

2006

Recherches & Régulation Working Papers

*L'ARTICULATION ENTRE LA DIVERSITÉ DES MODÈLES
PRODUCTIFS ET LA VARIÉTÉ DU CAPITALISME.*

*Une revue de la littérature et une mise en perspective à partir du cas
de l'industrie automobile*

Yannick Lung

RR serie K 2006-1

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

Ecole thématique *Analyse des changements institutionnels : caractérisation, méthodes, théories, acteurs*, CNRS CIRAD INRA, La Rochelle 14 - 17 septembre 2005

.....

L'articulation entre la diversité des modèles productifs et la variété du capitalisme.

Une revue de la littérature et une mise en perspective à partir
du cas de l'industrie automobile

Yannick LUNG

GERPISA et GRES
Université Montesquieu-Bordeaux IV

Sommaire

Introduction

1. L'hypothèse isomorphique : l'organisation de la firme déterminée par l'environnement institutionnel

1.1 Les approches historiques

1.1.1. Phases de l'industrie automobile et succession de *one best way*

1.1.2. Les périodisations du changement organisationnel

1.2 La firme et la diversité des formes contemporaines du capitalisme

1.2.1 L'isomorphisme macro-micro

1.2.2 L'isomorphisme méso-micro : la variété intersectorielle des formes
d'organisation

2. La double dimension de la diversité : organisationnelle et institutionnelle

2.1. L'analyse de la diversité des modèles productifs

2.1.1 La grammaire de la grille d'analyse du GERPISA

2.1.2. Les points en débat

2.2 A la recherche d'une articulation micro/méso/macro

2.2.1 La compatibilité micro/macro

2.2.2 La dimension méso

2.2.3 Du changement micro au changement institutionnel : hybridation et
contamination

Conclusion

Introduction

Entre la firme représentative de l'analyse de l'équilibre partiel (hypothèse d'homogénéité /identité)¹ et l'hétérogénéité radicale de l'approche évolutionniste², il existe de nombreux travaux qui se sont attachés à proposer une analyse de la diversité des formes d'organisation, la littérature en théorie de l'organisation étant particulièrement foisonnante en la matière. La présente contribution n'a pas ambition de synthétiser l'ensemble de ces travaux. S'inscrivant dans le cadre du projet ESEMK qui s'attache à étudier la dynamique de la variété des modèles socio-économiques au sein de l'Europe, elle se focalisera sur une partie beaucoup plus limitée de la littérature, celle qui s'efforce de penser la diversité des modes d'organisation de la firme en relation avec l'analyse de la variété des formes du capitalisme, autrement dit qui articule les modèles d'organisation avec l'environnement institutionnel dans lequel évoluent les entreprises. Le point d'attaque privilégié ici est l'articulation micro/macro, ce qui conduit aussi à ne pas prendre en compte les travaux qui ne s'intéressent qu'au niveau sectoriel, comme les débats sur les « business models » qui qualifieraient les firmes. Mais l'articulation micro/macro ne peut faire l'économie du niveau intermédiaire, celui de l'industrie, qui reste l'arène dominante de structuration du processus concurrentiel.

En se focalisant sur les approches de la diversité des formes institutionnelles qui articulent les échelles micro (la firme), méso (l'industrie / le secteur) et macro (l'économie, le pays), on retrouve deux types de positions. La première repose sur une hypothèse d'*isomorphisme* entre le niveau de la firme et celui de l'environnement institutionnel (Di Maggio, Powell, 1983). Ces approches mettent l'accent sur l'importance des contraintes institutionnelles qu'exerce l'environnement, contraintes qui conduisent à une forme dominante, si ce n'est exclusive, d'organisation. On la retrouve formulée ainsi par Jackson :

“Institutional constraints... often lead to institutional isomorphism whereby organizations to adapt similar structures and routines” (Jackson, 2004)

Ces approches peuvent être dynamiques : la succession de différentes formes d'organisation (modèles) à travers l'histoire du capitalisme (l'évolution des formes d'organisation de la firme) est moteur et/ou conséquence des transformations du capitalisme (Chandler, 1990 ; Langlois, 2003). Elles sont aussi synchroniques mettant l'accent sur la singularité de l'organisation de la firme dans les différents contextes nationaux. On parle volontiers du « modèle français » (Lesourne, 1998), du « modèle allemand » (Vitols, 2004), etc. pour qualifier le particularisme des économies nationales et/ou de leurs firmes domestiques.

Dans les deux cas, il n'y a qu'un mode – dominant si ce n'est exclusif – d'organisation qui s'articule avec l'environnement socio-économique et qui sera sélectionné car seul efficace. Bien sûr la variété des modèles socio-économiques va se traduire par une diversité des formes d'entreprise entre pays, voire entre secteurs, mais au sein d'un même contexte géographique ou historique, il y aurait une seule façon de s'organiser de façon efficace. On retrouve donc l'hypothèse d'un « one best way » qui revient sous d'autres apparences.

¹ Les hypothèses de la concurrence pure et parfaite conduisent à considérer que toutes les firmes sont parfaitement identiques : elles produisent le même bien, ont accès aux mêmes informations (donc elles utilisent les mêmes technologies), aux mêmes facteurs de production, etc. En fait, comme le soulignait Coase, il n'y a pas de prise en compte de la firme dans l'analyse économique.

² qui considère que chaque firme est différente parce que son histoire est singulière et donc son apprentissage est spécifique

La deuxième position est celle qui fonde le projet ESEMK (Amable, Lung, 2003). Elle prend comme hypothèse de départ, la diversité des modèles d'organisation de la firme au sein d'un même environnement institutionnel : celui d'une industrie donné dans un pays. Cette diversité est au coeur même de la dynamique institutionnelle : il existe des relations de complémentarité / rivalité / altérité entre les modèles qui fondent, en partie, le changement institutionnel.

Partant de la grille d'analyse des *modèles productifs* proposées par Robert Boyer et Michel Freyssenet (2000b) à partir des travaux du GERPISA portant sur l'histoire de l'industrie automobile, il s'agira d'envisager les conditions de l'application de cette grille dans d'autres secteurs et son articulation avec les niveaux méso et macro, notamment dans le croisement de la grille d'analyse des modèles sociaux d'innovation et de production (Amable, 2003) pour préciser les interactions et les dynamiques entre ces différents niveaux.

1. L'hypothèse isomorphique : l'organisation de la firme déterminée par l'environnement institutionnel

La plupart des approches de la diversité des formes institutionnelles privilégient une analyse globale de la dynamique institutionnelle (Boyer, 2004a). En tant qu'institution, l'entreprise est une composante – voire la composante centrale pour certains – de la caractérisation d'une configuration / d'un arrangement institutionnel(le) stabilisé(e). Il y a alors une stricte équivalence entre la caractérisation d'un modèle socio-économique (type de capitalisme) et une forme spécifique de structuration de l'entreprise.

Une première série de travaux s'inscrit dans le cadre d'une approche historique centrée sur les changements institutionnels associés aux différentes étapes du développement capitaliste. C'est donc une diversité diachronique qui est prise en compte, la forme d'organisation qu'est l'entreprise évoluant en fonction des caractéristiques de l'environnement institutionnel.

A contrario, les approches synchroniques visent à expliquer la coexistence de différents types d'entreprise. C'est alors moins l'analyse de la dynamique du changement institutionnel qui est en jeu que la justification de la diversité contemporaine des configurations institutionnelles appréhendées soit au niveau macroéconomique (la variété du capitalisme), soit au niveau sectoriel si l'on s'intéresse à l'articulation et la mise en cohérence des formes institutionnelles qui s'établissent au niveau des différentes industries.

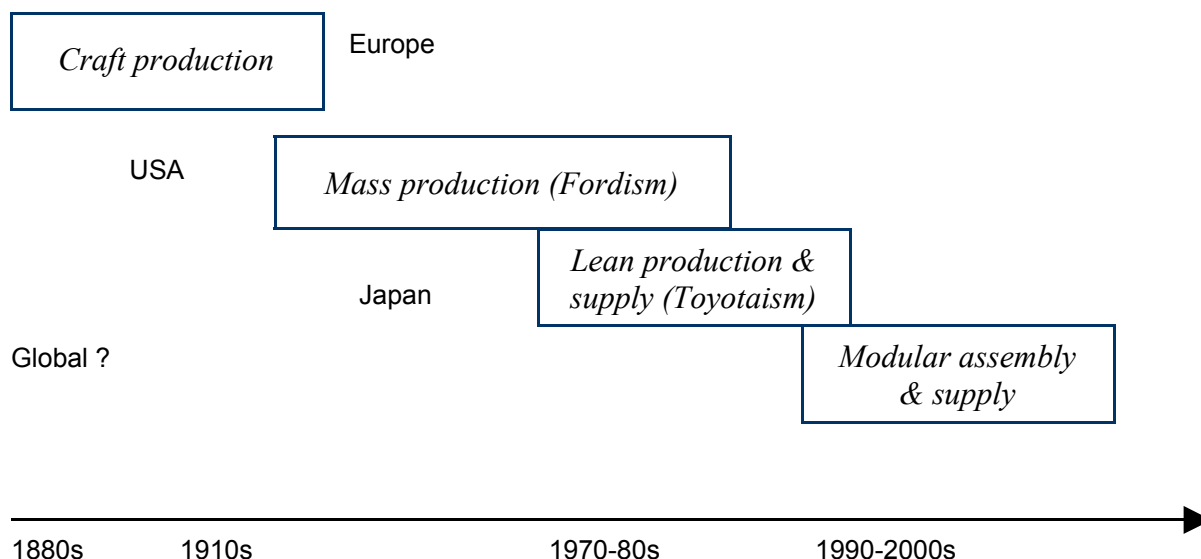
1.1. Les approches historiques

A chaque période du capitalisme correspondrait une forme dominante de coordination des activités économiques. Une telle vision se retrouve explicitement chez les auteurs qui s'attachent à caractériser les évolutions des modes de coordination, donc d'organisation de l'entreprise, et implicitement dans les travaux centrés sur la périodisation du capitalisme, notamment dans le cadre de la théorie de la régulation. Secteur emblématique des « temps modernes », l'industrie automobile a été le lieu de l'émergence des modèles qui ont fondé la production de masse au 20^{ème} siècle. Il est donc légitime de commencer par retracer sa trajectoire, telle qu'une large partie des experts se la représente.

1.1.1. Les phases de l'industrie automobile et la succession des « one best way »

L'industrie automobile fournit en effet un exemple remarquable de ces visions historicistes qui considère une succession de formes dominantes de production (cf. figure 1) : la production artisanale, le fordisme et le toyotisme, voire aujourd'hui la production modulaire (Womack, Jones, Roos, 1990).

Figure 1 – La succession historique des modes de production dominant dans l'industrie automobile



Source : d'après Sako, 1999

La *production artisanale* (craft production) aurait ainsi caractérisé l'émergence de l'industrie automobile à la fin du 19^{ème} siècle en Europe (Bardou, et alii, 1997) avec des constructeurs automobiles n'ayant qu'un faible volume de production, proposant une forte variété des modèles pour répondre aux attentes d'une clientèle aisée et, donc, une rivalité fondée sur la concurrence hors prix (Abernathy, 1978). C'est l'époque du constructeur entrepreneur comme Louis Renault, à même de concevoir un véhicule performant (les courses automobiles sont là pour en faire la preuve) alors que la production est en grande part sous-traitée (à commencer la carrosserie) et que la distribution n'est pas contrôlée. L'entreprise de taille moyenne – que l'on qualifierait d'unitaire (forme U) à la Williamson (1985) – est la règle.

Le passage à la *production de masse* serait l'œuvre de la Ford Motor Company au début des années 1910, avec une nouvelle centralité de l'industrie automobile mondiale qui se déplace vers les Etats-Unis (Détroit, Michigan). Le modèle unique (la Ford T), la standardisation et l'interchangeabilité des pièces et composants, la chaîne d'assemblage, la mécanisation (plus tard l'automation), l'intégration verticale, la décentralisation de l'assemblage (*branch plant*) et l'internationalisation, sans oublier la progression des rémunérations (cinq dollars par jour) et le contrôle du réseau de distribution permettent de passer à une échelle de production de l'ordre de 2 millions de véhicules par an. A citer toutes les modifications, on devine la rupture et la cohérence entre ces différentes dimensions. Ce système aurait été perfectionné par Alfred Sloan qui, prenant acte du passage à un marché de renouvellement, développe dès les années 1920, avec General Motors, une approche conciliant volume et diversité des modèles (par l'utilisation de plusieurs marques), mais aussi le marketing, le financement à crédit et l'obsolescence accélérée par le renouvellement annuel des modèles. Avec l'affirmation du

pouvoir syndical, ce modèle se stabilise au lendemain de la seconde guerre mondiale au point de devenir la référence en matière de mode de négociation salariale avec une définition rigoureuse des postes de travail et des fonctions ainsi qu'une progression du salaire réel liée aux gains de productivité. Dans ce contexte, la production de masse conduit à la grande firme verticalement intégrée et la gestion de cette organisation repose sur une structure multidivisionnelle (forme M de Williamson) accompagnée du contrôle de gestion. Alfred Chandler a retracé l'histoire de la firme multidivisionnelle aux Etats-Unis dont General Motors constitue l'un des laboratoires (Chandler, 1966).

Ce modèle de production de masse qui a émergé aux Etats-Unis se diffuse progressivement en Europe au lendemain de la seconde guerre mondiale, les constructeurs automobiles français, italiens ou allemands suivant la même trajectoire (modèle unique produit en grande série, travail à la chaîne, etc.) avant d'élargir la gamme. L'Europe se convertira à la même époque aux vertus managériales de l'entreprise américaine. A la même époque, la production de masse ne se diffuse pas au Japon qui ne présente pas un environnement économique et institutionnel favorable.

