

2003

Recherches & Régulation Working Papers

*RESPONSABILITÉS ET TRANSPARENCE DANS LES ÉCONOMIES
FONDÉES SUR LE SAVOIR:*
une vision régulationniste des changements institutionnels
contemporains*

Pascal Petit

RR serie K 2003-1

www.theorie-regulation.org

Association Recherche & Régulation
c/o LEPII-CNRS
Université Pierre Mendès France
1241, rue des Résidences
BP 47 - 38040 Grenoble Cedex 9

texte publié dans *Economie Appliquée* tome LVI - n°3, septembre 2003, pp. 229-253

**Responsabilités et transparence dans les économies
fondées sur le savoir:
une vision régulationniste des changements institutionnels
contemporains**

par Pascal Petit¹

Résumé :

Les aléas de la croissance tiennent-ils au caractère intrinsèquement désordonné du capitalisme contemporain ? Sinon quels blocages entravent le développement stable et soutenu des économies « fondées sur le savoir » ? L'article cherche des éléments de réponse dans l'évolution des institutions et des organisations dans les économies contemporaines. Une attention particulière est portée à l'évolution des conditions de transactions entre unités économiques. Elle contribue à une redéfinition des rapports marchands qui conditionne les modes de développements futurs.

Summary:

Are the hazards of economic growth due to a disorganised nature of contemporary capitalism? If not which blockages hamper a steady growth of the knowledge based economies? The paper addresses this issue in looking at the directions of institutional and organisational changes. A peculiar attention is given to the changes in the conditions of transactions between economic units. They contribute to reconstruct market relations which condition the future development paths.

Mots clés : croissance ; institutions ; organisations ; transparence et responsabilités;

Key-words: growth, institution, organisation, accountability

¹ CEPREMAP-CNRS, 142 rue du Chevaleret, Paris 75013, courriel : pascal.petit@cepremap.cnrs.fr

1 - Un capitalisme désorganisé ?

L'utilisation fréquente de la notion de gouvernance dans les analyses des économies contemporaines manifeste une prise en compte plus large si ce n'est nouvelle de leurs interdépendances dans les décisions que prennent les agents économiques. Appliquée à l'entreprise la notion renvoie bien à quelque chose de plus complexe qui serait différent de l'ordre hiérarchique, même si cette différence est parfois minime (Jessop, 1999). Une autre façon d'exprimer cette réalité nouvelle souligne que les décideurs sont comptables de leurs décisions devant un nombre d'instances, d'ayants droits, de partenaires plus large que par le passé. Cette exigence va de pair avec une demande de transparence (donner toutes les informations, diffuser toutes les connaissances qui concerne l'action ou la transaction en question). Elle implique aussi une redéfinition des responsabilités.

Le mode de gouvernance doit ainsi préciser qui est comptable de ses décisions et auprès de qui. Cette notion de reddition de comptes² n'est pas nouvelle ; on se propose simplement ici d'en faire un usage plus extensif pour manifester une évolution des rapports entre acteurs économiques.

L'extension de la division du travail entre les firmes pourrait expliquer pour partie cet élargissement des parties prenantes dans toute transaction. L'importance accrue des normes et des contrôles sur la production et les échanges, les pratiques de certification et d'identification des compétences, le suivi de plus court terme des financiers comme les exigences plus marquées et continues des clients ou usagers manifestent cette implication accrue. Il en va de même à l'intérieur de la firme où un nombre croissant de salariés cherchent à être plus informés et consultés, tandis que les employeurs demandent eux-mêmes aux travailleurs une plus grande implication personnelle dans le travail.

Mais l'imbrication accrue des stratégies ainsi développée n'est pas le seul résultat d'apprentissages ou d'évolution des goûts et des mentalités. Elle résulte aussi de transformations structurelles spécifiques aux économies contemporaines. Non seulement les conditions matérielles dans lesquelles s'effectuent les transactions ont changé avec la diffusion des technologies de l'information et de la communication (les TIC) et surtout avec une profonde évolution de tous les services d'intermédiation (banque, transport, distribution et communication), qui sont les premiers grands utilisateurs de ces technologies, mais les agents eux-mêmes sont globalement beaucoup plus éduqués, leurs expériences ou possibilités d'action se sont étendues dans l'espace bien au-delà des frontières, suite à une internationalisation des économies qui sans véritablement globaliser tous les marchés a grandement facilité l'accès à l'international.

C'est bien à notre sens l'élargissement des stratégies d'agents qui caractérise les économies contemporaines (ce qu'illustre l'appellation « commune » d'« économie fondée sur la savoir ») avec deux conséquences directes majeures qui concourent aussi à leur caractérisation : d'une part les interactions entre agents se trouvent accrues et ceux-ci disposent d'autre part de capacités très différentes, selon leurs positions initiales, pour tirer parti du nouveau contexte.

² Qui renvoie au terme anglais plus usuel d'*accountability* qui concerne plus généralement les rapports entre agents tant dans la sphère des activités économiques proprement dites que dans la sphère politique ...et peut être aussi dans la sphère domestique si l'on veut bien relire dans cette perspective la façon dont l'individualisme, l'égalité entre les sexes, l'autonomie précoce des enfants restructurent les rapports familiaux.

Cette imbrication peut dans une période de transition encore marquée par un chômage important et une croissance économique faible être assimilée à un nouveau désordre. Dans les années 80, des processus d'externalisation extrême, des délocalisations aussi brutales que les changements de parité monétaire, laissant des entreprises vides avec un sous emploi n'épargnant aucune qualification ont pu faire penser à bon droit à un capitalisme désorganisé (Lash et Urry, 1987). Les années 90 avec la longue période de croissance de l'économie américaine, le dynamisme de certains districts industriels spécialisés dans les technologies de l'information et de la communication comme l'essor de la finance ont donné une vision plus positive du nouvel ordre en train d'émerger. Au-delà des propos médiatiques sur la nouvelle économie, c'est plutôt l'idée d'un ordre tiré par la finance qui domine. Des critères de rentabilité financière immédiate semblent s'imposer à tous les segments du capital, provoquant d'amples mouvements de fusion /acquisition et une réallocation des investissements, restructuration qui s'accompagne d'une rapide montée des titres boursiers. Les conditions pour qu'un tel capitalisme financier soit durable requièrent entre autres que les avantages en soient d'une façon ou d'une autre plus largement socialisés que ne l'est présentement dans la plupart des pays l'actionnariat (malgré l'élargissement de la diffusion provoquée de façon temporaire par des privatisations d'entreprises publiques). Aglietta, (1998) s'en remet en la matière à de nouveaux rôles dévolus aux fonds de pension, pour veiller tant au caractère productif des investissements qu'à la redistribution des bénéfices financiers.

Depuis ces premières interrogations sur la nature possible des économies financiarisées, le caractère spéculatif des hausses boursières, manifeste dès la fin des années 90 (avec la brutale montée du ratio entre le prix des actions et ce qu'elle rapporte (Price Earning Ratio PER), a non seulement montré toute son ampleur avec la baisse des cours en 2001 mais aussi la dégradation des mœurs des milieux entrepreneuriaux avec les scandales des affaires Enron, Worldcom, Walmart et autres liés à des innovations financières frauduleuses. Ce changement de contexte repose la question du caractère désordonné du capitalisme contemporain

L'interrogation sur la nature des modes de développement à venir dans les économies développées ne se limite plus à des interrogations sur les différentes modalités d'économie actionnariale (share holder economy). Elle s'étend d'abord tout naturellement à toutes les parties prenantes (stake holder economy). Mais là encore cette formulation peut être trompeuse et ne se lire qu'au niveau de l'entreprise, comme c'est le cas le plus souvent dans les travaux sur la gouvernance d'entreprise, alors que les parties prenantes débordent le cadre de l'entreprise et de façon plus marquée que par le passé comme nous le soulignons ci-dessus.

