelle distribuée (*patent pools*…), relations fortes recherches publiques/privées	*Science based* /Propriété intellectuelle individuelle et transfert de licences	Hybridation de disciplines éloignées
Trajectoire	Sélection rapide d'un *dominant design*, améliorations cumulatives	Adoption de standards et d'outils de design	Compétition entre paradigmes	Trajectoire initiale tirée par les disciplines d'origine des assemblages
Infrastructures critiques	Très grands équipements spécifiques	Infrastructures génériques, centres de prototypage	Pas de barrière à l'entrée	Plateformes technologiques, assemblages interdisciplinaires
Modes de coordination	Grand programme national orienté produit	Formes complémentaires autour des technologies - programme technologique, - centre de compétences	Réseaux et clusters (*bottom-up*)	Pôles pluri acteurs (PPA) au niveau régional : 'Nanodistricts'
Principaux acteurs industriels	Grandes firmes nationales (spécialisées dans l'équipement public)	Firmes multinationales (orientées marchés de masse) NTBF spécialisées (Business to Business)	*Start-up* et capital risque en phase initiale, concentration par les firmes établies en phase de généralisation	Rôle central des *incumbents* Firmes globales 'Business to Business' et 'Business to Customer', ex *start-up* des vagues précédentes
Archétypes	Nucléaire, Espace, aéronautique civile, télécoms numériques fixes	Technologies de l'information, communications mobiles (GSM)	Bio-technologies	Nano

Source : Philippe Larédo et Vincent Mangematin (projet nanodistrict)

14 La *première transformation* est tout aussi connue et sonne le glas dudit modèle militaire, au moins en France. Les analyses convergent pour expliquer l'échec du Plan calcul. On passe d'un marché captif à des marchés de masse, transition difficile, réussie en deux temps dans l'aéronautique civile, complètement ratée dans le cas des ordinateurs, mais aussi réussie contre toute attente dans la microélectronique. La fusion Thomson-SGS et l'alliance avec le LETI (promoteur d'une *start-up* au cœur du développement ultérieur de ST Microelectronics) se combinent avec une nouvelle forme d'action publique, le programme ESPRIT et ses coopérations entre concurrents sur la « recherche technologique de base[627] ». Un triple mouvement s'est ainsi opéré :

i. le développement des coopérations entre recherche publique et industrie, et entre industriels eux-mêmes. Ce dispositif produit des connaissances distribuées et une interdépendance dont rend compte, en microélectronique, la montée des clubs de brevets (*patent pools*) indispensables à la réalisation de toute puce ;

ii. la construction de nouveaux marchés par l'augmentation continue des capacités de traitement et la diminution des coûts (la loi de Moore) : ce mouvement conduit à remplacer la planification centralisée par une coordination *bottom-up* des anticipations (manifestée par la feuille de route de la microélectronique) ;

iii. un déplacement complet de l'intervention publique vers des dimensions régionales. Qu'il s'agisse de la Commission Européenne ou d'Euréka, l'Europe devient de fait l'acteur public central (parallèlement aux changements américains du *National Cooperative Act* ou à l'engagement massif japonais du MITI).

15 La *deuxième transformation* est également née de l'échec d'un autre grand programme, celui de la guerre contre le cancer lancé sous la présidence Nixon. Il faut lire le

remarquable article de Vivien Walsh et Muriel Le Roux[628] sur les anticancéreux Taxol et Taxotère pour en prendre l'entière mesure. Cette seconde transformation voit les moyens publics de soutien à la recherche médicale focalisés sur une approche *bottom-up* autour de la biologie moléculaire[629]. Un raccourci probablement simpliste souligne la convergence de trois phénomènes :

i. l'explosion des découvertes, appuyée sur des espaces locaux redéfinis sans « barrières » financières ou techniques à l'entrée ;

ii. leur radicalité et les réticences des entreprises pharmaceutiques établies (ce n'est pas le cas pour les biotechnologies végétales, il suffit de penser à Monsanto et aux OGM) ;

iii. enfin les changements institutionnels : le *Bayh-Dole Act* et la prise de brevets par les universités, le changement des règles prudentielles américaines et l'explosion du capital risque.

16 La place est ouverte pour un nouveau modèle s'appuyant sur les découvertes individuelles et les *start-up* créées par les chercheurs universitaires, sans oublier que les coûts de mise sur le marché des produits impliquent le plus souvent une coopération avec les grandes entreprises pharmaceutiques ou chimiques (avec ou sans rachat).

Les nanotechnologies et la convergence des *NBIC* comme nouvelles sciences dominantes

17 Les nanotechnologies s'inscrivent à la fois dans la continuité des transformations précédentes par leur aspect *top-down* en même temps qu'elles proposent une rupture de type *bottom-up* par le changement d'échelle et les convergences potentielles entre domaines, auparavant distincts, qu'elles favorisent (ce qu'on dénomme les *NBIC* ou le *Little BANG*[630]). Les implications de cette évolution jouent déjà un rôle important dans le formatage des interventions publiques. On voit à l'œuvre les trois types de complémentarités définis par Andrea Bonaccorsi : cognitives avec la composition interdisciplinaire très large du champ[631], techniques avec l'importance des plateformes technologiques[632] et institutionnelles avec l'hybridation très forte entre recherche publique et industrie dans la prise de brevets[633]. Ce phénomène s'accompagne d'une forte concentration des capacités scientifiques et techniques dans un nombre limité de pôles au plan mondial[634].