La demande de diversité du marché japonais, la faiblesse des moyens disponibles (matières premières, espace, main d'œuvre, etc.) auraient conduit les constructeurs automobiles à rechercher des modes d'organisation innovants reposant sur un principe général de production guidée par l'aval, ce qui suppose une qualité continue sur l'ensemble de la chaîne de valeur et une flexibilité pour faire face aux variations de la demande (Coriat, 1991). Système de production Toyota, toyotisme, *lean production* (production au plus juste), ce modèle japonais de production a été largement décrit et popularisé à la fin des années quatre-vingt, notamment par la notion de *lean production* de l'International Motor Vehicle Program (MIT, Etats-Unis). L'ouvrage de Woomack, Jones et Roos publié en 1990 propose de caractériser une nouvelle forme d'organisation, modèle à atteindre par un ensemble de *best practices* dans les différents domaines : alléger la conception, la production, la distribution devient un principe général qui remet en question la structuration de l'entreprise américaine.

Avec les tendances à la production sur commande (costumisation) dans le cadre d'une gamme toujours plus large proposée par des groupes automobiles mondialisés qui se focaliseraient sur les fonctions de conception de l'architecture des modèles en externalisant la conception et la production des composants, y compris les plus complexes, à des fournisseurs de premier rang, certains s'interrogent aujourd'hui sur une nouvelle forme d'organisation qui serait la *production modulaire*, l'industrie automobile s'inspirant alors du modèle de l'informatique, le Dellisme (Sako, 2003) ou des industries des télécommunications (Fleury, Leme-Fleury, 2005).

Pour séduisant qu'il soit, un tel panorama est foncièrement tronqué. On sait que la production flexible apparaît dès les années 1920 (Hounshell, 1984), que modèle sloanien et modèle fordien sont différents voire incompatible (Boyer, Freyssenet, 2000a), que la variété originale de la demande automobile au Japon était un mythe (Bélis-Bergouignan, Lung, 1993), que le modèle japonais de gestion n'a jamais existé (Freyssenet, 2001) et que l'industrie automobile relève plus d'une architecture intégrée que d'une architecture modulaire (Fujimoto, 2001). Les pièges des visions totalisantes sont encore plus évidents quand on s'efforce de généraliser.

1.1.2. Les périodisations du changement organisationnel

L'approche du changement organisationnel considère qu'il existe donc une forme efficace d'organisation pour l'institution qu'est l'entreprise en fonction du contexte historique. Cette posture se rencontre fréquemment dans la littérature, notamment dans les grandes fresques

synthétiques. On retiendra deux séries de travaux qui sont directement connectés avec l'approche que vise à développer le projet ESEMK : d'une part, les lectures se centrent sur l'évolution des modalités dominantes de coordination des activités entre agents économiques ; d'autre part, la périodisation proposée par la théorie de la régulation.

1.1.2.1. *Jeux de mains : main invisible, main visible, main évanescence*

On peut considérer que cette trajectoire des formes d'organisation optimale – non pas dans l'absolu mais dans son contexte historique – à chaque période au sein de l'industrie automobile est une spécification d'une évolution plus générale des modalités efficaces de coordination que les auteurs ont, depuis Adam Smith, imagé par des jeux de main. Ces représentations sont plus ou moins implicitement associées à une vision en termes de succession de révolutions industrielles.

La première révolution industrielle, fondatrice du capitalisme contemporain, reposerait principalement sur une coordination par le marché (la main invisible de Smith) entre des entreprises de petite taille ou de taille moyenne. Avec la seconde révolution industrielle (fin du 19ème siècle) apparaît la grande entreprise moderne où la main visible des managers (Chandler, 1977) remplace celle du marché. La théorie managériale a largement décrit et analysé cette montée de la technocratie où la nécessité de coordonner ex ante les activités – et non pas seulement ex post comme le fait le marché – a conduit au développement d'une science managériale visant à gérer de façon efficace la grande firme. Alfred Chandler prend en compte deux formes de capitalisme managérial : le capitalisme managérial de concurrence qui prévaudrait en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis et une forme plus coopérative en Allemagne. On rejoint alors l'opposition entre capitalisme anglo-saxon et capitalisme rhénan de Michel Albert (cf. infra).

Dans *Business organization and the myth of the market economy*, William Lazonick (1991) prolonge l'analyse de Chandler en soulignant que si le capitalisme britannique du 19ème siècle (qualifié de *proprietary capitalism* par son caractère unitaire d'entreprise familiale associant propriété et contrôle), les transformations historiques du capitalisme impliquent une coordination ex ante accrue, d'où le passage au *managerial capitalism* aux Etats-Unis et, plus récemment, au *collective capitalism* au Japon (groupe d'entreprise – keiretsu). Cette vision historique correspond à la représentation de la trajectoire de l'industrie automobile. Au cours de la décennie 90, les difficultés économiques rencontrées par l'économie japonaise et la percée des Etats-Unis (la « nouvelle économie » des TIC, la fin du paradoxe de Solow, etc.) ont conduit plusieurs auteurs à considérer que la centralité est retournée en Amérique du nord, du moins sur la Côte Ouest (la Californie).

Nous serions aujourd'hui en pleine troisième révolution industrielle, celle de l'information, qui oblige de repenser les modes d'organisation : à la rigidité de la firme managériale qui supposait sur des structurations pérennes (comme un cycle de produit de 8 ans dans l'automobile à 20-30 ans dans l'aéronautique, industries « modernes » par excellence) s'oppose aujourd'hui la contrainte de flexibilité dans un régime d'innovation permanente et dans un environnement de forte rivalité concurrentielle à l'échelle mondiale. Prime alors la réactivité pour faire face aux innovations technologiques et aux incertitudes stratégiques. Les cycles de vie de quelques mois, voire quelques semaines des biens électroniques illustrent la temporalité accélérée associée aux nouvelles industries que sont les technologies de l'information et de la communication, qui impose un nouveau modèle d'entreprise (Lazonick, 2005).

Cette réactivité ne peut être le fait des grandes structures intégrées qui caractérisaient l'ère des managers. Nous serions entrés dans l'ère de la « main évanescence » (*vanishing hand*) nous

dit Langlois (2003) : à chaque problème productif rencontré correspondrait une configuration provisoire réunissant des acteurs différents selon chacun des projets. La coordination marchande entre unités économiques indépendantes redevient centrale, mais il reste nécessaire de faire converger ex ante les activités des partenaires de ces configurations provisoires en recourant à d'autres formes de coordination que le principe d'autorité qui fonde la hiérarchie. On retrouve toute la littérature sur les entreprises en réseaux et l'économie réticulaire : l'heure serait à l'entreprise réseau et l'externalisation serait donc la règle.

Pourtant plusieurs auteurs ont souligné (Prencipe, Davies, Hobday, 2003 ; pour une synthèse des débats, voir Frigant, 2005) que plusieurs industries conservent une architecture systémique (c'est le cas du véhicule automobile) qui interdit une structure organisationnelle modulaire. Une telle approche opposant industries modulaires et industries systémiques (Fujimoto, 2002) propose un cadre à une approche synchronique de la diversité des formes organisationnelles (cf. infra, 1.2).

1.1.2.2. La périodisation selon la Théorie de la Régulation

La théorie de la régulation (Aglietta, 1976 ; Boyer, 1983, 2004 ; Boyer, Saillard, 1995) propose une périodisation des phases du capitalisme, la firme n'ayant pas un statut significatif (Lung, 2005° dans un outillage conceptuel qui vise d'abord à caractériser les régimes d'accumulation et modes de régulation par la combinatoire de cinq « formes institutionnelles » : la gestion de la monnaie, le rapport salarial, les formes de la concurrence, l'intervention de l'Etat et les modalités de l'insertion internationale.

L'objet majeur de la théorie de la régulation était d'expliquer la croissance économique d'après-guerre, caractérisée par une croissance forte et continue des gains de productivité permettant une progression régulière des salaires, et comment le cercle vertueux qui fondait le modèle de développement labellisé « fordisme » était entré en crise dans les années 60-70. L'âge d'or du fordisme est donc la période de référence et il correspond à une régulation qualifiée d'administrée ou de monopoliste, donc un capitalisme de grandes unités qui s'oppose à la régulation dite concurrentielle du 19^{ème} siècle marqué la prédominance des petites et moyennes entreprises. Il y a donc une représentation en creux (implicite) de l'entreprise fordienne associé au modèle de développement fordiste, entreprise que Benjamin Coriat et Olivier Weinstein caractérisent à travers cinq traits constitutifs :

- « lieu d'un antagonisme capital/travail (...),
- lieu de mise en œuvre de principes et de protocoles (...),
- entreprise de grande taille, en général verticalement intégré (...)
- à la fois expression et lieu de formation d'un ensemble de pratiques contractuelles (...)
- lieu d'élaboration de standards et de normes » (Coriat, Weinstein, 1995, pp.170-2).

L'apport salutaire de l'ouvrage de Michaël Piore et Charles Sabel *The Second Industrial Divide* (1983) aura été de rappeler que la focalisation sur la production de masse ne doit pas faire oublier que d'autres formes de production se sont déployées, notamment du côté de l'entreprise, même à l'âge d'or du fordisme. Il pointe ainsi une diversité synchronique des formes d'organisation de la production – que prolonge la contribution de Marangoni et Solari (2004) en l'interprétant en termes de « modèles productifs » – là où l'exercice de mise en perspective historique et de périodisation qu'affectionnent les régulationnistes conduit à privilégier une lecture diachronique se focalisant sur la succession de modèles dans le temps.

C'est à la vaine recherche de l'entreprise post-fordienne que les régulationnistes se sont épuisés dans les années 90 cédant aux séductions des approches institutionnalistes, à commencer par celle de Masahiko Aoki opposant la firme A et la firme J.

1.2. La firme et la diversité des formes contemporaines du capitalisme

Les débats sur la diversité des formes du capitalisme contemporain deviennent centraux après l'effondrement du mur de Berlin qui rend caduque l'opposition entre système socialiste et système capitaliste et sous l'effet de la mondialisation que certains voudraient voir comme un facteur d'homogénéisation du monde avec la diffusion d'un modèle de capitalisme efficace fondé sur la prédominance du marché comme mode de coordination et la glorification de l'initiative privée. L'ouvrage de Michel Albert *Capitalisme contre capitalisme* est à cet égard prémonitoire puisqu'il défend une forme plus « sociale » du capitalisme qualifié de « rhénan » contre le capitalisme anglo-saxon dont l'efficacité remarquable s'accompagne de fortes inégalités (Albert, 1991). La décennie 90 aura été marquée par le triomphe de ce modèle anglo-saxon par rapport auquel plusieurs auteurs s'efforcent, à différents niveaux, de montrer qu'il n'est qu'une forme organisationnelle parmi d'autres (Amable, 2003, 2005), celle-ci étant fonction du contexte national ou sectoriel.

1.2.1. L'isomorphisme macro-micro

1.2.1.1. Système national et formes de la firme

C'est à la fin des années 80, au début des années 90 que la littérature sur l'entreprise japonaise atteint son paroxysme. La percée internationale de l'économie japonaise, notamment dans l'industrie automobile qui était jusqu'alors le domaine d'excellence des Big Three états-unis, a conduit de nombreux experts à rechercher les sources de cette compétitivité. Si le rôle important de l'Etat (MITI) a pu être souligné, c'est évidemment dans l'organisation de l'entreprise, au plan interne comme dans ses relations externes, notamment dans les relations d'approvisionnement, que les experts ont cherché à identifier les spécificités de la firme japonaise. Au delà des interprétations culturalistes qui insistent sur le caractère idiosyncrasique de tout mode d'organisation nécessairement inséré dans un système national, donc produit de l'histoire, certains travaux proposent une interprétation analytique des formes spécifiques d'organisation de la firme.

Tableau 1 – L'opposition entre la firme A et la firme J

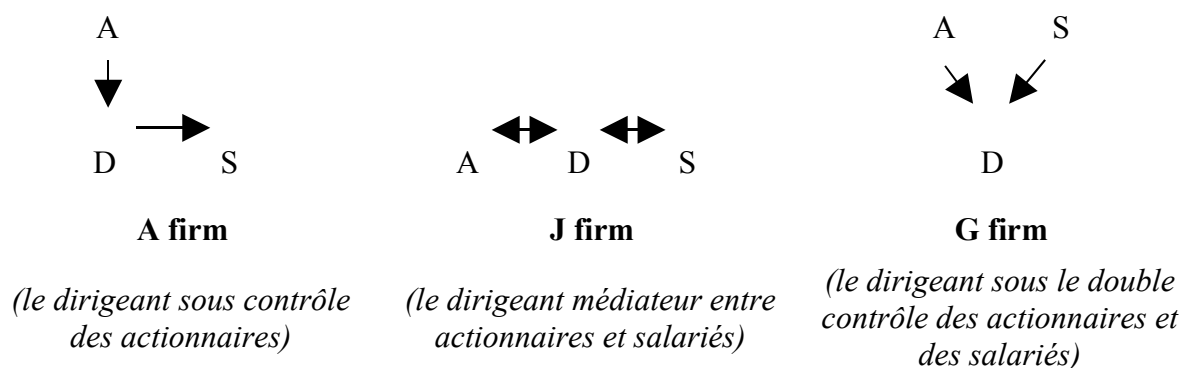
Attributes	J firm	A (H) firm
Informational structure	Horizontal	Vertical
Employment relationships (incentive)	Hierarchy of ranks	Hierarchy of functions
Finance	Main bank system	Financial market
Corporate governance	Dual control	Shareholders' control

Source : d'après Aoki, 1995

C'est surtout dans l'opposition entre la firme A (H) et la firme J que Masahiko Aoki va construire une grille d'analyse mettant l'accent sur la nécessaire articulation, la cohérence systémique des différents attributs de la firme japonaise (Aoki, 1988, 1990, 1995). Cette opposition est fondée sur une structuration informationnelle (verticale dans le cadre de la firme A, horizontale pour la firme J) qui détermine les capacités de réaction des firmes aux fluctuations de leur environnement (Aoki, 1986). La supériorité de la firme J dans un environnement turbulent (alors que celle de la firme A est avérée en régime stable ou en situation chaotique) suppose une flexibilité et une réactivité qui repose sur un apprentissage collectif à l'ensemble des niveaux hiérarchiques et un système d'incitation fondé sur la hiérarchie des rangs (quasi-emploi à vie, progression de carrière personnalisée en fonction de l'implication et de l'efficacité). Adossée à une banque principale au sein d'un keiretsu, la firme industrielle y trouve un partenaire attentif exerçant un suivi régulier et contrôlant a posteriori ainsi qu'un soutien pour des investissements de long terme (pas de contrainte court-termiste de création de valeur pour l'actionnaire). Actionnaires et salariés assurent un double contrôle sur les dirigeants qui interviennent comme médiateur entre les deux composantes essentielles de l'entreprise (les apporteurs de capitaux et les apporteurs de travail). Les attributs de la firme A (américaine) ou H (hiérarchique) sont opposés mais ils forment un tout cohérent (tableau 1).