Cette expansion de la sphère des parties prenantes au niveau de toutes les activités économiques est entérinée par certaines évolutions du droit comme des institutions nationales et internationales.

L'appréciation des bases institutionnelles des modes de développement susceptibles d'émerger dans nos économies développées implique un premier bilan de ces changements institutionnels. Ces derniers sont loin d'être homothétiques, ils varient notablement selon les pays et les domaines analysés.

Tout l'enjeu des développements contemporains tient précisément au fait que la reconnaissance des parties prenantes est inégalement distribuée et qu'elle évolue au gré des luttes de pouvoir et des transformations des rapports stratégiques qui accompagnent les changements structurels et institutionnels contemporains.

La situation de partie prenante est elle même très diverse, les « droits » en question pouvant être plus ou moins relatifs et toucher des questions plus ou moins substantielles.

Pour apprécier la situation dans sa globalité et sa diversité on a besoin d'un cadre d'analyse assez complet pour appréhender les évolutions contemporaines des pouvoirs économiques relatifs des agents allant au delà de l'indéniable renforcement du capital financier.

On partira pour disposer d'une telle perspective plus générale de l'analyse institutionnelle développée par la théorie de la Régulation.

L'analyse des changements institutionnels qu'elle propose reconnaît certes la prévalence de certaines formes institutionnelles à une période historique donnée, comme le rapport salarial à l'ère fordiste, mais elle souligne aussi les interactions entre divers champs institutionnels, élargissant de ce fait les possibilités de caractérisation des contextes de développement des régimes de croissance contemporains.

A cette fin, nous commencerons par rappeler les grandes lignes de cette analyse régulationniste des formes structurelles (section 2). Puis nous préciserons les défis organisationnels que posent les changements structurels contemporains (section 3). Nous essayerons ensuite de voir comment la recherche de transparence, la redéfinition des responsabilités transforment le contexte institutionnel et font évoluer les pratiques vers un régime de croissance marqué par une évolution profonde des formes de concurrence (section 4). Nous tenterons pour conclure d'apprécier à grands traits les conditions, en termes de changements institutionnels et de conventions politiques, pouvant conduire à des régimes de croissance acceptables (section 5 de conclusion).

2 - Sur les formes structurelles de l'après-fordisme

La théorie de la Régulation fournit un cadre d'analyse des institutions distinguant *cinq formes structurelles*, rassemblant sur une base assez fonctionnelles toutes les institutions qui concourent :

- 1) aux tâches d'administration centrale, de prélèvements fiscaux, de sécurité, de justice et de défense, (soit l'Etat)
- 2) aux moyens de paiement et systèmes de financement, (soit la monnaie au sens large),
- 3) à l'organisation des rapports internationaux - les relations internationales pour tout ce qui régit les rapports entre économies nationales.
- 4) les formes de concurrence pour ce qui touche à l'organisation des marchés de biens et services, donc essentiellement des rapports marchands mais incluant aussi la gestion des services publics.
- 5) le rapport salarial pour ce qui concerne le travail salarié et sa reproduction.

Cette structuration grossière du contexte institutionnel³ a l'avantage de correspondre à de grands ensembles institutionnels facilement identifiables, non seulement par les chercheurs en sciences sociales mais surtout par les acteurs économiques eux mêmes. Les ensembles institutionnels visés sont en prise directe avec les options sociales et les choix politiques des agents. Ce sont des champs

³ Voir P. Petit (1998) pour une explication plus complète de ces différentes formes insistant sur l'ordre historique de leur développement .

institutionnels régulant l'économie où apparaît clairement l'articulation avec les deux autres sphères que sont le politique et le domestique.

Par ailleurs ce que l'on entend par institution reste souvent assez vague, allant des habitus et conventions aux ordres constitutionnels fondamentaux en passant par les lois et règlements. La notion renvoie ainsi à tout ce que les sociétés humaines mettent en place pour "régler" la conduite des agents, qu'il s'agisse de contraindre leurs marges d'action ou au contraire d'en élargir le champ (pour faciliter coordination et coopération). Ce sont bien les conditions de mise en œuvre de ces diverses règles de comportement qui distinguent fondamentalement les institutions. Pour certaines le suivi est impératif et tout manquement réprimé. Cette force de loi laisse encore la place à certaines variations selon l'efficacité des dispositifs chargés de l'application des lois. Nombre d'institutions laissent aussi place au délibératif, les individus concernés peuvent se conformer ou non à telle ou telle coutume,...ou choisir entre plusieurs institutions alternatives (en religion comme en politique).

En fait derrière les conditions de mise en œuvre des principes de comportement dont sont porteuses les diverses institutions on retrouve le plus souvent un ensemble de croyances, de choix éthiques et politiques qui conditionnent leurs conditions d'application et leur effectivité. Il s'ensuit que, comme ces choix et valeurs, la place des institutions évolue ; elles peuvent tomber en désuétude, ou au contraire se développer en différenciant les conditions d'application, en étendant le champ des personnes concernées. C'est ainsi que l'on peut parler de processus d'institutionnalisation lorsque règles et droits se développent dans un domaine particulier. Les développements du rapport salarial dans les économies de l'après guerre en donnent un exemple classique.

Au cours de l'histoire, le développement des formes structurelles précitées s'est d'ailleurs réalisé de façon plutôt séquentielle. Si celui du rapport salarial au cours du 20^{ème} siècle correspond à une période d'institutionnalisation, avec des étapes plus au moins rapides, des différentes dimensions de la condition de travailleur salarié et de sa reproduction, il fait suite à un siècle plutôt marqué par l'organisation des rapports de concurrence entre activités industrielles en plein essor. En remontant le cours de l'histoire on verrait aussi aux siècles précédents les formes régaliennes de l'Etat, de la monnaie et des relations internationales acquérir leurs formes modernes.

En fait, à chaque période, le processus d'institutionnalisation qui touche diversement les formes structurelles se présente largement comme un processus de catégorisation, classification, ordonnancement qui porte reconnaissance de la diversité et de la spécificité des situations. Cette évolution est manifeste dans le cas du rapport salarial avec l'extension des couvertures et des ayants droits dans la période de croissance fordiste. D'une certaine façon cette évolution des institutions a des aspects irréversibles, ajoutant de nouvelles différenciations plus qu'elle ne détruit les anciennes. Ainsi la dégradation du rapport salarial souvent dénoncée, à juste titre, comme une certaine fragilisation du rapport salarial se manifeste t-elle souvent dans la période contemporaine plus par effet de composition, avec apparition de catégories nouvelles, comme celles d'emplois précaires, que par la suppression de catégories anciennes d'emplois durables, voire d'emplois à vie (un phénomène particulièrement manifeste au Royaume Uni...comme au Japon).