18 La notion de pôle reprend et élargit celle de partenariat public/privé. Elle renvoie à :

- une forte concentration géographique des capacités à l'échelle mondiale ;
- un terreau d'acteurs riche et diversifié associant une présence universitaire significative, des laboratoires publics de recherche[635], des laboratoires de R&D de grandes firmes mondiales et/ou de grands hôpitaux, et une pléiade de *start-up* issues des cycles précédents ;
- une capacité élevée de polarisation de centres très spécialisés dans des compétences qui viennent approfondir celles déjà présentes au cœur du pôle.

19 Les politiques publiques ont très rapidement réagi à ces transformations. C'est en soi un sujet de recherche pertinent que d'étudier comment à la fin des années 1990 se créée un lobby de la nanotechnologie. Celui-ci conduira l'exécutif américain à mettre en place la Nanotechnology National Initiative sur un modèle typiquement « OCDE des années 1960 » : une structure centrale de coordination auprès du Président, des moyens localisés dans des départements et agences préexistants[636]. Tout aussi remarquable est la célérité avec laquelle la Commission européenne va organiser des rencontres euro-américaines et

faire du thème une priorité transversale dès le 5e PCRD, puis une véritable priorité du 6e PCRD. Le même mouvement s'observe au Japon, en Corée du Sud et en Chine.

20 En France, les programmes incitatifs créés tout aussi rapidement garderont une taille modeste. Les seuls développements d'envergure seront dans un premier temps des initiatives *bottom-up* ancrées régionalement (dont MINATEC à Grenoble est la figure de proue). Nous avons montré[637] l'importance de cet exemple dans le cheminement qui conduira au rapport de Christian Blanc, puis à la politique des pôles de compétitivité et à la sélection de 6 pôles d'envergure mondiale, eux-mêmes associés à une pépinière de 9 pôles à « vocation mondiale[638] ». Cette compétition manifeste un renversement majeur dans la construction des politiques dans le domaine de la recherche : l'État ne se considère plus capable de fixer les nouveaux secteurs de pointe, il délègue aux acteurs le soin de les lui proposer. Son rôle est de sélectionner ceux qui ont une chance de se confronter avec succès à la compétition mondiale[639].

Quelles interventions publiques pour ce nouveau régime de recherche ?

21 Cette hypothèse de forte concentration géographique laisse ouverte trois questions centrales pour le formatage des politiques : l'initiation des explorations, l'accompagnement des phénomènes de cristallisation et les processus de sélection qui aboutiront à un ou plusieurs modèles d'organisation de la recherche.

22 **L'exploration d'abord**. La construction de pôles ne relève pas de la génération spontanée. Ils sont l'aboutissement d'une première vague d'explorations multiples qui mettent en exergue le potentiel de nouveautés et de transformations dont les sciences en question sont potentiellement porteuses[640]. Les lieux où ces découvertes se sont effectuées (cf. les biotechnologies en Californie) ont un avantage certain. Encore faut-il susciter ces laboratoires, où explorations variées et sciences de rupture vont se développer. Les démarches *top-down* ont montré leurs limites et ont laissé la place à des procédures incitatives *bottom-up*[641]. Deux modèles sont alors possibles. Un premier modèle dont l'histoire du Taxol et du Taxotère a montré la performance, tient dans la gestion de laboratoires spécialisés comme ceux du DOE américain, de la Max Planck Gesellschaft, de Riken ou du CNRS. Mais ces laboratoires spécialisés jouent aujourd'hui un rôle secondaire dans le formatage des compétences publiques, l'enjeu central étant l'incitation du potentiel de la recherche universitaire. L'autre modèle[642] avancé pour expliquer le décalage croissant entre l'Europe et les États-Unis en matière de production de nouveaux paradigmes, souligne le caractère fondamental de l'environnement institutionnel, dont un indicateur fort tient dans l'attribution des prix Nobel. Notre hypothèse est qu'un tel enjeu institutionnel réclame une approche européenne, dont le Conseil européen de la recherche qui vient d'être créé pourrait devenir un acteur central.

23 **La cristallisation ensuite**. Les nanotechnologies, en tant que nouvelles sciences dominantes, combinent la poursuite de mouvements antérieurs (mais à des échelles et dans des conditions différentes) avec l'émergence de nouvelles approches *bottom-up* et la convergence entre domaines auparavant distincts. La question qui se pose aujourd'hui tient à l'ampleur de ce dernier phénomène et à l'univers des secteurs touchés. Les matériaux occupent ainsi une place grandissante dans la définition des programmes. De même, alors que les mouvements antérieurs se concentraient principalement dans leur