Largement focalisé sur l'opposition A/J dont on comprend les enjeux politiques, Masahiko Aoki intègre d'autres types d'organisation comme la firme G (allemande) qui se distingue des deux précédentes en fonction des relations qui se nouent entre les trois principaux acteurs de l'entreprise : les dirigeants (D), les salariés (S) et les actionnaires (A) – figure 2.

Figure 2 – La caractérisation des formes de l'entreprise à partir des interactions entre les trois partenaires



Source : Aoki, 197x

En introduisant d'autres éléments comme la place de l'Etat, on pourrait facilement prolonger la grille d'analyse en retenant un modèle d'entreprise pour chaque système national. Il y a une certaine confusion entre les niveaux micro et macro d'appréhension dont l'articulation peut poser problème : dans le cas du Japon par exemple (Boyer, Yamada, 2000) on fait l'impasse sur le dualisme avec un tissu de PME dont les salariés sont dans des statuts précaires et un secteur des services d'une très faible productivité qui sont la contrepartie nécessaire de la grande entreprise du quasi-emploi à vie. S'il permet de penser une variété de formes d'organisation, l'isomorphisme macro/micro apparaît bien réducteur.

1.2.1.2. L'Ecole de la Variety of Capitalism (VOC)

On retrouve une telle confusion des niveaux dans les travaux de ce que Robert Boyer (2004a) appelle l' « école de la variété du capitalisme » (VOC) pour faire référence à un ensemble de travaux se situant dans le prolongement de l'analyse de Michel Albert, l'opposition entre deux

formes de capitalisme, tout en lui donnant un fondement analytique plus assuré. Prenant en compte le jeu des modes collectifs de coordination, notamment à travers le jeu des formes réticulaires et le poids des normes sociales (Hollingsworth, Boyer, 1997), il s'agit de penser la diversité du capitalisme (Crouch, Streeck 1996) par la configuration des différents arrangements institutionnels. On retrouve l'opposition entre les économies de marché libérales ou non coordonnées (Liberal / Uncoordinated Market Economies, LME) et les économies de marché coordonnées ou organisées (Coordinated / Organized Market Economies, CME).

Les travaux de Peter Hall et David Soskice (2001) en constituent une version intéressante pour notre propos parce qu'elle est centrée sur la firme (figure 3). Le comportement des firmes résulte de l'action coordonnée de plusieurs composantes :

- la structuration du système financier : court termiste mais enclin au risque dans le LME car il s'agit du marché financier, long termiste mais adverse au risque dans le CME car fondé sur une relation stable banque-industrie ;
- les relations industrielles avec un marché du travail dérégulé dans le LME contre une pratique coopérative en appui sur les syndicats dans le CME ;
- un système d'éducation qui privilégie l'éducation générale (LME) ou, à l'inverse, favorise une formation professionnelle initiale dense (initial vocational training, CME) ;
- les relations entre les firmes : une très forte rivalité concurrentielle (LME) s'opposant à une forte propension à développer des coopérations, notamment technologiques, au sein de réseaux (CME).

Figure 3 – La VoC : une approche centrée sur la firme

Source : Hall, Soskice, 2001

On voit immédiatement que cette approche de la variété du capitalisme repose sur une totale confusion des niveaux d'analyse et qu'elle ne permet pas de penser une diversité en matière d'organisation et même de comportements au sein d'un même type de capitalisme.

1.2.2. L'isomorphisme méso-micro : la variété intersectorielle des formes d'organisation

Certains travaux considèrent une diversité des configurations productives au sein d'un même environnement macro-institutionnel dans la mesure où l'attention se déplace de l'échelon national vers le méso-niveau, celui de l'industrie. En considérant alors ce niveau comme déterminant dans l'élaboration des arrangements institutionnels, les modèles d'organisation au niveau de la firme sont le reflet du poids des conventions ou des normes définies au niveau sectoriel.

1.2.2.1. Les mondes de la production

La théorie des conventions (Orléan, 1994 ; Salais et alii, 2000) offre un tel cadre d'analyse avec les « mondes de production » de Robert Salais et Michael Storper (1993) qui centrent leur analyse sur l'identité du « produit », sur la convention de qualité qui s'établit entre offreurs et demandeurs quant au résultat de l'activité de production. Les auteurs croisent deux critères : d'une part, la nature des ressources utilisées dans la production (standards ou spécialisées) pour appréhender le jeu des économies d'échelle et des économies de variété et, d'autre part, la nature prévisible ou incertaine de la demande (produit générique ou produit dédié). Ils distinguent quatre mondes de production (tableau 2) :

- le *monde industriel* représente la production de masse de biens standardisés ;
- le *monde marchand* (flexible) concerne également des produits standardisés, mais inclut une différenciation selon les types de clients ;
- le *monde interpersonnel* (professionnel) mobilise des savoirs spécifiques en vue d'une production à destination de clients spécifiques ;
- le *monde immatériel* est celui de la création de produits nouveaux destinés à une demande générique.

Chacun de ces mondes de production se caractérise par des conventions, notamment en matière de qualité, et des logiques de fonctionnement (traitement de l'incertitudes, formes de la concurrence) ou des « registres d'actions » profondément différenciés. Il y a donc place pour différents types de firme : ainsi, dans le *monde industriel*, la grande entreprise exploitera les avantages des économies d'échelle alors que, dans le *monde interpersonnel*, l'entreprise sera de taille plus réduite pour gérer les interrelations et renforcer les compétences foncières qui fondent son avantage compétitif.

Tableau 2 – Les mondes de production de Salais et Storper

	Produits spécialisés	Produits standards
Produits dédiés	<i>Monde interpersonnel</i>	<i>Monde marchand</i>
Produits génériques	<i>Monde immatériel</i>	<i>Monde industriel</i>

Source : Salais, Storper, 1993

Une telle grille d'analyse permet donc de penser la diversité synchronique des mondes de production, mais elle interdit d'appréhender une diversité à l'intérieur d'un même monde de production (Coris, 2004). Chacun des secteurs fait référence à l'un de ces mondes et la

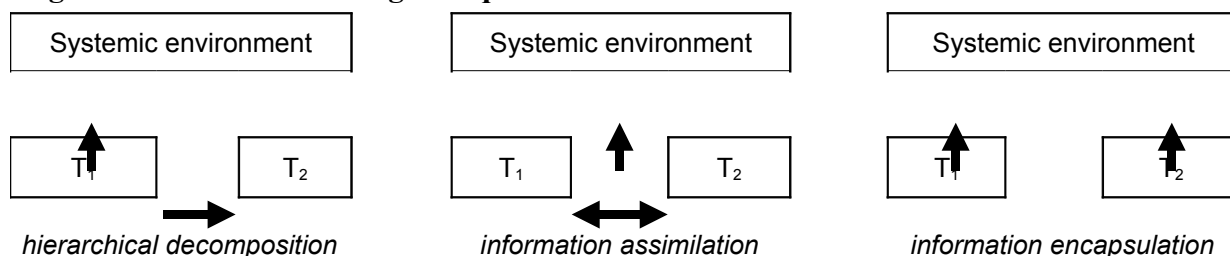
typologie proposée n'est pas sans rapport avec celle établie par Keith Pavitt (1986) pour appréhender les dynamiques d'innovation selon les secteurs. L'approche permet donc d'appréhender une diversité entre les secteurs (entre les mondes de production), mais elle suggère que chacun des mondes de production est homogène dans la mesure où ce monde est structuré par la convention qualité qui prédomine.

1.2.2.2. L'analyse comparative institutionnelle

Dans ses travaux récents plus récents, Masahiko Aoki affirme que la diversité institutionnelle est une donnée irréductible à partir d'une démarche systématique d'analyse comparative institutionnelle (Aoki, 2001, 2004), ce qui l'amène à préciser les concepts, notamment ceux de hiérarchie et de complémentarités institutionnelles et à proposer une analyse du changement institutionnel. N'étant plus polarisé par l'opposition entre structuration informationnelle horizontale et verticale (entre firme J et firme A), il élargit son cadre analytique en considérant toujours le rôle de la structuration informationnelle face aux fluctuations de l'environnement, mais en considérant deux unités T1 et T2.

La décomposition hiérarchique et le partage de l'information correspondent respectivement à la structuration informationnelle verticale, resp. horizontale. La figure de l'information encapsulée fait apparaître une troisième configuration qui correspondrait à une architecture modulaire du produit et des organisations. Cette structure informationnelle correspond au modèle SV (Silicon Valley) qui caractériserait les industries des technologies de l'information et de la communication où, par la recherche de nouvelles combinaisons de modules et l'exploration de nouveaux horizons, on observe une dynamique organisationnelle qui ne rend pas dans le cadre binaire A/J.

Figure 4 – Les trois modes génériques de circulation de l'information



Source : Aoki, 2001, p.103

Masahiko Aoki élargit donc, au delà de la caractérisation nationale des formes d'entreprise (A, G, J), pour prendre en compte une diversité infra-nationale, puisque si le modèle SV est le résultat d'une innovation organisationnelle/institutionnelle en Californie, il peut se diffuser dans d'autres contextes. Enfin, il considère aussi des configurations supranationales en intégrant la firme globale (GL) qui fonctionne comme un ensemble de réseaux hiérarchisés. Et c'est à nouveau du côté des TIC et en retenant les faits stylisés concernant certaines multinationales états-uniennes que Masahiko Aoki va chercher l'élément explicatif de l'émergence d'une nouvelle configuration.

En restant à ces deux configurations supplémentaires introduites³, on voit que la nouvelle grille permet de penser une diversité de modèles de firmes au sein d'une même économie. Les firmes de type A, SV et GL (voire d'autres) se retrouvent ainsi aux Etats-Unis. Cependant, l'analyse suppose qu'au sein de chaque industrie, il existe une forme d'entreprise efficace si

³ Pour souligner que la diversité des modèles est large, il intègre aussi des modèles d'inspiration directement théorique W(walrasien), HM (Grossmann, Hart et More), ce qui n'est pas sans poser un sérieux problème quant au statut de ces « modèles ».

bien que les arrangements différents correspondent à des logiques sectorielles spécifiques. La diversité des firmes à l'intérieur d'une même industrie reste à appréhender.

2. La double dimension de la diversité : organisationnelle et institutionnelle

Il s'agit donc d'appréhender simultanément dans leur double dimension la diversité des modèles socio-économiques et celle des formes d'organisation des firmes en ne réduisant pas cette dernière variété au seul jeu des logiques sectorielles. Ceci revient à s'inscrire dans une démarche à la Douglass North quand il distingue les institutions des organisations : les premières définissent les règles du jeu à l'intérieur duquel évoluent les organisations (les joueurs qui ont une action orientée vers une finalité). Alors que, dans les approches précédentes, les deux diversités étaient confondues (la diversité institutionnelle déterminant une diversité organisationnelle de façon univoque), il s'agit d'appréhender les interactions entre ces diversités dont les fondements sont différents.

Dans cette perspective, on peut prendre appui sur le seul cadre conceptuel qui s'inscrive dans ce projet : la grille d'analyse des modèles productifs (Boyer, Freyssenet, 2000a), mais une grille en chantier (Freyssenet, 2003) qui devra évoluer pour permettre d'articuler les trois niveaux : micro, méso et macro. L'introduction du niveau méso conduira à dépasser cette vision des institutions et de prendre en compte de façon plus explicite les interactions qui fondent la dynamique du changement institutionnel dans cette articulation micro/macro.

2.1. L'analyse de la diversité des modèles productifs

Fruit d'une recherche collective menée dans le cadre du réseau international GERPISA (3^{ème} Programme Cadre, Training and Mobility Research Programme) s'interrogeant sur la réalité d'un modèle japonais de gestion alors promu comme norme universelle⁴, le programme *Emergence de nouveaux modèles industriels*, coordonné par Robert Boyer et Michel Freyssenet a permis l'élaboration d'une grille d'analyse permettant de penser la diversité des formes d'organisation des firmes au sein d'une même industrie, en l'occurrence l'industrie automobile, secteur emblématique de la compétitivité internationale des Japonais à la fin des années quatre-vingt.

Le transfert de cette grille vers d'autres secteurs, auquel se sont attachés plusieurs chercheurs du GERPISA, en montre les limites dans sa première version. Il convient donc de recenser les questions en débat que devrait intégrer une nouvelle version.

2.1.1. Présentation de la grille d'analyse

2.1.1.1. La grammaire de la grille d'analyse du GERPISA

La grille d'analyse proposée par Robert Boyer et Michel Freyssenet se focalise sur l'identification de stratégies de profit d'une firme pour en appréhendant les conditions de performance, conditions qui sont doubles : d'une part, la *pertinence* de la stratégie par rapport à l'environnement socio-économique dans lequel évolue la firme et, d'autre part, le processus de mise en *cohérence* interne des différentes dimensions de l'organisation de la firme par ce

⁴ Avant que la décennie 90 ne révèle les faiblesses de nombreuses firmes japonaises et les limites au plan macroéconomique

qu'ils nomment le compromis de gouvernement. Les *stratégies de profit* occupent ainsi une place centrale puisqu'elles permettent de spécifier chacune des firmes étudiées et d'articuler le niveau externe (la pertinence) et le niveau interne (la cohérence) – cf. figure 2.1.