Dans cette perspective historique comment se caractérise la période présente ? A plusieurs titres la période contemporaine est encore transitoire. La crise des régimes de croissance fordiste date des années 70-80 ; ce qui à l'échelle historique que nous prenons ci-dessus reste un passé récent. Surtout cette crise

possède un caractère latent qui contraste avec les ruptures brutales que présente la crise des années 30 et la seconde guerre mondiale, ruptures qui imposèrent de nouvelles visions de l'économie dans les années de l'après guerre, ce que l'on a appelé les conventions keynésiennes de plein emploi. C'est le contexte politique ainsi créé qui permet, au gré des luttes sociales, l'institutionnalisation continue du rapport salarial, figure dominante des transformations institutionnelles de la période des trente glorieuses. L'époque contemporaine ne bénéficie pas de telles visions alternatives, ou plutôt les alternatives avancées ne bénéficient pas de telles légitimités et leurs expressions s'expriment le plus souvent par réaction. Il est symptomatique que le libéralisme des années 80 de Reagan et Thatcher se soit surtout inscrit sous le signe de la déréglementation.

Dans les années 90 le débat politique se libère quelque peu de ce côté réactionnaire (il est aussi devenu évident que les processus de déréglementation n'ont rien d'absolu et sont en fait des changements quant à la nature des réglementations devenues plus prudentielles, moins sectorielles un constat par ailleurs important pour la caractérisation des changements institutionnels en cours). Mais même dans les années 90 les expressions de ces visions alternatives restent limitées et peu spécifiques au delà de références qui semblent plus vouloir réagir à certaines évolutions du marché du travail que penser de nouveaux processus d'institutionnalisation. Les expériences dites de politique de troisième voie à la Blair illustrent bien ce passéisme (cf Arestis et Sawyer, 2001) alors que l'on pouvait donner à l'orientation de ces politiques des perspectives nettement plus nouvelles (Petit 2001).

Une façon de lire ces perspectives nouvelles eût pu s'appuyer sur une analyse des transformations en cours des rapports marchands, à condition d'avoir de ces rapports une vision assez large incluant ce qui touche non seulement à l'organisation des marchés mais aussi à l'ensemble des conditions d'accès et d'usage des divers biens et services. Dans des sociétés salariales ces conditions d'accès à divers biens et services constituent des signes de citoyenneté et de statut.

Le processus d'institutionnalisation en cours va lui aussi se traduire par une expansion des catégorisations et classifications autour essentiellement de tout ce qui régle les rapports marchands et la finance. Droits et réglementations vont être au cœur de ces transformations. Mais cette coordination passe aussi par des normes et des certifications. De plus les règles en question ne sont pas toutes d'application stricte et les agents peuvent disposer d'une marge d'appréciation. La décision reste souvent délibérative. Ceci implique un choix, une certaine adhésion aux principes motivant la règle, ce qui requiert une certaine information, un savoir ou un degré de confiance. La frontière du délibératif est donc assez floue et met en cause des valeurs politiques. Les agents peuvent ou non trouver légitime les systèmes de contraintes qui viennent peser sur leurs décisions. Options politiques et systèmes idéologiques vont donc conditionner le fonctionnement des institutions. D'où l'intérêt de grandes conventions où des sociétés retiennent un projet assez général légitimant toute une série d'objectifs.

Cette façon schématique de voir ce que furent par exemple les conventions de plein emploi de l'après guerre permet de repositionner les débats contemporains autour des politiques de libéralisation et de décentralisation. Les revendications des citoyens peuvent porter non seulement sur les grands services réseaux (sous tutelle publique plus ou moins marquée) mais aussi sur divers produits de consommation (certification, normes, droit commercial, protection du consommateur) et sur la défense des travailleurs (avec une certaine "juridicisation" des rapports salariaux).

3 - Les défis organisationnels du nouveau régime de croissance

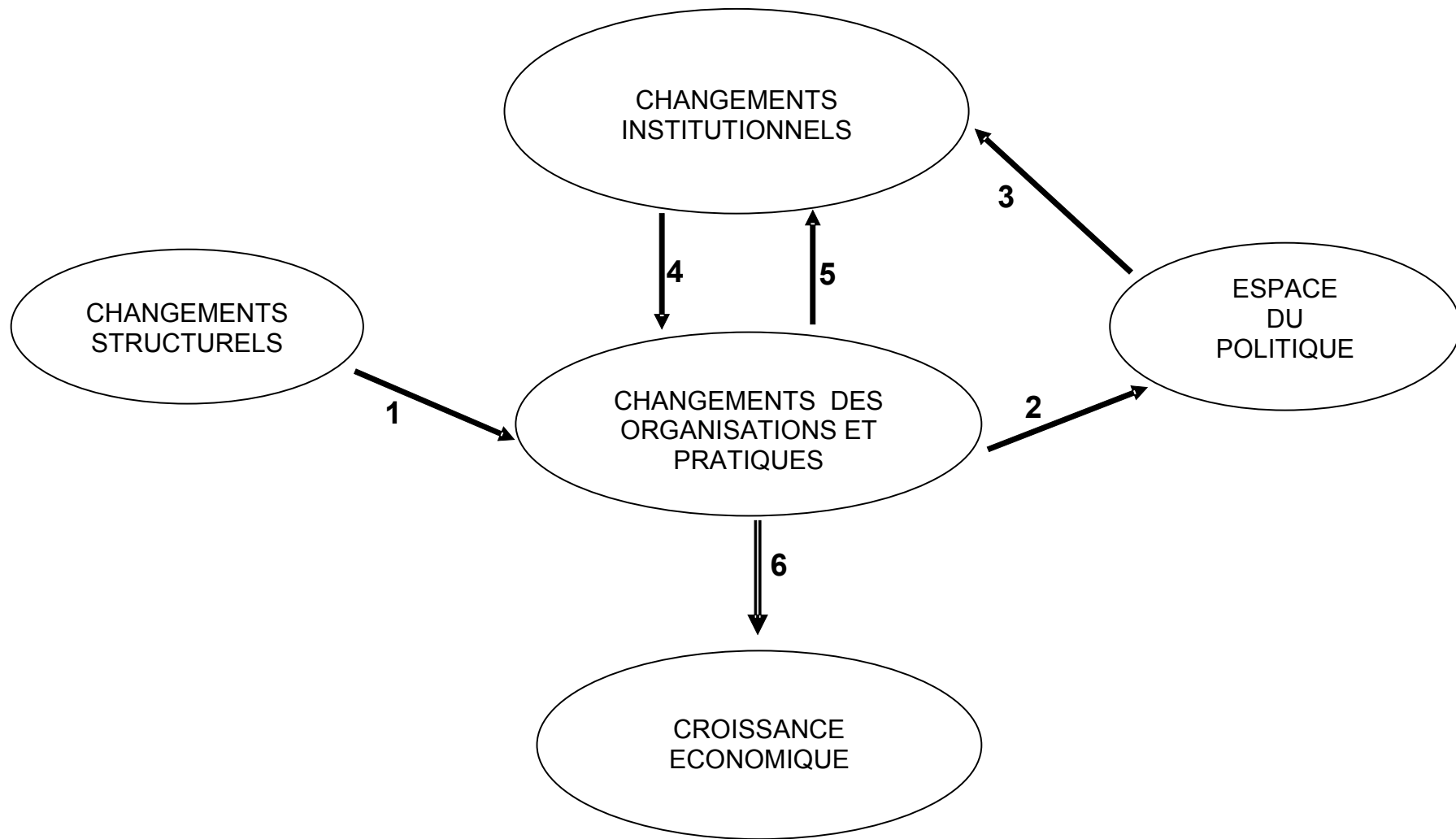
La mise en place d'un nouveau régime de croissance n'est pas quelque chose d'instantané. Par définition la notion de régime de croissance renvoie à une schématisation de la dynamique articulant l'évolution des activités de production à celles des diverses composantes de la demande. Le schéma en question doit souligner les bases institutionnelles de cette dynamique. En ces termes un régime de croissance définit un idéal type pouvant servir de cadre de référence à l'analyse des économies réelles. La notion de régime de croissance fordiste en fournit un exemple. Elle renvoie pour expliquer les grandes lignes de la croissance des trente glorieuses à une dynamique des gains de productivité basée sur des économies d'échelle, prenant appui sur une expansion continue de la demande interne fondée sur une augmentation du pouvoir d'achat des salariés. Le partage des gains de productivité à l'origine de cette croissance de la demande apparaît comme la contrepartie de la diffusion des méthodes tayloriennes d'organisation du travail qui les ont permis. Ce cadre de référence a été décliné de différentes façons selon les pays. Les dates de mise en place elles mêmes diffèrent et les périodes de transition ayant permis la mise en place de tels « trade-off » remontent le plus souvent à l'après première guerre mondiale. Force est donc de prendre un certain recul lorsque l'on cherche à caractériser le schéma de croissance pouvant servir de référence à ce qui est susceptible d'émerger. De fait il n'y a nul déterminisme en la matière. On a déjà souligné le rôle que jouaient conventions politiques et changements institutionnels. Or ces contextes sont encore lieu de débats et les différences avec les conditions d'après seconde guerre mondiale impliquent que les solutions n'apparaissent pas de façon aussi tranchée et ne s'imposent pas d'emblée.