première phase sur des applications pour les entreprises (*business to business*), on observe parmi les grands investisseurs de R&D des firmes directement ancrées sur les marchés de consommation (à l'instar de L'Oréal). Observera-t-on dès lors une multiplication des directions d'exploration ? Ou, pour le dire autrement, des pôles public/privé liés à des focalisations complémentaires ? Quelle sera la place des *start-up* ou des firmes spécialisées ? Pour les politiques, la question du nombre de directions d'exploration que les consortiums d'acteurs souhaitent poursuivre est centrale. Même si chaque direction d'exploration conduit à une concentration *de facto* autour de quelques pôles (on parle de 3 pour la nanoélectronique en Europe), le fait que les consortiums d'acteurs proposent de s'engager dans 5, 10 ou 50 directions d'approfondissement est essentielle, car elle autorise une plus grande répartition dans l'espace et limite d'autant la violence des arbitrages. De ce point de vue, la politique française peut être considérée comme un précurseur de ce mouvement qui est plus facilement mis en œuvre dans les « pays régions » comme la Finlande que dans les grands pays de l'Union. Mais encore une fois la concentration des pays sur les mêmes options pose la question du niveau adéquat de cristallisation, donc celle d'une coordination possible au niveau européen.

24 **La sélection enfin**. La question pour les politiques n'est plus de choisir les bonnes options. Nous avons vu que cela relevait des « marchés » et/ou des « usagers ». Ce sont les « infrastructures » de ces marchés qu'il faut choisir, qu'il s'agisse des règles de la propriété intellectuelle, de la définition des normes techniques permettant l'interopérabilité, de la sécurité des travailleurs et des usagers. Cela est vrai encore de la fixation des modalités économiques de la concurrence (cf. la téléphonie mobile, les transports aériens ou l'énergie éolienne) ou de l'accès aux réseaux physiques génériques (cf. les infrastructures de transports, les lignes électriques à haute tension ou les réseaux de communication). Ces interventions publiques pour formater les marchés se fondent de plus en plus sur des travaux de R&D qui ne se réduisent plus à ceux conduits par les promoteurs des nouvelles options. Nous voudrions en souligner deux aspects. On a déjà mentionné le rôle central des programmes européens comme EUREKA dans la construction des normes GSM ou DAB. Il faut cependant revenir sur les conditions de la mise en œuvre de ces soutiens. Ce qui a été créé ne relevait pas de l'appel d'offre où le meilleur aurait été sélectionné, selon le modèle du *winner takes all*. Il s'agissait de construire un cadre collectif de recherche incluant les parties prenantes et confrontant les options offertes. Ces quasi-programmes délégués aux acteurs correspondent à une des ambitions de la Commission avec le concept de « projet intégré ». Mais l'évolution des modalités d'intervention a fortement réduit l'espace des options, et les industriels réclament l'adoption, en France comme en Europe, de grands projets cristallisateurs. On peut voir dans la nouvelle agence de l'innovation (AII) la volonté de développer une telle approche. Cela pose à nouveau la question de la pertinence de déploiements nationaux non-coordonnés, à moins d'y voir l'embryon des *lead projects* que le rapport Aho [643] préconise pour l'Europe.

25 Les questions de sécurité et de risque, qu'on pense aux crises successives alimentaires ou de santé, aux naufrages répétés de navires de commerce, ou plus encore à l'amiante et aux OGM, prennent une place grandissante dans la discussion publique. Ils constituent *de facto* un univers complémentaire de « cadrage » des marchés soumis au débat démocratique et à l'expression d'anticipations divergentes sur les mondes souhaitables de demain. Le fait qu'on débatte des conditions dans lesquelles les chercheurs peuvent conduire des recherches (cf. les essais en plein champ pour les OGM, l'utilisation des

cellules souches ou le débat récent américain sur les nanotubes de carbone), le fait que des institutions de recherche comme la NSF promeuvent des centres nationaux de recherche sur « nanotechnologies et société », sont autant d'indicateurs de cette transformation.

26 Exploration, cristallisation, sélection constituent trois moments incontournables de la construction progressive des nouvelles activités et des nouveaux marchés. Identifier des moments critiques ne revient cependant pas à prôner un nouveau modèle linéaire.

27 Quelles que soient les formes concrètes que ce processus prendra et les itérations qu'il générera, cela conduit à remettre en cause nos approches sectorielles de l'intervention publique. Les politiques dites industrielles retrouvent une dimension oubliée des années 1950.

28 Elles sont conduites à s'adapter aux « secteurs de pointe » qu'elles promeuvent. Cependant, la différence centrale par rapport à cette période est que la régulation nationale par le haut (la politique nationale) n'a aucune prise sur les transformations en cours. Elle est débordée par les acteurs locaux qui organisent les espaces concrets de production, et par les politiques globales, ici européennes, qui façonnent règles, standards et normes.

29 Quel avenir dès lors pour une politique nationale dans un pays comme la France ? Notre hypothèse est que le double accompagnement des acteurs dans les phases en amont d'exploration et surtout de cristallisation, constitue un instrument puissant de formatage des activités de demain. La politique industrielle, au sens du développement de nouvelles activités économiques, se déplace vers les conditions de production des connaissances. Tel serait, au-delà des modes, le sens du vocable d'économie de la connaissance.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

ABERNATHY William J. & Kim B. CLARK, 1985, « Innovation: mapping the winds of creative destruction », *Research Policy*, 14/1, p. 3-22 [En ligne : http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0048733385900216].