Figure 2.1 – Le modèle productif et son environnement

Source : Boyer et Freyssenet (2000)

Les stratégies de profit correspondent à la recherche privilégiée d'une ou plusieurs sources de profit parmi six sources fondamentales : le volume, la qualité, la diversité, la flexibilité, l'innovation et la réduction permanente des coûts. La mise en œuvre efficace d'une ou plusieurs de ses sources et, donc, la mise en compatibilité des différentes sources de profit sont des enjeux essentiels des modèles productifs à construire.

Pour qu'une stratégie soit efficace, il faut d'abord qu'elle puisse être mise en œuvre avec profit dans le contexte socio-économique. Pour Robert Boyer et Michel Freyssenet, la pertinence externe d'une stratégie dépend fondamentalement de sa capacité à faire face aux deux incertitudes fondamentales auxquelles sont confrontées les firmes : d'une part, l'incertitude de marché, qui correspond à la possibilité pour la firme de trouver une demande face à son offre et, d'autre part, l'incertitude du travail, qui exprime la capacité de l'entreprise à mobiliser les salariés pour mettre en œuvre son projet productif.

Ces incertitudes sont déterminées par *le mode de croissance et de distribution du revenu national* qui caractérise l'économie au sein de laquelle évolue principalement l'entreprise, mode de croissance qui est lui-même fonction du régime international, autrement dit des modalités d'insertion internationale de l'économie considérée. Si on laisse de côté les cas des modes dits « rentier » et « pénurique » qui correspondent respectivement aux situations de certains pays du Tiers Monde ou des ex-pays socialistes, la caractérisation des économies industrialisées se fait sur la base de deux principaux critères :

- d'une part, selon le caractère plus ou moins égalitaire de la distribution du revenu, où l'on retrouve de fait l'opposition de la VOC entre les économies de marché coordonnées (CME) et les économies de marché libérales (LME) de Hall et Soskice (2001) ;
- d'autre part, le moteur de la croissance : demande interne versus exportations (compétitivité prix ou hors prix).

On conçoit qu'une stratégie de profit se révèle inefficace si elle n'est pas en phase avec ce contexte macro-économique. La correspondance (pertinence externe) n'est cependant qu'une condition nécessaire, mais non suffisante. Encore faut-il que l'entreprise arrive à mettre en œuvre cette stratégie pertinente, ce qui renvoie à la question du processus de mise en cohérence interne.

Si l'on s'intéresse maintenant à cette deuxième condition, les auteurs appréhendent trois éléments structurants :

- la *politique produit* explicite la stratégie de profit adoptée par la firme,
- l'*organisation productive* (gestion de la conception, de l'approvisionnement, des méthodes de production, de la distribution, etc.) que la firme élabore pour mettre en œuvre sa stratégie,
- la *relation salariale* négociée avec les salariés et leurs organisations.

La mise en complémentarité de ces trois composants repose sur l'établissement d'un *compromis de gouvernement de l'entreprise* entre les différentes parties prenantes : actionnaires, salariés, créanciers, banquiers, distributeurs, fournisseurs, sous-traitants, etc. L'établissement de ce compromis est l'élément le plus complexe qui fonde le modèle productif.

2.1.1.2. De l'automobile à son application à d'autres secteurs

La grille d'analyse a été conçue dans le cadre d'une analyse comparative réalisée par les membres du réseau international GERPISA des trajectoires des constructeurs automobiles mondiaux au cours de la période 1973-1993 (Freyssenet, Mair, Shimizu, Volpato, 1998). Elle a été prolongée par une exploration de l'histoire de l'industrie automobile sur l'ensemble du vingtième siècle (Boyer, Freyssenet, 2002). Robert Boyer et Michel Freyssenet en déduisent qu'au cours de la période récente, seuls trois modèles productifs correspondant à différentes stratégies de profit sont identifiables (tableau 2.1).

Tableau 2.1 – Les modèles productifs des groupes automobiles 1973-93.

Stratégie de profit	Modèle productif	Groupe automobile
volume et diversité	sloanien	Volkswagen
réduction permanente des coûts	toyotien	Toyota
innovation et flexibilité	hondien	Honda

En remontant plus largement l'histoire de l'industrie automobile, Robert Boyer et Michel Freyssenet identifie trois autres modèles : fordien, taylorien et woollardien. Le premier fondé sur une stratégie « volume » est clairement identifiable notamment par la Ford Motor Company des années 1910, alors que les deux autres sont associés à la stratégie « diversité et flexibilité » qui prédominait dans l'industrie automobile britannique de l'entre-deux-guerres.

Pour notre propos, trois conclusions essentielles méritent d'être soulignées.

- Premièrement, *la mise en cohérence est l'exception, la crise est la règle* puisque seuls trois constructeurs sur les 16 firmes étudiées ont été durablement profitables. Or il n'y a pas de modèle que si les deux conditions de profitabilité sont remplies. Pourtant, les firmes en difficultés ne disparaissent pas pour autant. La grille ne propose donc pas une lecture fonctionnaliste de sélection des modèles efficaces : c'est le processus de mise en cohérence à travers le bricolage et l'expérimentation, par la complémentarité institutionnelle qui est centrale dans l'analyse.
- Deuxièmement, *le modèle japonais n'a jamais existé* (Freyssenet, 2001) : d'une part, nombre de constructeurs automobiles japonais se sont révélés particulièrement fragiles au cours des années quatre-vingt dix où ils ont été contraints de nouer des alliances, à commencer par Nissan qui avait adopté une stratégie « volume et diversité ». On pourrait aussi citer les difficultés de Mitsubishi et Mazda. Quant aux deux *success stories*, Honda et Toyota, un examen attentif révèle des différences importantes et incompatibles entre eux aussi bien dans la stratégie que dans la mise en cohérence interne.
- Troisièmement, *pas plus que la firme japonaise, la firme américaine* (celle du « fordisme » de la TR) *n'a de sens* : taylorisme, fordisme et sloanisme correspondent à des modèles différents dans des environnements macroéconomiques qui peuvent être éventuellement semblables, mais surtout avec des compromis de gouvernement qui ont d'autres bases.

Cette grille souligne les limites d'une approche de la firme à la TR et plus généralement des fresques historiques qui tendent à nier la diversité synchronique pour privilégier la lecture de l'évolution de formes considérées comme historiquement dominantes (cf. supra). Elle n'en présente pas moins de sérieux points de débat surtout quand on cherche à l'appliquer dans d'autres secteurs que l'industrie automobile.

2.1.2. Les points en débat

2.1.2.1. Sources et stratégies de profit

Une première série de points en débat porte sur les sources / stratégies de profit. Compte tenu de la financiarisation qui a caractérisé les économies au cours de la dernière période, une première question se pose immédiatement : la finance n'est-elle pas une source de profit à prendre en compte en tant que telle ? En restant dans le cas de l'industrie automobile, les deux constructeurs américains Ford et General Motors ont réalisé plus de la moitié de leurs profits à travers leurs filiales financières au cours de la décennie quatre-vingt dix (Froud *et alii*, 2002). Les Européens sont aussi concernés : la finance captive représente 20% des profits de Renault et PSA Peugeot Citroën en 2004. La firme General Electric (GE) a ainsi pu être considéré comme un « business model » efficace, inspirant d'autres firmes comme l'Italien Fiat. Il ne s'agit pas d'un élément nouveau dans le sens où l'activité financière a toujours participé, probablement dans une moindre proportion dans les années 70 et 80, à la profitabilité d'un groupe, notamment des groupes automobiles. Raison de plus pour intégrer cette dimension dans les sources génériques de profit des entreprises.

De façon générale, les sources de profit sont définies principalement par rapport à une activité manufacturière en faisant abstraction d'une dimension relationnelle. Cette dimension est essentielle dans les activités de services où les ressources sont coproduites dans le cadre d'une interaction entre l'offreur et le demandeur (du Tertre, 2002). En restant toujours dans le cadre de l'industrie automobile, on sait que les constructeurs s'orientent de façon importante vers les activités de services (maintenance, réparation, assurances, location, etc.) pour compenser des marges bénéficiaires réduites dans les ventes de voitures neuves compte tenu de la forte rivalité concurrentielle sur ce marché. N'y a-t-il pas là des sources de profitabilité qui dépassent l'alphabet proposé ? De façon générale, la transposition de la grille dans les activités de service pose problème (Lomba, 2002 ; Coris, 2005).

Cette difficulté à intégrer les sources de profit qui peuvent naître dans le cadre d'une relation entre la firme et ses clients, ses fournisseurs (comme la quasi-rente partenariale d'Asanuma, 1989) ou ses concurrents (leadership selon Beffa, 2003) indique que l'alphabet des sources de profit n'est pas exhaustif, ce qui limite l'application possible de la grille pour certaines activités. A l'inverse, une des sources de profit est idiosyncrasique : la « réduction permanente des coûts » a été définie par référence explicite à la stratégie de Toyota qui cherche en permanence la compression des coûts à volume constant et ce, quelque soit l'environnement ou la situation. On peut s'interroger sur le degré de généralité ou sur la reproductibilité de cette source/stratégie de profit dans d'autres secteurs d'activité. Une piste possible serait de retenir une autre caractérisation, « fluidité, volume et diversité », ce qui supposerait de prendre en compte la fluidité comme une source de profit au même titre que le leadership dans la proposition de Jean-Louis Beffa. Voilà trois sources de profit supplémentaires, qui perturbent les fondements de la grammaire du modèle.

2.1.2.2. La dynamique du compromis de gouvernement de l'entreprise

Un second point de discussion a trait au compromis de gouvernement d'entreprise. Certes la décomposition de la dynamique de mise en cohérence en trois composantes semble

solidement fondée : la relation au marché des produits (la politique produit révélateur de la stratégie de profit) suppose un certain type d'organisation productive en phase avec une relation salariale spécifiée. Cette démarche semble transposable vers d'autres secteurs industriels sans obstacles majeurs où elle pourrait s'avérer fertile.

Néanmoins, la notion reste encore à travailler car la dynamique du compromis reste à spécifier (Pardi, 2004) : quels en sont les acteurs ? Faut-il accorder une place dominante à la relation salariale, autrement dit à la relation entre l'entreprise et ses salariés ? Quelle place accordée à la finance, aux rapports avec les actionnaires qu'il s'agisse des banques ou du marché boursier ? Comment s'établit ce compromis ? Comment définir sa stabilité ou étudier son évolution ? A quel niveau doit-il être appréhendé ? A priori, la grille des modèles productifs semble privilégier une approche au niveau domestique, dans l'économie d'origine de la firme. Or avec l'internationalisation productive, les firmes sont amenées à transférer et à hybrider leur modèle domestique dans les usines transplants (Boyer, Charron, Jürgens, Tolliday, 1998).

Ceci suppose donc d'adapter la politique produit et l'organisation productive au contexte local et de négocier une relation salariale spécifique. Il y a donc un nouveau compromis de gouvernement à établir au niveau des établissements transplantés (Pardi, 2005). Ce qui peut, à l'extrême, conduire à une reconfiguration du modèle originel et, à tout le moins, ce qui souligne que de nombreux micro-compromis doivent être établis et qu'on devrait être amené aussi à penser la diversité intra-firme.

Une autre caractéristique de la phase récente d'internationalisation est le développement d'alliances et de fusions-acquisitions (Volpato, 2004). La prise de contrôle de Chrysler par Daimler, celle de Jaguar ou de Volvo par Ford ou encore l'alliance de Nissan et de Renault sont autant d'exemples de la réunion de firmes dont les stratégies de profit sont radicalement différentes, voire incompatibles (Boyer, Freyssenet, 2000b). Une telle diversité peut-elle perdurer ?

Dans la mesure où dans de nombreux secteurs, les firmes sont devenues de véritables multi/transnationales, la question de l'articulation des niveaux spatiaux d'appréhension de la cohérence interne du modèle productif pose problème d'autant que les stratégies des firmes en matière d'internationalisation, à tout le moins en ce qui concerne l'industrie automobile (Freyssenet, Lung, 2001), relèvent plus de la régionalisation que de la mondialisation. Cette dimension est tout aussi prégnante quand il s'agit d'évaluer la condition externe de pertinence de la stratégie de profit.

2.1.2.3. La condition de pertinence externe

Une partie de la discussion porte sur les deux incertitudes fondamentales, alors que d'autres dimensions ont pu être envisagées, notamment l'incertitude financière et l'incertitude technologique. Le point fort de l'argumentation basée sur les deux incertitudes tient à son fondement marxien : elles caractérisent fondamentalement le mode de production capitaliste, comme économie marchande d'une part (la question du « saut périlleux des marchandises » ou de la « validation sociale du travail privé » dans les termes de Marx) et comme économie où la force de travail est elle-même une marchandise. En restant dans le même référentiel théorique d'inspiration marxiste, la démarche néglige les rapports entre les différentes formes du capital (notamment entre le capital financier et le capital productif) qui se noue dans l'incertitude financière (voir Boyer, 2004 ; Montalban, 2005a). A nouveau, la dimension financière semble mal intégrée dans la version actuelle de la grille d'analyse des modèles productifs. Elle ne prend pas non plus en compte le développement des forces productives qui se traduirait par le passage à une nouvelle phase du capitalisme cognitif (Azais, Corsani,

Dieuaide, 2003), exprimant le contexte d'un régime permanent d'innovation (Hatchuel, Le Masson, Weil, 2002)⁵.

Au delà de cette dimension, ce qui est en cause c'est l'appréhension de l'environnement externe à travers le mode de croissance et de distribution du revenu. Les transpositions de la grille dans d'autres secteurs, la sidérurgie (Lomba, 2005), l'aéronautique (Frigant, Talbot, 2005), les services informatiques (Coris, 2005) ou encore la pharmacie (Montalban, 2005a) ont mis en évidence la difficulté d'utiliser cette entrée notamment par rapport à la question de la pertinence au sein de l'industrie considérée. Si elle semble adaptée pour des industries qui produisent des biens destinés au consommateur final ou les industries dite « BTC » (business-to-consumer), comme l'automobile ou l'agro-alimentaire (Jullien, 2004b), la grille se révèle difficilement utilisable pour les autres activités, notamment pour les industries produisant des biens d'équipement, des biens intermédiaires ou des services destinés aux entreprises (« BTB », business-to-business). Il devient difficile de mettre en relation directement l'évolution du marché de ces industries et le mode de croissance (demande interne vs. exportation) et plus encore avec la distribution du revenu (coordonné, libéral). Cette catégorie néglige en outre des dimensions importantes pour comprendre la dynamique et la stratégie, notamment à travers l'intervention de l'Etat (Ramirez, 2004a, 2004b) qu'il s'agisse du régime des droits de propriété intellectuelle (Coris, 2005), de l'éducation ou encore par la demande publique, notamment dans le cas des dépenses militaires.