Nous cherchons dans cette section à identifier quelques uns des blocages organisationnels qui expliqueraient les difficultés que rencontre la diffusion d'un nouveau régime et indiquerait par là même la nature des changements institutionnels requis, comme les types de conventions politiques souhaitables. Il est utile à cet égard de préciser le schéma selon lequel nous articulons in fine les différents impacts des changements respectivement structurels, institutionnels et politiques sur la formation d'un nouveau régime de croissance. Cela permettra entre autres de préciser ce que nous entendons ici par changement structurel et de résumer les articulations entre organisations, institutions et conventions politiques sous jacentes aux développements de la section précédente. Par changement structurel nous renvoyons à des évolutions de long terme, touchant certains déterminants fondamentaux des activités de production et de consommation sur lesquels les agents n'ont dans la période contemporaine plus de prise, à titre individuel comme collectif. La diffusion du nouveau système technique centré autour des technologies de l'information nous donne avec la loi de miniaturisation de Moore (la capacité des microprocesseurs double tous les 18 mois) un exemple de telles caractéristiques. Cette loi n'est pas tellement physique, elle résulte plutôt d'une certaine convention interne à l'industrie mais cette dernière est suffisamment mondialisée pour qu'aucun pays ne puisse entreprendre de la ralentir. Encore une fois cette caractéristique ne prédétermine pas les changements techniques mais elle donne comme exogène un paramètre majeur de ces transformations. L'internationalisation des économies apparaît dans la période contemporaine comme un phénomène de même nature, s'imposant aux Etats avec la référence obligée aux niveaux de compétitivité prévalant à l'échelle internationale sans prédéterminer pour autant la structure des échanges de chaque pays. La montée des niveaux

d'éducation depuis l'après seconde guerre mondiale est un troisième exemple de changement structurel au sens où nous l'entendons ci-dessus. On pourrait y ajouter la démographie, elle aussi largement déterminée pour chaque pays par les mesures de politique familiale de la période précédente. Les changements structurels apparaissent dans cette définition comme des legs d'un passé souvent récent que l'on ne saurait modifier en niveau dans la période présente, mais qui peuvent donner lieu à des politiques d'accompagnement très différentes (action en qualité). Ces changements structurels bousculent les organisations en place et les pratiques courantes. S'y adapter représente pour les économies considérées de véritables défis que nous qualifions d'organisationnels. Pour y répondre les agents peuvent modifier de leur fait leurs pratiques et organisations. Mais d'une part ils ne sont pas tous en mesure de le faire, d'autre part cela peut nécessiter de changer certaines règles du jeu (ensemble de règles que nous avons qualifié de contexte institutionnel à la section précédente), soit qu'elles s'opposent effectivement aux adaptations au nouveau contexte structurel, ou qu'un nouveau contexte facilite les adaptations en particulier de certaines catégories d'agents dont les capacités stratégiques sont plus faibles. On voit bien avec l'expérience des déréglementations des grands services d'intermédiation comment ce schéma s'applique aux évolutions du contexte des années 80 et 90. On doit aussi noter que nombre de ces changements requièrent un appui politique, qu'il y ait en d'autres termes un certain accord politique pour voir dans ces actions, en l'occurrence de déréglementation, une action « modernisatrice » légitime. Le schéma 1 rappelle ces divers enchaînements qui marquent au cours du temps la formation d'un régime de croissance, engendrant aussi à terme des changements structurels qui joueront à la période suivante.

Figure 1

ENCHAINEMENT DES CHANGEMENTS STRUCTURELS, ORGANISATIONNELS ET INSTITUTIONNELS



Nous pouvons maintenant nous interroger sur les désordres organisationnels. Peut-être faut-il au préalable vérifier que désordre il y a, c'est-à-dire qu'au niveau macroéconomique les économies développées n'ont pas encore trouvé le moyen de dégager les gains de productivité qu'elles étaient en droit d'attendre des transformations structurelles en cours (qu'il s'agisse de la diffusion d'un nouveau système technique ou de la montée des niveaux d'éducation... ou de l'internationalisation des économies), qu'en d'autres termes le dit paradoxe de la productivité, largement attribué dans la littérature à des problèmes d'organisation, reste valide⁴.

Certains se basant sur les gains de productivité élevés des industries directement liées aux technologies de l'information et de la communication dans la seconde moitié des années 90 ont annoncé la fin du paradoxe. Les statistiques de l'ensemble des activités réfutent largement cette hypothèse comme le montre le tableau I ci-après. Dans les industries de services en particulier les gains sont restés faibles, or ces activités représentent maintenant presque les trois quarts de l'emploi et plus des deux tiers du PIB, alors que les industries produisant les TIC représentent moins de 8% du PIB. Par ailleurs nombre de services sont de gros utilisateurs des TIC et les activités utilisant des TIC (cf. tableau I) ne dégagent pas des gains de productivité nettement plus importants que les autres. On ne peut donc considérer que la question du paradoxe de productivité soit résolue, elle reste la marque d'une certaine « désorganisation » que nous cherchons ci-après à préciser pour mieux situer les changements institutionnels requis.