BONACCORSI Andrea, 2005, « Search regimes and the industrial dynamics of science », *PRIME* Annual Conference, Manchester, 6-9 janvier (En ligne : www.prime-noe.org).

BONACCORSI Andrea & Grid THOMA, 2007, « Institutional complementarity and inventive performance in nanoscience and technology », *Research Policy*, 36/6, p. 813-831.

CALLON Michel, LARÉDO Philippe & Philippe MUSTAR, 1995, *La Gestion stratégique de la recherche et de la technologie*, Paris, Economica.

CALLON Michel, BARTHE Yannick & Pierre LASCOUMES, 2001, *Agir dans un monde incertain : essais sur la démocratie technique*, Paris, Le Seuil.

COWAN Robin, 1990, « Nuclear power reactors, a study in technological lock-in », *Journal of Economic History*, 50/3, p. 541-567.

DELEMARLE Aurélie & Philippe LARÉDO, 2005, « Rationales underlying the adoption of a new policy instrument : the case of French "pôles de compétitivité" », *EPOM conference on explaining policy mixes in science, technology and innovation*, Seville, 15-17 décembre.

—, 2006, « Presentation to the DIME », *Conference on communities of practice*, Durham, 27-28 octobre.

KAHANE Bernard & Paul NIGHTINGALE, 2007, « The myths of technology », *British Sociological Association Annual Conference*.

LARÉDO Philippe, 2004, « Prospective de l'espace européen de la recherche », *Revue Française d'Administration Publique*, 112/4, p. 675-685.

METCALFE Stan, 1995, « The economic foundations of technology policy: equilibrium and evolutionary perspectives », *in* Paul STONEMAN (dir.), *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, Oxford, Blackwell Publishers, p. 409-512 (chap. 11).

LASCOUMES Pierre & Patrick LE GALÈS (dir.), 2004, *Gouverner par les instruments*, Paris, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.

ROBINSON Douglas K. R., RIP Arie &Vincent MANGEMATIN, 2007, « Technological agglomeration and the emergence of clusters and networks in nanotechnology », *Research Policy*, 36/6, p. 871-879.

VAN LENTE Harro, 1993, *Promising technology: the dynamics of expectations in technological developments*, Enschede, Twente University.

WALSH Vivien & Muriel LE ROUX, 2004, « Contingency in innovation and the role of national systems: Taxol and Taxotere in the USA and France », *Research Policy*, 33/9, p. 1307-1327.

ZITT Michel & Élise BASSECOULARD, 2006, « Delineating complex scientific fields by an hybrid lexical-citation method: an application to nanosciences », *Information Processing and Management: an international journal*, 42/6, p. 1513-1521.

ZUCKER Lynne G., DARBY Michael R., FURNER Jonathan, LIU Robert C. & Hongyan MA, 2007, « Minerva unbound: knowledge stocks, knowledge flows and new knowledge production », *Research Policy*, 36/6, p. 850-863.

NOTES

622. Bonaccorsi 2005.
623. Bonaccorsi 2005.
624. Observatoire des Sciences et techniques, www.obs-ost.fr.
625. Voir les travaux du projet « nanodistricts » développé dans le cadre du réseau d'excellence PRIME (www.prime-noe.org et www.nanodistrict.org)
626. Voir la dernière version de l'ITRS, *International Technology Roadmap for Semiconductors*, fruit de la participation de plus de 800 experts.
627. Callon *et al.* 1995.
628. Walsh & Le Roux 2004.
629. Mouvement qui s'appuie aux États-Unis sur la croissance forte et continue pendant deux décennies des moyens des « *National Health Institutes* », ce qui n'a pas été le cas en Europe (à l'exception partielle du Royaume-Uni).

630. *NBIC* pour Nanotechnologies, Biotechnologies, technologies de l'Information et de la communication, et sciences Cognitives, et *Little BANG* pour *Bit, Atome, Neurone and Gene*.
631. Zitt *et al.* 2006 ; Kahane *et al.* 2007.
632. Robinson *et al.* 2007.
633. Bonaccorsi 2007.
634. Zucker *et al.* 2007.
635. Même aux États-Unis c'est une composante importante bien que rarement mentionnée. Les « laboratoires nationaux » représentent le tiers de la recherche fondamentale selon les critères de la NSF (*National Science Foundation*).
636. Ce qui conduit progressivement à une construction du programme en fonction des « départements disciplinaires en charge des différents budgets ».
637. Delemarle & Larédo 2005.
638. Il faut distinguer cette politique de celle, d'ailleurs complémentaire, des « districts industriels », illustrée par le deuxième type de pôles : les pôles dits nationaux qui couplent un territoire restreint et un domaine de spécialisation (60 labellisés sur probablement plus d'une centaine de districts potentiels). Dans les deux cas, on est loin du saupoudrage trop souvent stigmatisé puisque théoriquement, en multipliant les moyens par trois (on est passé de 500 à 1 500 millions d'euros), on peut envisager d'allouer 150 millions par pôle mondial, 20 millions par pôle à vocation mondiale et 5 millions par pôle national.
639. Callon (2001) le qualifie de « politique procédurale » et Lascoumes (2005) de « gouvernement par les instruments ».
640. Van Lente 1993.
641. Delemarle & Larédo 2006.
642. Larédo 2004.
643. Aho 2006.