Figure 2.2 – Stratégie et modèle de croissance

Source : d'après Freyssenet, 2005

Dans une contribution récente, Michel Freyssenet (2005) esquisse un programme de recherche qui vise à prolonger la démarche du GERPISA en appliquant aux économies les outils analytiques mobilisés pour étudier les firmes : reconstitution historique des trajectoires des principales économies afin d'aboutir à une conceptualisation reprenant la distinction stratégie/modèle. Pour un pays, la *stratégie de croissance* reposerait sur une des quatre sources que sont la consommation, l'investissement, l'exportation et la prédation et elle serait mise en œuvre à travers des *modèles de croissance* fruits de compromis sociopolitiques. La figure 2.2 remplacerait la partie supérieure de la grille du modèle productif pour fonder la pertinence d'une stratégie de profit de la firme en rapport avec le modèle de croissance de l'économie nationale considérée.

La méthode proposée (qualifiée de « gerpisienne 2 ») présente de sérieux arguments, notamment une démarche historique et une approche relativement exhaustive. Elle pointe une vraie question sur les sources de la croissance et les compromis établis dans ce cadre. Il semble cependant difficile justifiable de procéder par analogie entre le niveau de la firme (compromis de gouvernement d'entreprise pour mettre en œuvre une stratégie de profit) et le niveau national (compromis sociopolitique sur un mode de croissance). Autant la démarche « gerpisienne 1 » faisait l'impasse sur des aspects institutionnels qui avait du sens dans d'autres secteurs que l'automobile, autant la nouvelle version semble couvrir l'ensemble des champs, sans cependant hiérarchiser les domaines.

⁵ C'est donc une approche qui privilégie la lecture du Livre I du *Capital* de Marx (1867) et néglige les formes de la concurrence étudiée dans le Livre III.

A défaut d'une approche historique qui permettrait de reconstituer l'émergence des différents modèles socio-économiques⁶, nous nous limiterons à une analyse de la variété synchronique des formes contemporaines du capitalisme qui constituent l'environnement dans lequel évolue la firme à travers l'approche en terme de systèmes sociaux d'innovation et de production (Amable, Barré, Boyer, 1997 ; Amable, 2003).

2.2. A la recherche d'une articulation micro/méso/macro

C'est donc dans ce cadre que nous allons indiquer quelques pistes d'une démarche qui permettrait d'articuler les trois niveaux d'analyse – la firme, l'industrie et le niveau macroéconomique (la nation et/ou la région) –, pistes que le projet ESEMK va explorer au cours des prochains mois. Dans un premier temps, il s'agira de discuter les contraintes que l'environnement institutionnel caractéristique des différents modèles socio-économiques exercent sur les stratégies des firmes en croisant les deux grilles d'analyse : celle des modèles productifs au plan microéconomique et celle des SSIP au plan macroéconomique. L'introduction explicite du niveau intermédiaire, celui du secteur, pose d'autres types de question qu'il conviendra d'envisager ensuite. Enfin, il est nécessaire de prendre en compte les interactions réciproques, du micro vers le macro pour envisager les dynamiques endogènes du changement institutionnel.

2.2.1. La compatibilité micro/macro

2.2.1.1. Le croisement des grilles d'analyse

A cette étape, l'objectif est donc d'amender la grille des modèles productifs pour substituer une approche en termes de SSIP à la place du « mode de croissance et de répartition du revenu » ou, dans la dernière proposition, du « modèle de croissance » afin d'appréhender à la fois la pertinence externe et la mise en cohérence interne des modèles productifs. Il s'agit de discuter donc à la fois

- de la compatibilité entre la stratégie de profit de la firme et son environnement macro-institutionnel et
- de la possibilité de mettre en cohérence l'ensemble des composantes du modèle productif, de négocier un compromis de gouvernement permettant de mettre en œuvre cette stratégie compte tenu des contraintes institutionnelles qui s'exercent sur les acteurs.

On conçoit en effet difficilement une stratégie de qualité qui ne pourrait s'appuyer sur un système de formation professionnelle efficace, mais aussi sans un rapport salarial où les syndicats ouvriers auraient acquis un pouvoir de négociation significatif. Inversement, la faiblesse du syndicalisme professionnel et un niveau minimal d'éducation créent les conditions à une diffusion du modèle fordien.

Il convient donc d'envisager comment les contraintes institutionnelles propres à une forme de capitalisme influent sur chacun des modèles productifs. Dans l'analyse de Bruno Amable (2003), cinq *domaines institutionnels* sont retenus pour qualifier un SSIP : la concurrence sur le marché des produits, le rapport salarial, le secteur financier, la protection sociale et le système d'éducation. Ces domaines interviennent de façon plus ou moins marquée pour définir le champ des possibles aux différentes composantes du modèle productif (cf. tableau 2.2).

⁶ L'intérêt d'une telle approche est incontestable. Elle pourrait constituer un prolongement du présent projet car elle suppose la mobilisation d'un ensemble de chercheurs.

D'évidence, les formes de la concurrence sur le marché des produits influencent fortement la stratégie de profit et la politique produit de la firme. Elles pèsent aussi sur l'organisation productive et la relation salariale, et donc le compromis de gouvernement. En effet, une forte rivalité concurrentielle s'accompagne d'une segmentation du marché par le jeu de la différenciation des produits et de la recherche d'innovation pour reconstituer des niches de profit, ce qui suppose d'adopter des formes organisationnelles autorisant flexibilité ou adaptabilité. La pression concurrentielle pèse aussi sur les relations salariales en limitant l'espace de négociations, ce qui impacte sur la recherche d'un compromis de gouvernement des entreprises. Une illustration manifeste en est donnée par la phase récente d'internationalisation des économies qui se traduit par une ouverture des marchés et une forte pression concurrentielle (Conway et alii, 2005) ainsi que par la « globalisation financière » (Chesnais, 2004), évolutions qui ont largement affaibli le pouvoir de négociation des salariés et renforcé celui des actionnaires.

Tableau 2.2 – Le poids des contraintes institutionnelles sur les composantes des modèles productifs

SSIP	Product market competition	Financial sector	Wage-labour nexus	Social protection	Education
Productive model					
Profit strategy					
Product policy					
Productive organisation					
Employment relationships					
Firm Government Compromise					

** L'intensité du grisé de chaque case représente la force de contrainte des domaines institutionnels.*

C'est en effet sur le compromis de gouvernement d'entreprise que la structuration du système financier exerce une forte contrainte : on conçoit aisément que dans une économie de marché financier, le comportement des actionnaires et leur influence sur les dirigeants ne sont pas les mêmes que dans une configuration où l'alliance entre la banque et l'industrie est le garant de la stabilité du pouvoir managérial. Cette influence de la sphère financière pèse sur l'ensemble des composantes de la firme : par contrecoup sur la relation salariale dans le rapport de force qui se noue entre actionnaires et salariés ; indirectement sur l'organisation productive (on peut citer la pression des investisseurs institutionnels pour amener les firmes à se recentrer sur leur cœur de métier et donc à externaliser les activités jugées comme non essentielles, ou du moins à les séparer s'il y a plusieurs cœurs de métier) ; enfin, sur la politique produit car les normes financières pèsent sur les choix stratégiques des firmes, notamment sur la recherche de nouvelles sources de profit dans la finance ou les services. Autant dire que la pertinence de la stratégie de profit est largement déterminée par les caractéristiques de ce domaine institutionnel.

Il en est de même pour les différentes dimensions du rapport salarial qui fait explicitement référence à l'une des deux incertitudes fondamentales permettant d'appréhender la pertinence externe de la stratégie de profit (cf. supra) et qui constitue une composante majeure dans l'établissement du compromis de gouvernement de l'entreprise. C'est sur la relation salariale

que l'influence de ce domaine institutionnel est la plus forte dans la mesure où les rapports de force et les (méta-) règles de négociations – même si ces négociations peuvent être plus ou moins décentralisées selon les cas – sont définis au niveau national et trouvent une déclinaison particulière au sein de la firme, voire de l'établissement. Il convient de ne pas négliger pour autant son poids sur la politique produit (ce qui renvoie notamment à la question du marché que représentent les salariés) et sur l'organisation productive, notamment par le biais de la flexibilité du travail qui conditionne fortement les formes organisationnelles.

Les deux autres domaines institutionnels interviennent de façon moins marquée. On doit cependant souligner que les formes de la protection sociale peuvent jouer un rôle majeur dans la relation salariale selon que cette protection est d'abord assurée au niveau de l'ensemble de l'économie nationale, ou qu'elle est internalisée au sein de l'entreprise. Enfin, la question du système éducatif joue un rôle non négligeable dans la définition de l'organisation productive comme dans la négociation de la relation salariale.

2.2.1.2. Application aux modèles productifs de l'industrie automobile

L'industrie automobile est le seul secteur où la grille d'analyse du GERPISA a été mise en œuvre de façon quasi-exhaustive. En reprenant les résultats de Robert Boyer et Michel Freyssenet, on peut donc chercher à voir comment l'environnement dans lequel évolue les firmes, appréhendé en termes de SSIP, par le jeu des contraintes institutionnelles offrent des opportunités ou, inversement, limitent les stratégies de profit et les modèles productifs associés⁷. Partant d'un raisonnement établi à partir des différents éléments du tableau précédent, on aboutit au résultat suivant :

Tableau 2.3 – Le croisement SSIP et modèles productifs

Profit strategy / <i>Productive model</i>	Liberal Market Capitalism	Asian Capitalism	Social democratic capitalism	Mediterranean capitalism	European continental capitalism
Volume / <i>Fordism</i>	+	+	–	+	–
Diversity and flexibility / <i>Taylorism</i>	+	–	–	+	–
Volume and variety / <i>Sloanism</i>	+	–	+	–	+
Innovation and flexibility / <i>Hondaism</i>	+/-	+	–	+	+
Permanent reduction of costs / <i>Toyotism</i>	–	+	–	–	+
Quality **	–	+	+	–	+

* Les signes + / – correspondent à un environnement institutionnel favorable / défavorable.

** Qualité est une stratégie de profit, sans qu'un modèle n'ait été formellement identifié par les auteurs, faute d'une étude approfondie des constructeurs européens du haut de gamme.

Ainsi le *capitalisme social démocrate* semble a priori créer un contexte favorable aux stratégies « qualité » et « volume et diversité » compte tenu d'une main d'œuvre qualifiée, du rôle important des syndicats et, a contrario, de la pérennité des actionnaires, sans oublier

⁷ Théoriquement, on peut concevoir différents modèles productifs pour mettre en œuvre une même stratégie de profit. Néanmoins, dans le cas de l'histoire de l'industrie automobile, ce fût uniquement le cas de la stratégie « diversité et flexibilité » (Boyer, Freyssenet, 2000).

l'importance du salaire indirect qui nivelle les disparités de rémunération et stabilise les revenus. Ces mêmes caractéristiques le rendent peu propice aux stratégies qui reposent sur une forte polarisation du marché (« diversité et flexibilité », « innovation et flexibilité » et « volume ») malgré la flexibilité significative de la main d'œuvre, mais parce qu'elle suppose une fragmentation de la demande ou une focalisation sur un modèle de base ou des niches aux deux extrêmes des catégories sociales. La forte pression sur l'organisation du travail des stratégies « volume » et « réduction permanente des coûts » qui pousse à la fluidification du process et le contrôle de l'organisation du travail semble peu compatible avec l'autonomie que peuvent exercer les salariés. Les constructeurs suédois Volvo et Saab ont fondé leur stratégie sur la « qualité », favorisée par l'ouverture internationale des économies d'Europe du nord, même si l'importance accrue des effets de taille a conduit ces deux marques à tomber dans l'escarcelle des firmes américaines, Ford et GM respectivement. Malgré l'importance des exportations (70% de la production), la dimension réduite de ces petites économies semble un obstacle majeur à toute stratégie intégrant le volume, comme source de profit.

C'est l'inverse pour le *capitalisme de marché libéral* favorable à toutes les stratégies fondées sur le volume (« volume », « volume et diversité »), mais aussi « diversité et flexibilité » compte tenu de la fluidité du marché du travail, de la pression concurrentielle qui pousse à la différenciation entraînant une segmentation du marché. Réciproquement, les stratégies « réduction permanente des coûts » et « qualité » qui supposent une certaine pérennité de l'emploi pour bénéficier des effets d'apprentissage semblent inadaptées. Le cas de la stratégie « innovation et flexibilité » est ambigu car si la forte segmentation du marché et la flexibilité semblent donner une pertinence à la stratégie, la question de sa mise en œuvre est posée car elle suppose une autonomie financière difficile à revendiquer dans un système de marché financier. Les difficultés qu'a rencontrées Chrysler illustrent cette ambiguïté car la firme n'a pas réussi à nouer un compromis de gouvernement lui permettant de mettre en œuvre de façon pérenne cette stratégie, ce qui l'a conduit à tomber sous la coupe de l'Allemand Daimler. Ford et General Motors sont deux firmes emblématiques des stratégies basées sur le volume et la diversité. Ce sont aussi celles qui ont fortement investi sur la finance captive en ajoutant cette nouvelle source de profit. En Angleterre, la disparition de Rover sanctionne l'abandon de cette stratégie « diversité et flexibilité » faute d'avoir pu stabiliser un compromis de gouvernement pour les constructeurs britanniques.