Tableau 1

Croissance des gains de productivité
(Croissance de la valeur ajoutée par personne employée, par type d'activité en
relation aux TIC, technologies de l'information et de la communication,
1990-1995 et 1995-2000, en pourcentage)

1990-1995	Produisant des TIC		Utilisant des TIC ^a		Sans ICT		
	Manufacturier	Services	Manufacturier	Services	Manufacturier	Services	Autres
France ^b	10.0	2.6	3.3	0.5	3.4	-0.3	1.6
R.U.	15.8	5.6	2.1	2.5	4.0	1.5	6.1
C.E.E.	11.1	4.4	3.1	1.1	3.8	0.6	2.7
E.U.	15.1	3.1	-0.3	1.9	3.0	-0.4	0.7
1995-2000	Produisant des TIC		ICT Utilisant des TIC ^a		Sans TIC		
	Manufacturier	Services	Manufacturier	Services	Manufacturier	Services	Autres
France ^b	15.0	6.2	1.9	0.7	2.7	0.1	1.1
R.U.	16.1	5.2	1.7	2.6	0.5	0.9	1.5
C.E.E.	13.8	6.5	2.1	1.4	1.5	0.2	1.9
E.U.	23.7	1.8	1.2	5.4	1.4	0.4	0.6

Source: Van Ark (2001)

a) excluant les activités produisant des TIC ; b) 1999

⁴ Sur ce débat autour du paradoxe de la productivité voir Petit 2002.

Pour établir un diagnostic sur la désorganisation qui ne table pas simplement sur les observations macro-économiques on peut s'en remettre à des enquêtes auprès de responsables d'entreprises⁵.

Considérons d'abord un constat présenté par l'OCDE sur les principales entraves à l'activité entrepreneuriale.

Table 2
Principales entraves à l'activité des entreprises
Dans les pays de l'OCDE

1. Manque de financement	19%
2. Faible ouverture du marché interne	4%
3. Mécanismes de transfert de R&D sous développés	9%
4. Programmes publics d'aide et de conseil inefficaces	9%
5. Infrastructures inadéquates	11%
6. Réglementations tatillonnes	15%
7. Attitudes sociales et culturelles négatives	16%
8. Manque de formation pour développer l'entrepreneuriat	17%

Source: présentation de Mr Takashi OCDE, janvier 2003

Si l'on exclue le thème du financement qui peut tenir à un défaut d'intermédiation financière mais aussi à des limites objectives de l'entreprise ; les raisons invoquées combine un manque d'esprit entrepreneurial (raisons 7 et 8 qui sont les plus citées) et des lacunes dans l'environnement de l'entreprise qui tient à l'absence de soutien public (raisons 4,5 et 6).

Une autre enquête portant sur les réserves inexploitées de productivité au regard des chefs d'entreprises souligne encore plus directement l'impact d'une organisation inefficace de la direction des entreprises (tableau 3).

⁵ Des méthodes plus objectives obligerait face à la diversité des situations micro à s'en remettre à des normes qui soient seraient tout aussi contestables par les milieux professionnels, soient ne feraient que rationaliser les résultats d'enquêtes sur les opinions courantes utilisées ci-après.

Tableau 3
Sources de productivité inexploitée:
Causes évoquées ;année 2002 (en %)

Causes	1	2	3	4	5	6
Allemagne	45	20	12	8	11	4
Australie	47	24	9	7	4	9
Autriche	47	14	15	10	9	5
Etats-Unis	36	25	16	9	9	5
France	45	22	15	6	6	6
R.U.	37	25	13	10	3	12
Moyenne	43	23	12	8	7	7

Source : Proudfoot et IMR Consulting (2002)

Notes : Causes : 1 – contrôle et planification, 2 – mauvaise direction, 3 manque de motivation des employés, 4 – Problèmes d'utilisation des TIC, 5 – Communications inefficaces, 6 – Main d'œuvre mal formée.

On retiendra que les causes principales de relative inefficacité mises en avant portent principalement sur les difficultés de l'entreprise pour définir ses stratégies ou organiser ses rapports avec l'extérieur; qu'il s'agisse de ses marchés ou des rapports avec des prestataires ou les pouvoirs publics. Les questions touchant à l'organisation du travail ne sont plus primordiales. La cause principale limitant les gains de productivité des entreprises est en soi quelque peu paradoxale, elle met en cause les capacités stratégiques des entreprises en termes de contrôle, planification, utilisation des informations et des connaissances alors même que les mutations en cours, structurelles comme institutionnelles et organisationnelles, devraient toutes concourir à élargir cet horizon.

Elle témoigne d'une certaine difficulté qu'éprouvent les entreprises à trouver seules les solutions à leurs problèmes d'organisation. Il est aussi certain que toutes les entreprises ne sont pas à cet égard dans la même situation. Les problèmes spécifiques des PME ont d'emblée été soulignés et nombre de programmes publics visent à faciliter leur accès aux informations et connaissances susceptibles de les aider à accroître leurs capacités stratégiques. Cette intermédiation reste difficile ; elle requiert certains savoirs au départ que ne possèdent pas toutes les PME. L'acquisition de ces compétences n'est pas seulement question de moyens financiers.

L'évolution importante de la division du travail entre entreprises que constitue le développement d'une offre de services spécialisés aux entreprises réduit pour partie cet handicap. Mais l'expérience montre que ces services ne jouent pleinement leurs rôles que si une interface de longue durée peut être établi entre prestataires et usagers.

De façon plus générale la nouvelle division du travail entre entreprises, avec recours accru à l'externalisation, à la sous traitance, de toutes natures, est une des causes et conséquences majeures de la nouvelle donne stratégique qui s'offre aux entreprises. Elle explique aussi les difficultés organisationnelles des entreprises qui doivent dans leur choix tenir compte de façon plus étroite des options organisationnelles de leurs partenaires effectifs et potentiels. Comme le souligne Kogut (2001) l'adoption de la forme en M par exemple par une grande entreprise est

une innovation neutre, sa mise en œuvre ne dépend que de l'entreprise concernée. A contrario la diffusion d'une innovation touchant à la réorganisation des relations entre firmes requiert une concertation entre agents indépendants, coordination nettement plus complexe à établir.

Le nouvel environnement a largement contribué à diffuser des mises en réseaux de toute nature, que ces derniers soient réels ou virtuels. Mais cette profusion a plutôt des effets déstabilisant en favorisant une grande réversibilité des choix là où seules certaines réversibilités favorisent des investissements cumulatifs. L'économie des réseaux a ses lois (voir Shapiro Varian (1999)), combinant à la fois la valorisation du nombre de participants à un réseau (la valeur d'un réseau est directement fonction du nombre de participants) et la restriction à l'entrée dès lors qu'il s'agit de partager une rente de situation. Il n'est pas étonnant que la spéculation financière se soit accompagnée de vastes mouvements de fusions et acquisitions constituant de véritables réseaux stratégiques. On retrouve ces mêmes lignes conflictuelles réticulaires à l'occasion de la diffusion de nouveaux standards technologiques ou de la discussion des droits de propriété intellectuelle. La multiplication de ces comportements stratégiques n'est pas l'apanage des entreprises, on la retrouve sous d'autres formes chez les consommateurs où les types sont en constante évolution, au grand dam des agents du marketing et de la publicité qui provoquent sans les maîtriser ces générations de tribus constamment renouvelées⁶. Lash et Urry (1994) insistent à juste titre sur la nouvelle dimension esthétique des choix individuels. Les consommateurs développent des compétences nouvelles à tirer parti de ces univers en constante recherche d'innovation. Le nouvel individualisme qui se manifeste ainsi a aussi des effets sur le marché du travail. Il est clair qu'un certain nombre d'emplois sont des lieux d'investissement personnel et professionnel tandis que d'autres ne constituent que des lieux de passage, parfois utilisés comme tels par certains individus. A l'évidence tous les individus n'ont pas cette même capacité stratégique et nombre d'emplois précaires restent plutôt subis que choisis.