AUTEUR

PHILIPPE LAREDO

ENPC

Conclusion

L'histoire continue

Robert Boyer

1 Le présent ouvrage a tenté une mise en perspective et une analyse réflexive d'un programme de recherche à partir d'un ensemble documentaire limité mais éclairant : la succession des *Lettres de la régulation* de 1991 à 2006. Sans prétendre épuiser la réflexion mais au contraire la stimuler, voici quelques conclusions provisoires soumises à la discussion de la communauté des chercheurs qui se reconnaissent dans, ou se sentent proches de ce programme de recherche.

Les capitalismes ont changé, les approches de la régulation aussi

2 Après avoir parcouru l'histoire économique américaine et française, à la lumière d'une conceptualisation marxiste enrichie d'une macroéconomie kaleckienne, les travaux fondateurs s'étaient cristallisés sous la forme de la mise en évidence du mode de développement fordiste, comme configuration institutionnelle issue de la Seconde Guerre mondiale. C'est ainsi que fut reconnue et se diffusa la Théorie de la Régulation. La crise du fordisme a mis en mouvement un processus complexe de transformation des paradigmes productifs, du rapport salarial, de l'organisation des firmes, des politiques publiques, plus encore les relations entre l'économie nationale et le système mondial. C'est ce mouvement que les régulationnistes ont cherché à caractériser et les textes rassemblés dans le présent ouvrage montrent le caractère tâtonnant et incertain du réajustement du cadre théorique initial afin de rendre compte de ces transformations.

3 Faut-il en déduire que la Théorie de la Régulation a fait son temps ? La réponse est double. D'un côté, l'analyse qui a été produite du fordisme demeure l'une des contributions qui gardent toute leur pertinence, puisqu'en un sens elle livre une articulation entre analyses néo-schumpetérienne et keynésienne, dans le cadre d'une approche marxienne renouvelée par la prise en compte d'une pluralité de régimes d'accumulation. De l'autre, il aurait été sans doute plus prudent de conserver l'intitulé « approches de la régulation » pour exprimer l'idée que les notions et les méthodes

proposées devaient être confrontées à d'autres formations sociales et historiques, potentiellement très différentes de celles qui avaient permis l'émergence puis la crise du fordisme.

4 Or, au fur et à mesure que l'on s'éloigne de la période des Trente glorieuses, la formulation initiale s'avère de plus en plus inadéquate pour cerner les modes de développements émergents. Le concept de hiérarchie entre formes institutionnelles est ainsi introduit pour rendre compte de la progressive domination du régime monétaire puis financier au détriment du rapport salarial. La question des relations entre les divers niveaux d'analyse se pose avec une acuité sans précédent lorsque l'on entend analyser les processus de sorties d'une crise systémique, telle que celle qui s'ouvre avec la faillite de Lehman Brothers. Ainsi, la théorie du fordisme doit céder la place à une économie politique du changement institutionnel au sein des différentes formes de capitalisme. Empruntant le langage de la tectonique des plaques, il ressort que la carte que livraient les concepts utiles pour diagnostiquer le fordisme devient de plus en plus inexacte au fur et à mesure que dérivent les continents que sont ces différents capitalismes. L'approche ne livrait donc pas une théorie achevée mais simplement un point de départ pour tenter de cerner le changement structurel des capitalismes. C'est donc à tort que beaucoup de critiques ont avancé qu'elle était fausse puisque la carte de l'Amérique du Nord dans les années 1970 ne ressemblait pas à celle de l'Asie du Sud-Est dans les années 1990 ! Que la carte asiatique soit beaucoup moins fouillée et claire que la nord-américaine ne saurait surprendre, pour l'approche qui se propose de construire une macroéconomie institutionnelle et historique à partir d'une approche comparative.

Le formatage du monde académique a joué contre leur reconnaissance

5 Les pères fondateurs, tout à la joie de mettre en évidence l'ampleur des changements structurels qu'annonçait la fin des Trente glorieuses, anticipèrent que les théories dominantes – qui ne les considéraient que comme quelques turbulences mineures au sein d'économies prospères et dotées d'un pouvoir d'autorégulation grâce aux mécanismes de marché – étaient condamnées à un déclin irréversible, tant elles étaient en contradiction leurs conclusions avec les observations. Cette perception n'était pas aussi radicale chez tous les économistes, mais le doute s'instilla dans le champ académique au point d'accorder une place significative à la « Théorie de la Régulation » et certains partis politiques ne furent pas insensibles aux arguments qui justifiaient des changements majeurs dans l'organisation des sociétés contemporaines. Ce fut l'âge d'or, non sans danger d'ailleurs puisque commença à s'insinuer la confusion entre *la régulation* comme processus dynamique d'équilibrage d'un régime économique potentiellement instable et la réglementation, c'est-à-dire l'intervention de l'État dans l'économie, soit en américain *regulation*. La confusion n'a fait que s'accroître depuis lors car le pronostic des régulationnistes sur le devenir des théories économiques s'est avéré radicalement faux.