Le *capitalisme « méditerranéen »* ne présente pas cet obstacle compte tenu de sa structure financière, ce qui laisse place à une stratégie « innovation et flexibilité » ainsi que « diversité et flexibilité ». Cette dernière stratégie semble plus propice que « volume et diversité » compte tenu d'un marché relativement polarisé entre les extrêmes, laissant place à une stratégie « volume » orientée vers les véhicules d'entrée de gamme. Ni « réduction permanente des coûts », ni « qualité » ne semblent en phase compte tenu des caractéristiques du rapport salarial et du système d'éducation. On retrouve en partie ces propositions dans le cas de l'Italie qui regroupe à une extrémité, les spécialistes du haut de gamme de petite série (Ferrari, Maserati) et sociétés d'ingénierie illustrant cette ouverture sur la fragmentation du marché automobile et, de l'autre, Fiat qui a été incapable d'abandonner le modèle fordien qui l'a fondé pour devenir un groupe multimarque, donc à passer à un modèle sloanien. Au niveau intermédiaire, Alfa Romeo n'a pas pu consolider son positionnement sur une stratégie « qualité ». La remarquable percée de l'Espagne, qui est devenue en trois décennies le troisième pays producteur d'automobiles en Europe, est largement fondée – mais non exclusivement (Layan, 2004 – sur le volume comme en atteste sa spécialisation dans les voitures d'entrée de gamme et les véhicules industriels légers.

Le *capitalisme européen continental* présente un profil inverse du capitalisme libéral de marché. Les caractéristiques du marché et du rapport salarial ne créent pas des conditions

favorables aux stratégies « volume » (sauf dans un contexte de marché de premier équipement) et « diversité et flexibilité ». La répartition relativement égalitaire du revenu et l'importance de la partie socialisée du revenu font de la stratégie « volume et variété » une stratégie dominante, tous les constructeurs en Europe étant présents d'une façon ou d'une autre sur les quatre principaux segments du marché (inférieur, moyen inférieur, moyen supérieur, haut de gamme). L'ouverture des économies liées à l'intégration régionale du marché, l'importance des couches moyennes et la qualification de la main d'œuvre créent les conditions du développement de véhicules de gamme supérieure et de niche et donc à la pertinence des stratégies « qualité » et « innovation et flexibilité », le faible poids des actionnaires institutionnels favorisant l'établissement d'un compromis pour mettre en œuvre cette dernière. Enfin, on peut imaginer a priori qu'un tel compromis puisse être localement négocié afin d'obtenir une « réduction permanente des coûts ». Avec ses nombreuses marques (Audi, Seat, Skoda, Volkswagen, Bentley et Lamborghini) et sa stratégie de plate-forme, le groupe VW est le champion du modèle sloanien (Boyer, Freyssenet, 2000a) suivi par PSA Peugeot-Citroën, sans oublier les filiales européennes de Ford et GM qui développent des stratégies sloaniennes à l'échelle globale (Freyssenet, Lung, 2001). Les marques BMW et Mercedes, voire Porsche, sont synonymes de la qualité allemande et dominent le marché des voitures de haut de gamme, même si leur évolution récente (descente dans la gamme avec les BMW Séries 3 et 1 et les Mercedes Classes A et B, fusion DaimlerChrysler, marques pour les petites voitures, Mini et Smart respectivement) indiquent une évolution vers une stratégie de type « volume et variété ». Enfin, Renault a été l'un des constructeurs les plus innovants avec le lancement des monospaces (Espace, Twingo, Scenic) et il semble avoir établi au cours de la décennie 90 un compromis stable permettant de poursuivre cette stratégie.

Quant au *capitalisme « asiatique »*, parfois qualifié de méso-corporatisme, il se caractérise par une forte décentralisation de la gestion du rapport salarial auprès des grandes entreprises, ce qui laisse place à plusieurs configurations négociées : « volume » s'il s'agit d'un marché de premier équipement, mais aussi « qualité » pour le haut de gamme ou « réduction permanente des coûts » dans l'ensemble de la gamme. La forte protection de l'emploi et la flexibilité externe limitée rendent la stratégie « diversité et flexibilité » peu opérante au contraire d'une stratégie « innovation et flexibilité » qui mobilise les ressources de la flexibilité interne pour occuper des niches rentables d'un marché automobile qui tend à se segmenter. Cette extrême segmentation rend la stratégie « volume et diversité » inefficace car les consommateurs ont des attentes de spécification qui ne s'accordent pas avec la commonalisation. Dans le cas du Japon, outre Honda et Toyota, les deux firmes fondatrices d'un modèle productif original, on peut citer les difficultés rencontrées par Nissan dans la mise en œuvre d'une stratégie « volume et diversité », tout comme celles auxquelles ont été confrontées les constructeurs coréens quand ils ont cherché à abandonner la stratégie « volume » au profit de cette dernière.

S'il semble que le croisement des grilles donnent des résultats intéressants sur le plan analytique, il reste deux problèmes : d'une part, la question de la robustesse de la méthode et de la stabilité des résultats car il n'est pas sûr que le même raisonnement tenu par d'autres aboutirait à une interprétation identique dans la mesure où il subsiste des marges d'ambiguïté dans le jeu des contraintes institutionnelles, mais il est vrai que ces marges sont l'occasion de faire émerger de nouvelles configurations (cf. infra) ; d'autre part, il convient de faire travailler ce croisement pour d'autres secteurs que l'industrie automobile.

2.2.2. La dimension mésoéconomique

2.2.2.1. Les approches du secteur dans les deux grilles d'analyse

S'il n'y a pas d'analyse de la firme dans l'approche en termes de SSIP, celle-ci intègre explicitement le niveau sectoriel en prenant en compte la façon dont les contraintes

institutionnelles interviennent sur la dynamique des différentes industries (déterminisme macro-méso). En fait, il ne s'agit pas à proprement parler des industries en tant que telles mais plus exactement de la façon dont le modèle socio-économique intervient sur le processus d'innovation technologique à travers les interactions entre la Science, la Technologie et l'Industrie (STI).

Le système STI de l'innovation était centrale dans la première version de la grille d'analyse des SSIP (Amable, Barré, Boyer, 1997) puisqu'il en était le cœur (cf. figure 2.3). Dans la deuxième version de la grille des SSIP, plus récente (Amable, 2003), la technologie n'est pas constitutive d'une caractérisation des formes de capitalisme puisqu'on s'intéresse à la façon dont les arrangements institutionnels vont, en aval, créer ou bloquer des opportunités de développement technologique en partant de leur action sur les bases de compétences scientifiques des économies. Bien que construites selon des méthodologies différentes, les deux grilles convergent dans leurs résultats qui mettent en rapport le type de capitalisme et les spécialisations scientifiques, technologiques et commerciales, chaque modèle socioéconomique générant un avantage institutionnel comparatif. Ainsi le capitalisme libéral de marché favorise-t-il des recherches en biologie générale et ses prolongements dans les biotechnologies du fait des relations étroites entre le monde académique et l'industrie, des opportunités de financement par le capital risque ou des modalités de rémunération type stock-options. Marqué par une forte présence de l'Etat, le capitalisme européen continental est plus orienté vers les grands programmes technologiques, d'où ses performances dans l'aéronautique et le spatial (Airbus, Ariane). Le capitalisme asiatique aurait une prédisposition pour les technologies de l'électronique, etc.

Encadré : Les combinaisons complexes des trois niveaux : modèle productif, secteur, SSIP

Si l'on cherche à expliquer la spécialisation internationale des économies par l'articulation de la diversité des arrangements institutionnels au sein des trois niveaux d'analyse, la combinaison aboutit à des configurations complexes, au moins sur le plan théorique. Considérons différents secteurs industriels S (a, b, c, ...) qui peuvent faire l'objet d'une spécialisation pour des économies A, B ou C. Les firmes emblématiques de cet avantage compétitif d'un secteur peuvent avoir adopté des modèles productifs diversifiés MP1, MP2, MP3. Les économies s'inscrivent dans différents modèles socio-économiques SSIP I, SSIP II, etc.

Premier exemple

Une même spécialisation internationale des trois économies A, B et C dans un secteur (Sa) peut correspondre à des modèles productifs différents s'inscrivant dans des environnements socioéconomiques variés : des modèles productifs différents, MP1 et MP2 respectivement, pour les économies A et B dans un même environnement institutionnel type SSIP I ou un autre modèle productif MP3 dans un autre environnement institutionnel de type SSIP II pour l'économie C.

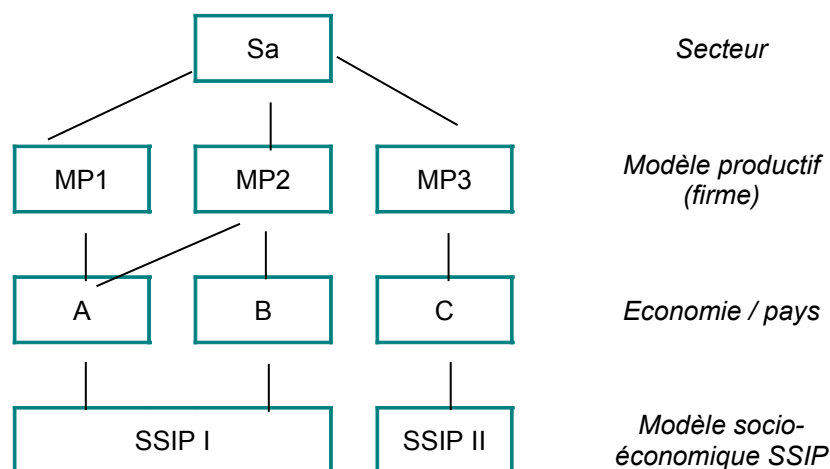
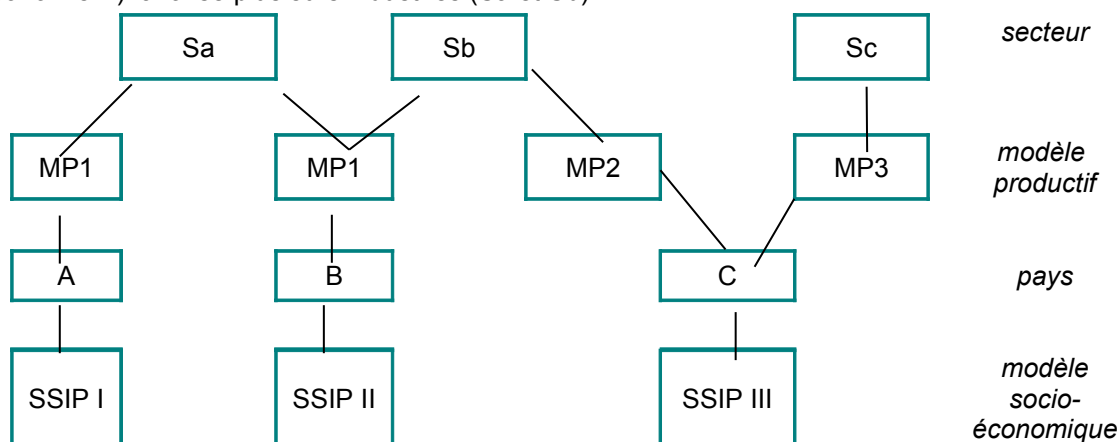


Illustration : la compétitivité internationale de l'industrie automobile au Japon (modèles hondien et toyotien) et celle de l'Allemagne (modèle sloanien et stratégie qualité) dans les années quatre-vingt

Deuxième exemple

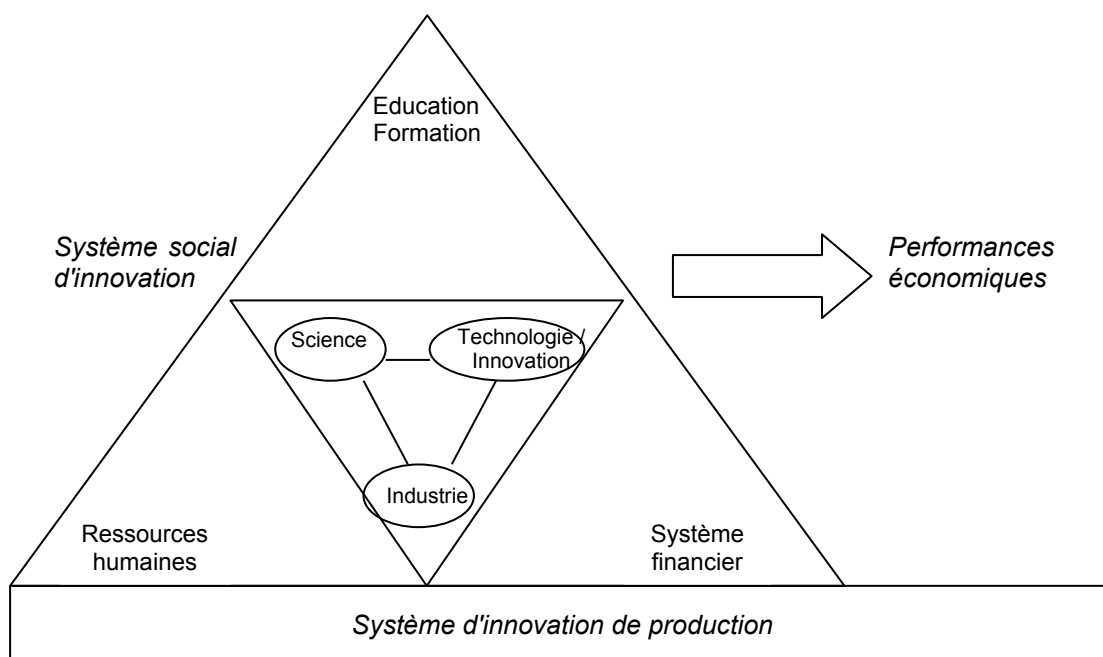
Une même spécialisation industrielle Sa (ou Sb) traduit un même modèle productif MP1 dans des environnements institutionnels différents (SSIP I ou SSIP II) ou bien (Sb) un autre modèle productif dans un autre environnement institutionnel (économies B et C).

Une combinaison d'environnement institutionnel et de stratégies de firmes (SSIP II et MP1 pour l'économie B) favorise plusieurs industries (Sa et Sb).



Illustrations : la stratégie « volume et qualité » adoptée par VW en Allemagne et Nissan au Japon dans le premier cas ; les spécialisations automobile et électronique du Japon et Corée que l'on ne retrouve pas en Allemagne dans l'autre.