Deux mots enfin sur l'internationalisation qui pour nombre d'individus⁷ comme pour les entreprises rend toujours très présentes les alternatives, opportunités, concurrences étrangères dans leur processus de décision. L'instabilité que provoque cette référence continue à l'international est patente ; elle est à la fois incitation à l'innovation, à la recherche de qualité spécifique mais aussi facteur d'incertitude dont pâtit toute une frange d'activités (où les risques semblent trop forts et les rentes d'innovation trop faibles).

Doit-on déduire du rapide portrait du nouvel environnement des activités économiques que nous venons de brosser que le régime de croissance post fordiste est fondamentalement propagateur de désordres, facteur de désorganisation ? Cela paraîtrait paradoxal alors que tous les agents se trouvent dotés (certes inégalement) de meilleures capacités stratégiques. A cette aune d'ailleurs, le fordisme apparaît rétrospectivement moins comme un régime organisé que comme un régime à courte vue dont les avantages avaient des coûts que les économies contemporaines doivent maintenant prendre en charge. C'est évident dans une perspective strictement écologique, mais cela l'est aussi dans bien d'autres domaines maintenant que les risques (comme les avantages) sont plus clairement perçus,

⁶ Rappelons que nos économies modernes dépensent autant en publicité qu'en R&D.

⁷ en fait plutôt restreint à l'univers des professionnels ou travailleurs symboliques de R Reich 1992, dès lors que l'époque est surtout marquée par une plus grande mobilité du capital et une moindre mobilité du travail non qualifié.

devenant de connaissance commune et leurs conséquences potentielles devant être internalisées dans la plupart des transactions. La découverte d'une économie du risque au sens de Beck (1992) n'est pas tant le résultat de nouveaux risques que la prise de conscience (de connaissance et d'information) d'externalités déjà existantes. C'est d'ailleurs cette reconnaissance qui donne tout son sens au qualificatif de Post Fordisme que l'on donne au nouveau régime émergent. La question est alors d'identifier les schémas organisationnels (même dans leurs grandes lignes) qui contribueront à ordonner, organiser ce nouvel environnement.

4 - Redéfinir transparence et responsabilités à l'ère post fordiste

La question qui se pose à propos du nouveau régime émergent (conçu pour une large partie comme une « domestication » du fordisme) est de savoir comment à la fois redéfinir les responsabilités des agents économiques dès lors que l'on reconnaît certaines externalités et partager les rentes en conséquence. On a ainsi besoin pour chaque transaction de savoir : 1) quelles sont les parties prenantes, 2) quelles sont les caractéristiques de l'objet de la transaction et enfin 3) dans quelles conditions la transaction peut être revue. Dans un monde plus conscient des interactions développer de tels protocoles est nécessaire si l'on veut favoriser les engagements et une certaine irréversibilité, facteur d'accumulation. Ceci doit se matérialiser dans des pratiques organisationnelles spécifiques. La notion anglo-saxonne d'*accountability*⁸, soit l'exigence à la fois de transparence (notion relative qui dépend de l'état de l'art et des informations disponibles) et d'une définition actualisée et élargie des responsabilités entre parties prenantes reconnues dans une transaction, nous fournit l'occasion de suivre de façon spécifique l'évolution des formes de concurrence.

Etre comptable au sens large renvoie à un engagement d'un agent A, vis-à-vis d'un agent ou groupe d'agents B, de bien établir que les actions entreprises par lui répondent bien aux normes attendues et aux demandes spécifiques faites ex ante de B. Cette définition requiert de savoir qui a droit à quoi et comment établir ce qui est juste, compte tenu des incertitudes inhérentes au type d'action entreprise. Dans une économie fondée sur le savoir l'espace des ayants droits s'est élargi comme celui des modalités d'appréciation des efforts fournis et des attentes des parties. Des relations contractuelles ont accompagné cet élargissement mais cette couverture juridique a des limites. Dans un monde des affaires largement influencé par les pratiques anglo-saxonnes cette contractualisation prend plutôt la forme de lois d'usage (*common law*). En dehors de cet univers anglo-saxon on a pu craindre que les pratiques de contrats privés ne contreviennent à la loi.

Une autre caractéristique est que cette demande de transparence et d'actualisation du partage des responsabilités présuppose une possibilité de contrôle ex post. En ce sens cette démarche est plus complémentaire que contradictoire avec celle du principe de précaution qui presse les acteurs ex ante à ne pas prendre d'initiative dans un environnement « fragile » où les risques de provoquer des changements majeurs irréversibles sont réels mais non « calculables ».

La multiplication des références à cette notion d'« *accountability* » dans le domaine des affaires, hors de son champ usuel de la politique, a été largement provoquée par le recours accru à des intermédiations variées et à des procédures comme les certifications, les expertises, les actions de conseils et d'audits. Les

⁸ Le terme vient des sciences politiques et se réfère à un impératif démocratique selon lequel le titulaire d'un mandat électif doit rendre compte auprès de ses électeurs. Par extension le terme s'applique à tous types d'action où le décideur doit rendre compte aux parties prenantes.

interventions gouvernementales comme la volonté d'organisations non gouvernementales d'avoir un droit de regard sur certaines activités ont aussi été un facteur incitatif, tout comme le développement de toute une offre de services spécialisés aux entreprises. Enfin la diffusion des technologies de l'information et de la communication, en particulier l'expansion d'internet et l'accès aux sources qu'il permet ont complété la mise en place d'une logistique complexe qui facilite la mise en œuvre de procédures d'accountability⁹, en assurant une certaine transparence et en ouvrant la possibilité de redéfinir les responsabilités et parties prenantes. Le principe d'accountability n'est donc pas directement un principe d'organisation en soi mais un principe contribuant à la mise en place de procédures de transparence et de partage actualisé des responsabilités à même de faciliter les problèmes de coordination entre agents indépendants soulignés à la section précédente. On peut parler à cet égard de principe de méta-organisation, servant de référence à des procédures toutes spécifiques (par un processus analogue à celui plus formel de la jurisprudence dans l'univers du droit). Une telle évolution si elle s'étendait réellement, en faisant valoir des droits et ayants droits nouveaux, représenterait une réelle transformation de ce que nous appelions à la section 2 les formes de concurrence. On peut à l'aide de quelques exemples dresser un rapide bilan des pratiques que l'on peut rapprocher de cet approfondissement de la demande de transparence et responsabilisation élargie.

On aurait pu pensé que le principe trouve dans les services publics son principal lieu de développement. Tel n'apparaît pas avoir été le cas. La priorité donnée à la déréglementation semble avoir occulté le débat sur les nouvelles attentes et les responsabilités nouvelles. Les instances de régulation en charge de la transparence et du suivi des engagements ont peu poussé à une conception dynamique élargissant les termes de référence, actualisant les notions de services universels par exemple au gré des informations et connaissances sur les pratiques¹⁰. Les accords régionaux se sont contentés d'entériner la diversité des situations nationales sans chercher à promouvoir de nouveaux termes de référence¹¹. Dans les services sociaux comme l'éducation et la santé un principe de « subsidiarité » nettement plus marqué a joué, alors que ces deux secteurs par leur taille et leur place dans les priorités des agents constituaient des terrains d'action majeurs pour coordonner les actions des prestataires et usagers et éviter à la fois les dérives dualistes et le freinage des innovations que l'on retrouve derrière les crises (et les impossibles réformes) qui frappent ces secteurs depuis plus d'une décennie dans les pays développés.