6 En effet, sous la bannière de la recherche de fondements microéconomiques à la macroéconomie, et d'une réunification de la théorie économique contre la pensée keynésienne, le monde académique américain puis international a vu la victoire d'une économie walrasienne dans laquelle l'absence d'entrave du libre fonctionnement des marchés, la rationalité des comportements et des anticipations des agents privés rendent

intrinsèquement déstabilisatrice toute intervention de l'État, et inefficace quelconque arrangement institutionnel, éloignant l'économie d'un *optimum* de Pareto. Dans ce nouveau contexte intellectuel, l'approche de la régulation est une curiosité mobilisée pour montrer l'inanité de toute alternative au paradigme dominant : dépérissement de la rigueur propre à l'économie au bénéfice d'alliances douteuses avec d'autres disciplines, absence de théorie générale valable en tout temps et tous lieux, rejet d'une quantification tous azimuts au profit d'une analyse d'abord qualitative des rapports sociaux et des processus, enfin simple description faute de tests rigoureux.

7 C'est cette divergence entre la *doxa* moderne et la poursuite du programme régulationniste qui fait ressortir ce dernier comme en crise profonde puisqu'il ne satisfait aucun des critères imposés par l'économie dominante. Qu'il ait parfois pu anticiper certaines transformations et crises majeures est attribué soit à la chance soit à quelques talents idiosyncratiques de tel ou tel chercheur, qui ne tiennent en rien à l'approche elle-même. Par contre il est clair que la théorie standard va de succès en succès au fur et à mesure que se succèdent des crises de plus en plus graves qui n'ont aucune place, si ce n'est comme accidents venus d'ailleurs perturber un système structurellement stable. Au mieux, c'est la faute à la raison politique et à l'irrationalité des acteurs, invités à suivre un cursus complet d'économie standard afin que ne se répètent plus les erreurs qui peuvent avoir conduit à la crise.

8 On laisse le soin au lecteur de décider laquelle des deux crises est la plus sévère : celle de l'orthodoxie dans toutes ses déclinaisons (nouvelle macroéconomie classique, modélisation *ad hoc*, montée en sophistication de la théorie économétrique, mathématiques financières, etc.) ou celle des approches de la régulation ?

Détecter et caractériser la grande transformation contemporaine

9 Tel est en effet le fil rouge qui relie la plupart des articles ici présentés : tout au long de la période, le propos des contributeurs est de mettre en évidence des évolutions qui remettent en cause la permanence et la viabilité du mode de développement antérieur. Dès l'origine, ce sont les écarts entre les conjectures dérivées du cadre théorique de départ et les observations qui sont le moteur et de l'origine de l'approche, et de ses transformations successives. Ainsi l'hypothèse d'une régulation administrée ou encore monopoliste associée au régime d'accumulation fordiste a été suscitée par l'observation de la coexistence d'une flambée du niveau général des prix et d'une chute de l'activité économique au début des années 1970. Autre exemple, la surprenante conclusion selon laquelle les capitalismes américain et français partageaient le même régime d'accumulation après la Seconde Guerre mondiale, laissa croire, un temps, qu'il était devenu la norme et qu'il était en vigueur dans la plupart des pays de vieille industrialisation.

10 Telle est l'origine de la seconde époque des travaux régulationnistes : les comparaisons internationales ont montré que ni le Japon ou l'Allemagne, pas plus que les économies nordiques, ne se développaient selon la même logique. Dans une première phase, certains chercheurs ont minimisé ces différences, en inventant par exemple le concept de « fordisme périphérique », contradiction dans les termes puisque fondée sur l'exportation et non pas l'approfondissement de la société salariale. Dans un second temps, la réponse a

été d'ériger en question théorique la persistante diversité des capitalismes. Souvent interprété comme une fuite en avant, ce programme de recherche a débouché sur la mise en évidence de quelques-uns des mécanismes qui assurent la cohésion de différentes architectures institutionnelles : complémentarité, hiérarchie, isomorphisme entre organisations et institutions, coévolution, etc. C'est aussi l'origine de travaux statistiques visant à révéler empiriquement la distribution des formes de capitalisme, avant de susciter des efforts de modélisation afin d'examiner si les associations observées entre institutions économiques étaient contingentes ou pouvaient apparaître comme résultat de modèles formels, procédant par abstraction par rapport aux données empiriques.

11 Un parallèle avec les théories standard est révélateur. Ces dernières n'ont cessé de protéger leur paradigme central en étendant sans cesse la ceinture de protection permettant d'interpréter la multiplication des anomalies comme des phénomènes secondaires n'affectant pas son cœur. Cette stratégie culmine dans l'interprétation de la crise ouverte en 2008 comme phénomène rarissime n'intervenant qu'une fois par siècle, causé par des chocs exogènes sans rapport avec la dynamique propre des économies : brutale chute de la productivité ou perte de confiance des marchés financiers. Pour les approches de la régulation, les anomalies par rapport à la première version ont été autant d'aiguillons pour une révision plus ou moins radicale selon les auteurs.