Figure 2.3 – Les systèmes sociaux d'innovation et de production (SSIP1)



Source : Amable, Barré, Boyer, 1997, p.127

De nombreux travaux (Pavitt, 1984 ; Malerba, Orsenigo, 1996, voir la synthèse dans Bergouignan, 2005) ont mis en évidence la diversité sectorielle des dynamiques d'innovation. Dans l'approche en termes de SSIP, c'est donc très indirectement, par l'analyse du jeu des contraintes institutionnelles sur les interactions entre la science, la technologie et l'industrie qu'une forme de capitalisme conduirait à une spécialisation vers un ensemble d'activités. Une telle approche rencontre deux limites : d'une part, la dynamique institutionnelle propre à chaque secteur est exclue de l'analyse dans un déterminisme univoque de la macro vers la méso ; d'autre part, l'hétérogénéité intra-industrielle est ignorée car l'organisation des firmes n'est pas intégrée dans l'analyse. On pourrait imaginer, au moins théoriquement, des spécialisations convergentes sur des secteurs identiques avec des modèles productifs divergents entre les économies ou des spécialisations d'un même pays qui traduirait la prédominance d'un type de modèle (cf. encadré). D'où la nécessité de penser simultanément la diversité des formes de capitalisme, des secteurs et des modèles productifs.

De son côté, l'approche en terme de modèles productifs considère le secteur comme l'espace de la rivalité concurrentielle – à la Porter (1980), en quelque sorte –, espace où s'élaborent des normes de production et d'échange. L'accent est mis sur le marché des biens pour appréhender la stratégie de profit et la discussion sur la pertinence de la stratégie comme sur le compromis de gouvernement de l'entreprise se focalise quasi-exclusivement sur les constructeurs automobiles. Or la performance de l'industrie automobile ne se limite pas à ces seuls acteurs, même s'ils ont une position stratégique. Il faut appréhender l'ensemble de la filière, de la chaîne de valeur ou du *système automobile* pour tenir compte du caractère systémique de la compétitivité (Lung, 2003). Négligeant les relations verticales, notamment les relations d'approvisionnement, l'approche en termes de modèle productif appréhende l'industrie comme l'ensemble des firmes qui sont en concurrence directe sur un marché, comme celui de l'automobile.

Ces normes de production et d'échanges sont nécessairement plurielles car sinon, il n'y aurait pas de diversité des modèles productifs. Cette diversité est elle-même générée de façon

endogène (endométabolisme) dans la mesure où le processus concurrentiel crée lui-même les conditions favorables à l'émergence de modèles productifs alternatifs ou complémentaires (Boyer, Freyssenet, 2002) : compte tenu de l'avantage du *first mover*, il est en effet plus efficace d'adopter une stratégie de profit originale si elle est pertinente et si l'entreprise arrive à mettre en cohérence les différentes composantes. C'est pour dépasser le modèle fordien si efficace dans la stratégie « volume » qu'Alfred Sloan a élaboré une stratégie nouvelle intégrant la diversité pour General Motors grâce à des changements organisationnels adaptés (structure multidivisionnelle, contrôle de gestion, etc.). La stratégie « innovation et flexibilité » et le modèle hondien fondé par le constructeur japonais éponyme étaient la seule voie possible pour concurrencer les firmes installées sur le marché domestique (Nissan et Toyota) tout comme son orientation immédiate sur les marchés extérieurs.

A contrario, on remarque que cette approche fait l'impasse sur tout processus qui spécifierait les industries les unes par rapport aux autres car ce n'était pas son objet. Or les transferts de cette approche de l'industrie automobile vers d'autres secteurs ont souligné la nécessité de mieux caractériser l'environnement institutionnel des secteurs.

2.2.2.2. Une intégration à construire

Il convient alors d'intégrer les approches d'inspiration institutionnaliste portant sur les secteurs comme les travaux de l'Ecole de la régulation, notamment ceux du groupe RST, travaux qui appréhendent le secteur comme « construction sociale complexe de la sphère productive, repérable historiquement [...], où se déploient des *dispositifs institutionnels* particuliers » (Bartoli, Boulet, 1990) » (cité par du Tertre, 1995, p.313-4). On retrouve une même problématique d'identification de la dynamique institutionnelle d'une industrie dans les travaux de Jullien (2004a) qui propose un cadre d'analyse où le secteur est appréhendé « comme une forme stabilisée de mise en cohérence de quatre rapports institués fondamentaux (4RI) correspondant aux relations que les entreprises relevant d'un secteur nouent avec quatre catégories de pourvoyeurs de ressources à coordonner en leur sein : les salariés, les financeurs, les fournisseurs et les clients » (cf. figure 2.4).

On voit immédiatement qu'au sein d'un même type de SSIP, les configurations de ces 4RI vont prendre des formes différentes selon les secteurs (par exemple entre automobile et aéronautique, textile ou industries agro-alimentaires) même si chaque rapport fondamental sera institué en fonction des stratégies des firmes de la branche et des contraintes et des opportunités proposées par l'environnement institutionnel. L'articulation entre cette grille d'analyse 4RI et celle des SSIP est immédiate par l'influence directe des différents domaines institutionnels sur trois des rapports qui fondent la dynamique du secteur : la relation salariale, la relation de financement et la relation commerciale. Il n'y a pas cependant un déterminisme stricte car le secteur est un espace intermédiaire où s'établit un compromis socio-économique spécifique entre les acteurs, par exemple à travers des accords de branche au niveau salarial, des arrangements relatifs à la dynamique concurrentielle (dans une logique qui est à la fois de conflit et de coopération) ou encore des normes financières entre les firmes comme entre analystes ou banquiers ou encore financeurs publics. On retrouve un tel compromis dans les relations d'approvisionnement, notamment dans les normes en matière de rapport entre clients et fournisseurs. Absentes en tant que telles dans les deux grilles (SSIP et MP), même si on peut en trouver trace dans telle composante ou tel domaine institutionnel, ces relations jouent un rôle central dans la dynamique sectorielle.

Figure 2.4 – L’industrie comme mode d’articulation de quatre rapports institués fondamentaux (4RI)

Source : Bernard Jullien (2004)

Si l’on retient cette grille d’analyse pour l’intégration du niveau intermédiaire, celui du secteur, il convient donc d’explicitier comment l’organisation des relations verticales intervient dans la dynamique des deux autres niveaux. Cependant cette grille n’a été utilisée que pour penser la singularité de certaines logiques sectorielles⁸ (Jullien, 2004a ; Jullien, Smith, 2004) et elle n’offre pas à ce jour une généralité permettant de penser une typologie des configurations sectorielles comme on la trouve dans d’autres approches méso-économiques et dans les grilles mobilisées au plan micro et macro (Montalban, 2005b). En outre, la prise en compte du niveau sectoriel conduit à dépasser la distinction à la North entre organisations et institutions qui semblait légitime aux niveaux micro et macro respectivement. Elle conduit donc à élargir la notion d’institutions dans une démarche plus centrée sur le changement institutionnel (Aoki, 2001 ; Amable, 2003).

La grille est moins conçue pour analyser le processus concurrentiel en lui-même que pour appréhender la dynamique du changement institutionnel à travers l’émergence (ou la non émergence) d’une industrie, son évolution et ses mutations, celle de sa(es) crise(s), privilégiant une approche centrée sur les processus de construction et de rupture de compromis entre les différents acteurs. Dans l’émergence d’une industrie, il y a un long processus de « bricolage » avant que ne se mettent en place des rapports institués entre acteurs participant à une activité finalisée (le projet productif) et que s’élabore – simultanément – un ensemble de représentations partagées, à commencer par l’identification de l’industrie elle-même, débouchant éventuellement sur la constitution d’institutions formelles (association ou syndicat professionnel par exemple). Mais cette configuration susceptible d’émerger par l’établissement de compromis fondant les rapports institués et leur mise en cohérence (articulation) est, sous l’effet du jeu des acteurs, condamnée à être remise en cause, car ces rapports sont transgressés donc renégociés ou rompus. De nouvelles configurations peuvent intervenir qui bouleversent les rapports institués et donc leur articulation, sans remettre en cause le périmètre de l’industrie. Dans d’autres circonstances, il peut l’être en tant que tel et dans ses connexions avec d’autres secteurs, ce qui conduit à des restructurations plus profondes aussi bien organisationnelles qu’institutionnelles, ces changements étant susceptibles de déboucher sur des transformations au niveau macro-social. Ainsi, la montée en puissance des équipementiers automobiles d’un côté (déstabilisation de la relation d’achat) et les restructurations de la distribution et le positionnement vers les services (jusqu’au service à la mobilité) pourraient être porteurs d’une reconfiguration de l’industrie automobile.

2.2.3. Du changement micro au changement institutionnel : hybridation et contamination

Il n’y a pas un déterminisme stricte du macro ou du méso vers le niveau micro-économie : les règles sont susceptibles d’interprétations différentes révélant l’ambiguïté des institutions et la mise en cohérence des différentes composantes est toujours inachevée. Il existe donc des interstices, des espaces de création d’où peuvent d’émerger localement, par hybridation des formes anciennes (Boyer, 1998, 2004b), de nouvelles configurations. Celles-ci sont

⁸ Notamment les évolutions liées à la redéfinition de la distribution et des services automobiles en Europe.

susceptibles de se diffuser dans l'ensemble du système socio-économique et ainsi, par contamination, de produire un changement institutionnel au plan global.

2.2.3.1 L'hybridation des modèles

Un modèle productif s'affirme par sa pertinence externe et sa cohérence interne dans tel ou tel type d'environnement socio-économique. Il émerge nécessairement au sein d'une architecture institutionnelle (SSIP) qui lui est porteuse. Or l'internationalisation va conduire à la diffusion dans d'autres environnements soit par une tentative d'imitation des stratégies, des pratiques ou des modèles par d'autres firmes, soit par l'internationalisation productive des firmes emblématiques de ces modèles (ouverture d'usines dites « transplants » à l'étranger). Avec l'internationalisation, la stratégie de profit peut devenir non pertinente dans un environnement socioéconomique différent et, surtout, le compromis de gouvernement qui fonde la cohérence ayant été établi dans un cadre national spécifique, il doit être refondé surtout si l'internationalisation correspond à un changement de SSIP.

Les difficultés de la transplantation du modèle fordien dans un autre environnement ont été largement étudiées, notamment à travers les échecs de Ford en Grande-Bretagne (Tolliday, 1998 ; 2003). Au cours de la décennie 90, c'est sur les transplants des firmes japonaises en Europe, en Amérique du nord ou en Asie du sud est que l'attention des analystes s'est focalisée (Kumon, Abo, 2004) et les travaux du GERPISA ont à contextualiser ces cas avec d'autres pays et d'autres époques (Boyer, Charron, Jürgens, Tolliday, 1998). A nouveau, l'Angleterre s'est révélée comme un terrain difficile d'implantation pour Toyota qui a eu de graves difficultés pour y composer une relation salariale pérenne (Pardi, 2005).

En effet, il ne s'agit pas d'une simple adaptation à un contexte local différent. La transplantation rompt la cohérence et il s'agit donc, partant des spécificités des domaines institutionnels du nouvel environnement, de la reconstruire par une nouvelle configuration. La reconfiguration peut être limitée par la recherche d'un équivalent fonctionnel pour telle ou telle composante, qui maintiendrait la cohérence tout en laissant les autres composantes du modèle relativement inchangées. Elle peut aussi être à l'origine de l'émergence d'un nouveau modèle productif par bricolage successif de la stratégie, des différentes composantes et l'établissement d'un compromis de gouvernement original.

En retraçant la lente émergence du modèle toyotien qui se veut originellement une application du modèle fordien au contexte japonais (Boyer, 2004b), on peut considérer qu'il s'agit d'un exemple type où l'hybridation du modèle fordien conduit à l'émergence d'un nouveau modèle productif (cf. figure 2.4), modèle productif qui connaîtra une crise endogène importante et une profonde évolution, notamment en matière de relation salariale, dans les années 90 (Shimizu, 1999). Le parcours de Toyota est emblématique de l'ensemble de l'économie japonaise qui connaît une stagnation au cours de la dernière période. Si elle ne correspond pas à la généralisation du modèle toyotien à l'ensemble de l'économie, force est de constater que la diffusion des méthodes de gestion développées par Toyota (flux tendus, qualité, changement rapide des outils, etc.) à l'ensemble des entreprises japonaises a pu conduire à modifier l'environnement institutionnel au plan macroéconomique.

Figure 2.4 – Hybridation et changement institutionnel

Source : Boyer, 2004b

Tout comme le modèle fordien ou, plus exactement, le modèle sloanien, autre exemple d'une hybridation créatrice, qui émergent à Détroit dans les années 1910-20 ont largement fondé le régime d'accumulation et le mode de régulation des Etats-Unis au vingtième siècle, le modèle toyotien a contribué à structurer la croissance économique japonaise de la deuxième moitié du 20^{ème} siècle. Cet effet en retour de l'émergence d'un nouveau modèle productif au niveau micro-économique produisant un changement institutionnel au plan global n'est pas direct. On peut considérer qu'il est médiatisé par le niveau sectoriel où se définissent des normes et règles qui perdent alors leur caractère idiosyncrasique pour se diffuser dans le tissu social.

Une autre illustration de cette dynamique d'émergence, puis de diffusion, se trouve dans le « business model de la nouvelle économie » (Lazonick, 2005) qui se constitue dans la Silicon Valley avant de contaminer l'ensemble des TIC au niveau mondial, voire le niveau macro-institutionnel avec l'exigence de flexibilité/réactivité.