La démonstration la plus claire de la mise en place de pratiques de transparence et responsabilisation s'observe finalement dans les marchés de produits. Elle accompagne une forte différenciation des dits produits sur les deux dernières décennies. Non seulement les caractéristiques des produits doivent être certifiées, mais aussi les conditions de production, d'utilisation et de dégradation¹². Les modalités et importance de ces certifications dépendent bien sûr des produits. Les actions de normalisation (ISO 9000) structurent fortement cette diffusion. Les « accidents » comme la maladie de la vache folle, ou les pollutions accidentelles par

⁹ Les sites web traitant de ces procédures ou mettant à disposition les informations et connaissances nécessaires sont multiples.

¹⁰ Voir par exemple Hugounenq et Ventelou (2002) sur les services universels dans le secteur bancaire.

¹¹ La convention européenne donnant une dernière illustration de ce conservatisme.

¹² Sur l'évolution des marchés de produits agricoles particulièrement sensibles au contrat de confiance ainsi établi, voir G Allaire et alii (2002).

les hydrocarbures ou la radioactivité rendent de plus en plus impératives toutes ces pratiques visant à donner confiance aux consommateurs. La diffusion de poursuites juridiques, avec d'importantes demandes de dommages et intérêts joue aussi un rôle disciplinaire important. La situation reste très variée selon les pays même si les accords régionaux comme ceux de l'OMC se doivent d'harmoniser les pratiques sous peine de voir fleurir comme de besoin les barrières invisibles aux échanges. Il n'en reste pas moins que les « bonnes » pratiques ne sont pas encore établies sur ces marchés produits, à preuve le débat opposant au nom de l'accountability Microsoft aux partisans du logiciel libre Linux, Microsoft accusant ces derniers de ne pas être « accountable » (manque de responsable) alors que ces derniers font le même procès à Microsoft, parce que la source code de windows n'est pas publique (manque de transparence).

Inutile de rappeler les difficultés de l'accountability dans le secteur de la finance. Tous les scandales financiers partent de pratiques innovantes (et saluées comme telles dans les milieux académiques à l'époque) mais transparentes pour une poignée d'initiés seulement à même d'apprécier les risques encourus. Ceci montrait les limites d'une réglementation uniquement prudentielle.

Il a fallu attendre ces catastrophes pour exiger une séparation des activités de conseils et d'audits, redonnant quelques crédits aux réglementations « sectorielles à l'ancienne ». Tout ceci, au cœur des systèmes financiers, donc au cœur des économies contemporaines, montre la lenteur des évolutions. Encore faut il noter que cette réforme des lois et la publication de codes de moralisation des affaires s'échelonne de façon très différente selon les pays en termes d'obligations et de fermeté dans leur application.

La volonté d'harmoniser les procédures comptables des entreprises (un impératif bien réel au niveau d'internationalisation atteint par les économies contemporaines) représente une avancée réelle, mais les normes qui seront adoptées par la Communauté Européenne en 2005 (en conformité avec les recommandations de l'International Accounting Society IAS) resteront différentes des normes américaines¹³.

Les évolutions du marché du travail semblent de façon croissante s'inscrire dans cette perspective de recherche de transparence et de spécification « dynamique » des responsabilités que l'on associe au principe d'accountability.

En témoigne en premier lieu l'insistance mise sur les compétences individuelles (au dépens de l'attention portée dans le passé aux collectifs de travail) comme les conditions de motivation mises à l'obtention des diverses allocations qui caractérisent les politiques dites d'activation du marché du travail. Cette évolution divise fortement le sort des travailleurs selon leur niveau de qualification. La contrepartie, à savoir les responsabilités qui s'imposent aux employeurs, n'ont pas vu leur champ s'étendre, si ce n'est en matière d'individualisation des salaires, de stocks options (encore un facteur de division des travailleurs). Les responsabilités en matière d'hygiène et de sécurité n'ont progressé qu'assez modestement¹⁴. Il y a donc une dissymétrie forte dans l'application du nouveau principe au champ du rapport salarial, ce que l'on conçoit bien dans une perspective historique mais qui ouvre la

¹³ Le processus d'harmonisation est instructif, la CEE adopte progressivement, si elle le juge pertinent, les normes de bonnes pratiques retenues par l'ensemble des professionnels qui gèrent l'IAS et les Etats-Unis se refusent à suivre les normes internationales, pourtant proches, pour conserver une marge de manœuvre dans un domaine stratégique.

¹⁴ L'extension des situations de stress que soulignent les études sur l'intensification sous diverses formes du travail n'ont pas donné lieu à des mises en responsabilité nouvelles.

voie à des revendications tout à fait cohérentes avec les principes d'organisation qui semblent prévaloir dans la période.

On trouve d'ailleurs l'expression d'une démarche plus symétrique dans les programmes qui lient les subventions aux entreprises aux tâches d'utilité publique qu'elles assument en employant et en formant des personnes dites en difficulté. L'idée de développer avec l'aide des collectivités locales des formes multi-employeurs d'emploi (cf. Suppiot 2000) va dans le même sens.

Il y a bien des raisons de lier politiques de compétitivité externe et politique d'activation du marché du travail si les deux sont liées. Les aides au financement des start up pourraient ainsi fort bien s'accompagner de conditions sur la gestion des emplois et des compétences créées.

Un dernier domaine où les pratiques de transparence et de responsabilisation sont actives est celui des échanges internationaux. Le passage du GATT à l' OMC est en soi significative puisqu'a priori une des grandes distinctions entre les deux institutions tient précisément aux procédures d'expertises et d'arbitrages qui se mettent en place. Toute une jurisprudence se développe dont on ne sait encore à quel point elle viendra figer les positions dominantes ou au contraire s'ouvrir à de nouveaux principes respectant certaines conditions locales de développement. La capacité reconnue à l'action des organisations non gouvernementales est à cet égard importante. La plupart concentre leurs actions sur des questions précises et opèrent pour plus de transparence et une définition élargie des responsabilités et des ayants droits. Malgré la spécificité de leurs angles d'attaque, la communauté de leurs principes d'organisation finit par avoir un effet cumulatif à même d'agir sur ce que l'on peut ou non qualifier de « consensus internationaux »¹⁵.

La rapide revue de la diffusion dans tous les domaines des principes de transparence et de responsabilisation (que nous avons mis au centre du concept d'accountability) nous permet d'avancer à grands traits une première série de conclusions à la fois sur la nature des changements institutionnels et politiques susceptibles d'orienter et conforter cette évolution et sur les types de croissance qui peuvent leur correspondre.