Limites et incompréhension d'une théorisation toujours locale et historiquement située

12 Les grandes théories s'affirment d'emblée comme universelles, totalisant les acquis d'une discipline. John Maynard Keynes pensait avoir généralisé la théorie classique, les mathématiciens proposèrent avec la théorie de l'équilibre général une version rigoureuse des idées de Léon Walras, et les macroéconomistes contemporains crurent avoir réalisé une réunification de la théorie classique et keynésienne grâce à l'introduction de rigidités de prix et de salaires dans des modèles stochastiques dynamiques d'équilibre général. À la veille de la crise ouverte en 2008, ce courant put affirmer qu'il ne restait plus que quelques détails à explorer pour que soit achevé le programme de recherche macroéconomique ouvert par la *Théorie Générale*.

13 Les approches de la régulation furent certes stimulées par une critique radicale de l'économie standard, mais elles ne livrèrent qu'une analyse limitée à la succession des régimes d'accumulation et de leur crise, avec un accent tout particulier sur la caractérisation de la rupture intervenue au début des années 1970 à partir de l'économie américaine. Or, comme il vient d'être montré, ces résultats ne s'appliquaient pas universellement. Face à toute nouvelle étude de cas, il s'avérait nécessaire de recomposer les concepts fondateurs et souvent d'en créer de nouveaux. D'une part, cette construction se révélait non-pertinente dans nombre de sociétés dans lesquelles la logique capitaliste n'a pas mis en mouvement l'ensemble de la société, comme ce fut longtemps le cas des pays africains : « Ce n'est donc pas une théorie ! » s'exclamèrent les tenants de l'orthodoxie car ils se faisaient fort de tirer toutes les conséquences de leur théorie, quel que soit le lieu et même l'époque dans le cadre par exemple de la nouvelle histoire économique. D'autre part, la simple juxtaposition de ces analyses locales ne débouchait pas naturellement sur une métathéorie ordonnant et donnant sens à la variété des configurations institutionnelles des capitalismes.

14 Cette opposition de vision et de pratiques débouche sur un dilemme qui traverse toutes les époques depuis l'émergence de l'économie politique. Faut-il rechercher les fondements logiques de la discipline économique et ne cesser de les approfondir dans l'espoir qu'un jour, plus ou moins lointain, le théoricien trouvera le modèle général qui rendra transparente la lecture de tous les phénomènes économiques, tel le génial cambrioleur qui finit par trouver la combinaison du coffre qui renferme la fortune ? Dans l'intervalle, l'économiste doit reconnaître qu'il n'a pas la théorie lui permettant de rendre compte de l'ensemble des observations que livre un appareil statistique en pleine expansion, pas plus qu'il ne peut donner une base scientifique à ses conseils de politique économique. À l'opposé, n'est-il pas de bonne méthode d'essayer de comprendre une gamme de phénomènes d'abord très limités et de construire progressivement un cadre théorique dont la pertinence s'affirme progressivement par la répétition des interactions entre conceptualisation et observations ? L'avantage est de permettre de prudentes prises de position sur divers mécanismes économiques précisément délimités, donc de donner une base autre que normative à des choix politiques, mais l'inconvénient majeur tient à la reconnaissance du fait que l'économiste n'a pas de théorie générale qui s'appliquerait, sans remise en chantier, à des configurations nouvelles. Selon la conception la plus courante, pourquoi ne pas proposer le même modèle macroéconomique et les mêmes politiques, quels que soient les pays, sérieux atout pour tout économiste qui entendrait travailler pour une organisation internationale telle que le FMI ou la Banque mondiale ?!

De multiples efforts de grande théorie mais pas de nouvelle synthèse

15 Maints contributeurs à la *Lettre de la Régulation* ont critiqué ce courant pour avoir déserté la théorie au profit de la juxtaposition d'analyses locales. Il a déjà été répondu, partiellement au fil des pages et des diverses introductions, à cette critique. Elle est quelque peu sévère car elle néglige l'apport des divers chercheurs qui, à partir des approches de la régulation, ont posé les bases d'un approfondissement théorique. On ne mentionnera ici que quatre d'entre eux.

16 On doit à Bruno Théret d'avoir immergé la régulation de la sphère économique dans l'ensemble des médiations qui assurent la viabilité d'une société, avec un accent tout particulier sur les questions du symbolique et du politique. Pour sa part, Bernard Billaudot a proposé d'étendre les formes institutionnelles en prenant en compte la question de l'identité et de la citoyenneté, dimensions en quelque sorte orthogonales par rapport aux relations économiques, exclusivement considérées dans la version de base de la Théorie de la Régulation. Michel Aglietta et André Orléan ont cherché un fondement théorique au retour des régimes monétaires et financiers comme forme institutionnelle dominante grâce à une conception de la monnaie comme fondatrice de l'ordre marchand, à l'inverse de la vulgate qui affirme que la monnaie est apparue pour faciliter les échanges à partir d'une économie de troc. Enfin, afin de dépasser la seule référence à Pierre Bourdieu comme point de départ d'une théorie de l'action congruente avec la visée de la régulation, Frédéric Lordon cherche avec persévérance ce fondement dans une lecture de l'œuvre de Baruch Spinoza et sa théorie du *conatus*, des affects. Pour autant, il ne déserte pas l'analyse du contemporain puisqu'il propose une boîte à outils nouvelle pour l'économiste, sans doute difficile à manier pour qui n'aurait suivi que la formation monodisciplinaire des filières d'enseignement de l'économie.