5 - Sur les conventions politiques pouvant guider les changements institutionnels du Post fordisme

A ce jour les performances économiques des économies développées dites fondées sur le savoir ont été relativement médiocres (voir tableau 1 et Petit 2002). Les résultats des économies pleinement de marché (anglo-saxonnes pour l'essentiel) ne sont pas meilleures sur la décennie malgré tout le crédit que leur vaut leur libéralisme affiché, les économies scandinaves réussissant finalement un peu mieux. Il est aussi évident que les transformations qui nous concernent sont de long terme et que nous n'en sommes qu'à une première phase de l'émergence d'un éventuel nouveau régime de croissance. Les vicissitudes des milieux financiers ont rendu encore plus hasardeuse l'hypothèse d'un régime dirigé par la finance, qu'Aglietta (1998) supposait domesticable à travers une certaine implication des fonds de pension. Le modèle antropogénétique que propose Boyer(2002) qui considère les changements institutionnels contemporains comme tirés en dernier ressort par une convention politique visant l'amélioration du bien être, de la santé et de l'éducation des citoyens se place dans une perspective de très long terme, difficile à lier aux transformations contemporaines des institutions (marquées par les

¹⁵ Internet aidant à donner à tous ces mouvements aux objectifs spécifiques un rayon d'information et d'intervention globalisé.

déréglementations et l'individualisation) et des organisations (marquées par la mobilité financière et sectorielle du capital à travers un tissu de réseaux d'entreprises).

Nous nous intéressons au type de (macro) convention politique qui pourrait s'inscrire dans la ligne directe des transformations que nous venons de repérer et donnerait sens, pour une large majorité de citoyens, aux adaptations requises et réalisables dans un horizon de moyen terme.

Les changements institutionnels ont jusqu'à présent été trop étroitement centrés sur des politiques de libéralisation par déréglementation, privant les économies fondées sur le savoir de tout un potentiel d'organisation. Les fossés créés entre entreprises, entre travailleurs ou consommateurs par l'extension des capacités stratégiques que permettent les transformations structurelles (entre autres) contemporaines n'ont pas été réduits, alors que l'accès de tous à ces potentialités conditionne largement le succès d'économies de réseaux.

On peut regretter l'absence de convention politique qui à l'instar des conventions keynésiennes de plein emploi eût pu guider et donner plus d'ampleur aux objectifs des changements institutionnels. Mais les temps ont changé et ce genre de grande convention n'est plus à l'ordre du jour. Cela peut tenir à la complexité de la politique dans un univers où les interdépendances, donc les conflits d'intérêt, sont devenus plus évidents. Confrontés à de telles situations, la politique peut s'attacher à prolonger la logique des premières évolutions et si une logique « marchande » doit être au cœur du contrat social que ces conventions représentent à un moment historique donné, faire en sorte que cette logique de marché soit directement comptable du bien être accru des citoyens. Les marchés ne sont pas les antithèses des institutions ; ce sont au contraire des artefacts institutionnels complexes. Ils ne sont pas les fruits du laisser faire mais au contraire un produit de l'histoire fondé sur des interventions suivant des logiques qui ont pu évoluer au cours du temps. Le défi de l'époque contemporaine est peut être de trouver la voie d'un nouveau partage entre l'économie et le politique, qui règle les conditions de la citoyenneté (le collectif) et de la réalisation de soi (l'individu).

Le rapide bilan des transformations que nous avons tenté souligner qu'elles sont trop largement axées sur les opérations (qui fait quoi et comment est-ce contrôlé) et pas assez sur les objectifs (pour qui et pour quelles raisons). Ce biais est peut être lié au pragmatisme anglo-saxon et à sa pratique du common law. Il a inspiré très largement la diffusion des pratiques d'accountability jusqu'à présent. Leur caractère morcelé confère à l'assise politique de ces transformations un aspect segmenté, dépourvu du sens global qui entraînerait l'adhésion à un projet. Il faut donc pouvoir réintégrer du sens, une meilleure saisie des devoirs et des droits qui accompagnent cette nouvelle citoyenneté. Les débats sur les services publics sont propices à de tels élargissement ou réinvestissement du sens, en particulier autour de la notion de services universels minimum. Cela pourrait conduire à préciser de véritables codes des droits du citoyen en la matière, non point seulement sur le point d'avoir accès à ces prestations mais aussi sur la question de leur maîtrise pour élargir les capacités stratégiques de tous. Ces codes de droits (très droit romain dans leur principe) viendraient alors utilement compléter les orientations prudentielles à l'anglo-saxonne pour donner une assise institutionnelle plus prometteuse, en termes de justice et de productivité, aux régimes de croissance en devenir.

Bibliographie

- Aglietta M. (1998), *Le capitalisme de demain*. Note de la Fondation Saint-Simon. Paris, novembre.
- Allaire G. et S. Woolf (2002), Collective goods and accountability in technical information systems. Mimeo, EAEPE conference, Aix, November.
- Arestis P. Sawyer M.eds. (2001), *The Economics of the Third Way*. Cheltenham UK: Edward Elgar.
- Audretsch D.B. and A.R. Thurik (2001), What 's new about the new economy: sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and corporate change*, vol.10, n°1, March.
- Beck U. (1994), « The reinvention of politics » in Beck U., Giddens A., Lash S. « *Reflexive Modernization* », Cambridge, Polity Press.
- Beck U. (1992), *The Risk Society*, London: Sage.
- Boyer R. (2002), *La croissance début de siècle*. Paris, Albin Michel.
- Giddens A. (1998), *The Third Way*, Cambridge, Polity Press.
- Hopwood A., Miller P. (1994), *Accounting as social and institutional practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hugounenq R. et B. Ventelou (2002), Les services publics français à l'heure de l'intégration européenne, revue de l'OFCE, janvier.
- IMR Consulting, Proudfoot Consulting (2002) Perspectives de progression: potentiels inexploités : Etude internationale sur les freins à l'optimisation des performances dans les moyennes et grandes entreprises, octobre.
- Jessop R. (1999), Governance and Metagovernance: On Reflexivity, Requisite Variety, and Requisite Irony, mimeo.
- Kogut B.(2000), « The Transatlantic Exchange of Ideas and Practices: National Institutions an diffusion », mimeo, Paris : IFRI seminar on *The New American Challenge : Firms'strategies and European Policies.*, October 3rd.
- Lash S., Urry J. (1987), *The End of Organised Capitalism*. Cambridge: Polity.
- Lash S. Urry J. (1994), *Economies of signs and spaces*, London: Sage.
- Levet J.L. (2001), *L'intelligence économique: mode de pensée, mode d'action*. Paris: Economica.
- Petit P. (1998), « Formes structurelles et régime de croissance post fordiste » in *L'Année de la Régulation*, vol 2, aussi en version anglaise "Structural forms and Growth Regimes of the post Fordist Era", *Review of Social Economy*, september.
- Petit P. (2001), « Distribution and growth: Can the New Left Deal with the Neo-Schumpeterian Accord? » in Arestis P., Sawyer M.
- Petit P. (2002), « The roots of the new economy: an institutional perspective », *International Productivity Monitor*, spring.
- Shapiro C., Varian H. (1999), *Information Rules*, Boston, Harvard Business School Press.
- Supiot A. ed. (2000), *Au delà de l'emploi*. Paris, Flammarion.
- Takayuki M. (2003) Policy Strategies for Knowledge-driven Growth – the OECD Approach. Washington DC, 22 January.
- Van Ark B. (2001), The renewal of the old economy: an international comparative perspective, STI Working paper 2001/5, OECD, October.