17 Pourtant il faut écouter la critique de ceux qui pensent que la régulation n'est pas à la hauteur de ses ambitions initiales. En effet, les apports conceptuels qui viennent d'être mentionnés n'ont jusqu'à présent pu être intégrés dans une synthèse claire et suffisamment accessible pour que d'autres chercheurs s'en emparent afin de mener d'autres travaux empiriques que ceux inspirés par la déclinaison des cinq formes institutionnelles. Avant de revenir sur quelques-unes des conditions qui permettraient une telle reformulation, il semble important de soigner le complexe d'infériorité qui taraud, dans certains cas paralyse, le renouvellement de la Théorie de la Régulation.

La paille et la poutre : à propos des critiques, épistémologiques et méthodologiques, formulées par les tenants de l'économie standard

18 De fait, il se pourrait fort que cet ouvrage voit son audience limitée aux cercles des régulationnistes et autres chercheurs développant des problématiques proches. L'observation, parfois participante à divers programmes d'économie hétérodoxe, fait ressortir que chacun d'entre eux est plus préoccupé de dialoguer avec l'économie standard dans l'espoir, soit de la voir s'écrouler sous la vigueur de ses critiques, soit de l'envahir et de la remplacer grâce à sa pertinence et son pouvoir de conviction. Les régulationnistes ont appris à leurs dépens que cet espoir est sans fondement.

19 En effet, c'est admettre que la domination au sein de la profession des économistes tient à la rigueur de son épistémologie, l'inventivité de ses méthodologies et à la multiplicité de ses résultats d'où elle tirerait son influence dans le domaine politique. Bref, c'est le courant dominant qui définit les critères de scientificité. À l'occasion d'un colloque déjà ancien qui s'interrogeait pour savoir si l'économie était une science, philosophes, épistémologues et spécialistes de la méthodologie avaient été soigneusement éliminés de la liste des invités en vertu de l'affirmation : « Est scientifique ce que la communauté des économistes reconnait comme tel ».

20 Les courants dominés du champ académique ne devraient pas prendre au sérieux cette affirmation qui est essentiellement l'expression de la domination d'une fraction de la profession, ce qui cependant ne les exonère en rien d'une réflexivité critique sur leur propre pratique. En quelque sorte il convient de ne pas prendre l'expression du pouvoir académique comme une preuve de scientificité. C'est en effet sa défense bec et ongles par les départements d'économie des grandes universités qui explique que l'on continue en 2013 à enseigner strictement le même cursus (micro, macro, économétrie, mathématiques financières, etc..) que celui qui s'est intellectuellement, mais pas institutionnellement, fracassé avec la faillite de Lehman Brothers.

21 Lorsque que le pouvoir rend aveugles les plus intelligents et ambitieux d'une profession, les dissidents devraient s'emparer de cette occasion pour remettre en cause la domination institutionnelle de l'économie standard. Mais ce devrait être aussi une invitation à la recherche d'un noyau dur à partir duquel recomposer une discipline économique comme partie intégrante d'une science sociale réunifiée.

Un impératif : former une communauté scientifique, évidemment internationale

22 Comment faire ? D'abord, il importe de créer des revues, des lieux et des rencontres permettant à des chercheurs, engagés dans des problématiques différentes mais partageant les mêmes objets d'analyse, de communiquer entre eux et d'élaborer progressivement des passerelles puis des ponts entre microcommunautés afin d'en former à terme une plus large. C'est aujourd'hui le rôle de la *Revue de la Régulation*, comme ce fut par le passé l'intérêt d'une grande conférence internationale, organisée en 1998 à Barcelone, puis de la réitération de Forums de la régulation, largement ouverts aux jeunes générations. Ensuite, il n'est pas d'avancée sans réflexivité critique sur la pratique d'une profession. C'est ce que font les chercheurs travaillant dans le cadre des sciences dites « dures », mais une telle démarche est finalement rare en sciences sociales, contraste quelque peu paradoxal. De plus, la discussion sur les critères d'évaluation est essentielle puisque une fois institués dans les organisations et institutions de recherche, ils contribuent à piloter de façon apparemment anonyme une division du travail qui peut devenir anomique et perverse par rapport à l'objectif affiché de scientificité.

23 Finalement, il faut aborder la grande question : une approche à vocation scientifique devrait être cumulative, comme on l'observe dans la physique par exemple. Or jusqu'à présent, la seule *cumulativité* observée dans la discipline économique est celle des concepts, des méthodes et des outils, comme en témoigne la succession des prix Nobel. Que contiendrait un manuel d'économie qui ne comporterait que des théories et des modèles validés par l'histoire économique et les comparaisons internationales ? Peu de pages sans doute ! Or, *a priori* il n'est pas impossible d'écrire un ouvrage qui rassemblerait les résultats convergents de la série des recherches menées jusqu'à présent par les institutionnalistes en général, les régulationnistes en particulier. Non pas qu'il soit définitif mais simplement, il résumerait un état de la connaissance sur le fonctionnement des économies capitalistes. Citoyens et politiques pourraient y trouver quelque intérêt.

AUTEUR

ROBERT BOYER

Institut des Amériques