2.2.3.2. La contamination

Ainsi, l'émergence du modèle fordien au début des années 1910 aux Etats-Unis a été l'acte fondateur de l'industrie automobile en tant que secteur de production de masse par une refonte de la relation salariale (travail à la chaîne et cinq dollars par jour), comme des relations d'achat (intégration verticale) et de la relation commerciale (modèle unique concession exclusive). Le modèle sloanien est aussi porteur d'une nouvelle configuration de l'industrie qui, partant d'une nouvelle relation au marché, va, par contamination imposer une relation d'achat différente (externalisation), une relation salariale basée sur la négociation de convention collective et une relation financière fondée sur le marché boursier : GM est l'exemple type de la *Modern Corporation*, société par actions cotée avec un actionariat dispersé après le retrait des Dupont de Nemours (vérifier). Cette institutionnalisation de l'industrie automobile va déborder sur l'ensemble du régime d'accumulation et du mode de régulation en vigueur aux Etats-Unis, ce que la TR appréhende comme le « fordisme » (Aglietta, 1977).

Ce n'est qu'après la seconde guerre mondiale que l'Europe va être traversée par la diffusion de ces méthodes, mais ceci donnera lieu à des configurations très différentes des Etats-Unis : ni Renault, ni Fiat, ni Volvo ne reprendront le modèle sloanien et VW ne s'y rattachera que bien tardivement. Pourtant les reconfigurations de l'industrie automobile au lendemain de la guerre vont marquer durablement les trajectoires des économies européennes car les arrangements institutionnels qui s'y noueront dans des compromis locaux se diffuseront sur l'ensemble du corps social. A l'inverse, l'incapacité de l'industrie automobile à nouer un compromis salarial durable en Grande-Bretagne explique ses difficultés récurrentes jusqu'à sa disparition en tant qu'industrie domestique (et la fermeture des usines d'assemblage de Ford).

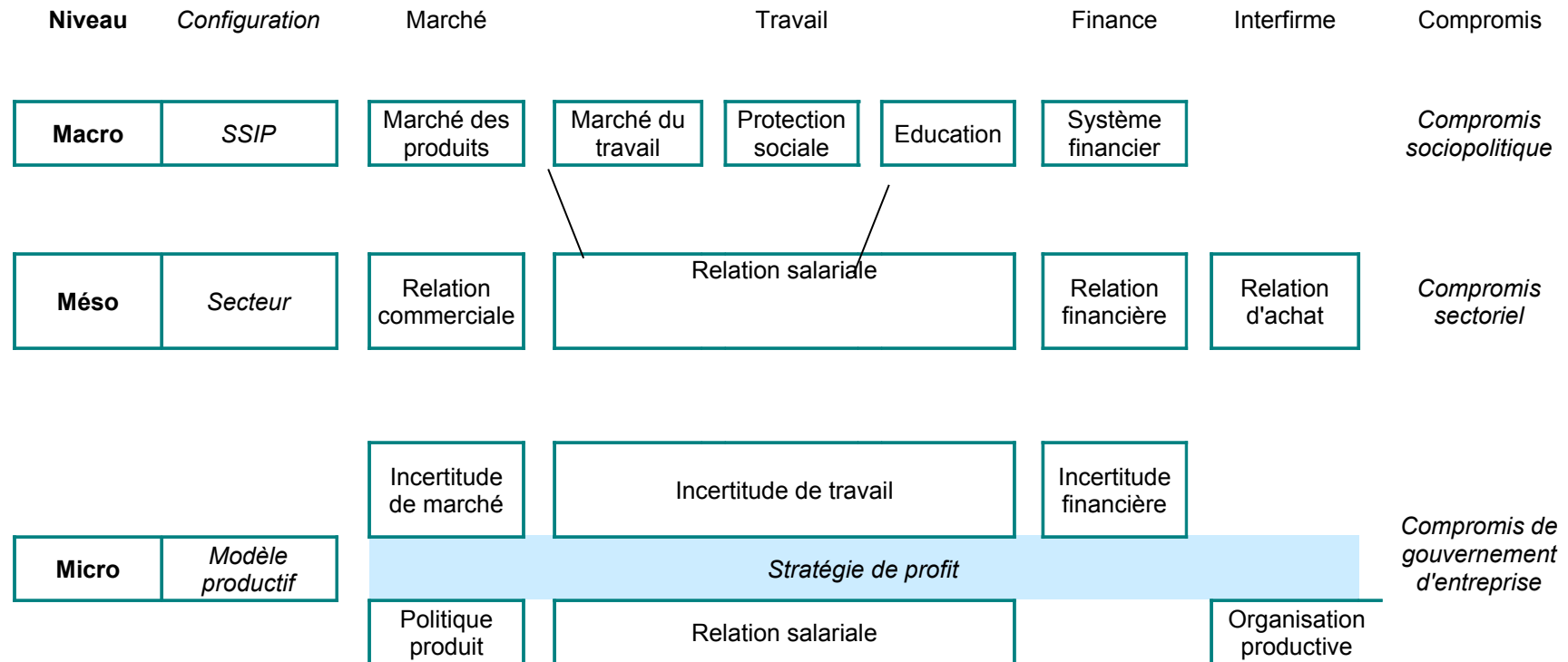
Dans le cas du Japon comme aux Etats-Unis, l'émergence du modèle toyotien qui se constitue dans les années 50-60 est fondatrice de l'institutionnalisation de l'industrie automobile japonaise. Et le cas de la Corée du Sud, voire aujourd'hui de la Chine soulignent combien les évolutions macro-institutionnelles peuvent être associées à des changements sectoriels.

Si on prend en compte les reconfigurations du système automobile associé à la montée en puissance du rôle des équipementiers (Delphi, Bosch, etc.), on voit bien que des facteurs de nature différente s'imbriquent : l'intégration régionale européenne et la globalisation des marchés pousse à la différenciation, donc à l'externalisation pour les constructeurs et la recherche d'économie de dimension pour les équipementiers tout comme elle affaiblit la position des syndicats, conduisant à une recomposition du compromis qui renforce l'externalisation. La financiarisation amplifie cette évolution en conduisant à une séparation des activités (scissions) qui consolide la position des équipementiers et affaiblit encore la

position des salariés. Cette reconfiguration est fondamentalement liée à la recomposition du compromis de gouvernement sous l'effet de l'affaiblissement, voire l'effondrement dans certains cas, du pouvoir de négociation des organisations syndicales et de la montée du pouvoir actionnarial, mais aussi de l'évolution des rapports entre les constructeurs et les équipementiers comme entre les constructeurs et du réseau de distribution. Cette évolution de l'industrie automobile a servi de modèle aux autres secteurs, comme l'aéronautique.

Un autre exemple correspond à l'institutionnalisation des secteurs des technologies de l'information et de la communication et leur impact sur l'ensemble de l'économie, que la notion de « nouvelle économie » a voulu traduire (Artus, 2001 ; Boyer, 2002). C'est un autre cadre, avec une temporalité contractée et une flexibilité externe dominante, qui tend à imposer sa norme aux autres secteurs de l'économie.

Figure 2.5– Les correspondances entre les niveaux d’analyse



C'est donc dans un mouvement dialectique qu'il faut penser l'articulation entre les niveaux macro et micro, médiatisée par l'échelle sectorielle (voire parfois territoriale) selon des enchaînements complexes (Figure 2.6) qui restent encore largement à explorer au sein de ce chantier ouvert de l'analyse du changement institutionnel dans le cadre d'un paradigme de la diversité. Il convient de préciser comment fonctionnent les correspondances apparentes entre les différents champs que l'on retrouve aux trois niveaux d'analyse en nourrissant cette réflexion d'études sectorielles comparatives.

Conclusion

On mesure donc l'ampleur du travail à réaliser si l'on souhaite articuler les différents niveaux d'analyse de la variété : micro, méso et macro. Une lecture isomorphique propose des résultats intéressants et relativement stables : l'architecture institutionnelle étant définie au niveau national, elle impose une et une seule configuration efficace au niveau de l'entreprise. Cette relation bijective traduit une correspondance étroite, pour ne pas dire une confusion entre institution et organisation. Le secteur peut être appréhendé comme un espace où s'élaborent des normes technologiques qui trouveront, en fonction de l'arrangement institutionnel macro/micro un terrain plus ou moins favorable. S'il permet de prendre en compte la variété des formes du capitalisme et celle des secteurs, ce triptyque (institution = macro / technologie = méso / organisation = micro) laisse peu de marges d'autonomie aux configurations organisationnelles des firmes.

L'analyse en termes de modèles productifs part de cette variété au plan micro-économique. Le projet de spécifier la grille d'analyse pour la rendre transposable dans d'autres secteurs que l'automobile et de l'articuler avec le niveau macro-social passe par une explication du cadre d'analyse de l'industrie. Cette approche multi-niveau constitue une étape nécessaire pour développer le paradigme de la diversité permettant de spécifier une dynamique endogène du changement institutionnel.

Références

- ABERNATHY William J., 1978, *The Productivity Dilemma. Roadblock to Innovation in the Automobile Industry*, The John Hopkins Press, Baltimore and London.
- ABERNATHY William J., CLARK Kim B., KANTROW Alan M., 1983, *Industrial Renaissance. Producing a Competitive Future for America*, Basic Books, New York.
- AGLIETTA Michel, 1976, *Régulation et crises du capitalisme*, Calmann-Levy, Paris. Nouvelle édition, Odile Jacob, Paris, 1997
- ALBERT Michel, 1991, *Capitalisme contre Capitalisme*, Le Seuil, Paris.
- AMABLE Bruno, 2003, *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford University Press, Oxford. Trad. Fr. : *Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, Le Seuil, Paris, 2005.
- AMABLE Bruno, BARRE Rémi, BOYER Robert, 1997, *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Economica, Paris
- AMABLE Bruno, LUNG Yannick, 2003, "The European Socio-Economic Models in a Knowledge-based society: The objectives of the ESEMK project", 12th GERPISA International Colloquium, Paris, 11-13 June, (CD-ROM proceedings)
- AMENDOLA Mario, GAFFARD Jean-Luc, 1988, *La dynamique économique de l'innovation*, Economica, Paris.
- AOKI Masahiko, 1986, "Horizontal vs Vertical Information Structure of the Firm", *American Economic Review*, Vol.76, n°5, pp.971-983
- AOKI Masahiko, 1988, *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press, New York. Trad. Fr. : *Economie japonaise. Information, motivations et marchandage*, Economica, Paris, 1991.
- AOKI Masahiko, 1990, "Toward an Economic Model of the Japanese Firm", *Journal of Economic Literature*, Vol.XXVIII, March, pp.1-27 ; partiellement repris dans *Problèmes économiques*, n°2.225, 15 mai 1991, pp.1-14.
- AOKI Masahiko, 1995, "The Japanese Firm as a System of Attributes: A Survey and Research Agenda", *Revue d'économie industrielle*, n°, pp.
- AOKI Masahiko, 2001, *Towards a Comparative Institutional Analysis*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- AOKI Masahiko, 2003, Institutional Complementarities between Organizational Architecture and Corporate Governance, *RIETI Discussion Paper Series*, 03-E-005, RIETI, Tokyo.
- ARTUS Patrick, 2001, *La nouvelle économie*, La Découverte, Paris.
- ASANUMA Banri, 1989, "Manufacturer-Supplier Relationships in Japan and the Concept of Relation-Specific Skill", *Journal of the Japanese and International Economies*, Vol.3, pp.1-30.
- AZAIS Christian, CORSANI Antonella, DIEUAIDE, 2003, *Vers un capitalisme cognitif. Entre mutations du travail et territoire*, L'Harmattan, Paris.
- BARDOU Jean-Pierre, CHANARON Jean-Jacques, FRIDENSON Patrick, LAUX James M., 1977, *La révolution automobile*, Albin Michel, Paris.
- BARTOLI P., BOULET D., 1990, "Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle : le cas de la sphère viticole", *Cahiers d'économie et de sociologie rurale*, n°17.
- BEFFA Jean-Louis, 2003, La construction d'une stratégie de profit : le cas de la Compagnie Saint Gobain, 12th GERPISA International Colloquium, Paris, 11-13 June, (CD-ROM proceedings)
- BELIS-BERGOUIGNAN Marie-Claude, LUNG Yannick, 1994, "Le mythe de la variété originelle. L'internationalisation dans la trajectoire du modèle productif japonais", *Annales (Economies, Sociétés, Cultures)*, n°3.
- BELIS-BERGOUIGNAN Marie-Claude, 2005, "Analyse sectorielle de la dynamique industrielle", à paraître dans *Industries, Innovation, Institutions*.

- BOYER Robert, 1986, *La Théorie de la Régulation. Une analyse critique*, La Découverte, Paris.
- BOYER Robert, 1998, "Hybridization and Models of Production : geography, History and Theory", in R. Boyer et ali. *Between Imitation and Innovation*, OUP, Oxford, pp.23-56. Version française dans les *Actes du GERPISA*, n°24.
- BOYER Robert, 2002, *La croissance, début de siècle. De l'octet au gène*, Albin Michel, Paris.
- BOYER Robert, 2004a, *La Théorie de la Régulation. I Les fondamentaux*, La Découverte, Paris.
- BOYER Robert, 2004b, *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?*, Editions Odile Jacob, Paris.
- BOYER Robert, CHARRON Elsie, JÜRGENS Ulrich, TOLLIDAY Steve (eds.), 1998, *Between Imitation and Innovation. The Transfer and Hybridization of Productive Models in the International Automobile Industry.*, Oxford University Press, Oxford.
- BOYER Robert, FREYSSINET Michel, 2000a, *Les modèles productifs*, La Découverte, Paris. Version anglaise : *Productive models*,
- BOYER Robert, FREYSSINET Michel, 2000b, Fusions-acquisitions et 'stratégies de profit' : une nouvelle approche, *Revue française de gestion*, n°131, nov-déc, pp 20-28.
- BOYER Robert, FREYSSINET Michel, 2002, "Entre innovations historiques et contraintes structurelles : Elements d'une théorie des modèles productifs", *Couverture Orange CEPREMAP* n° 2002-05.
- BOYER Robert, SAILLARD Yves (coord.), 2002, *La Théorie de la Régulation : un état des savoirs*, nouvelle édition, La Découverte, Paris. Version anglaise : *Regulation Theory. The State of Art*, Routledge, London and New York.
- BOYER Robert, YAMADA Toshio (eds.), 2000, *Japanese Capitalism in Crisis*, Routledge, London.
- CHANDLER Alfred D., 1962, *Strategy and Structure. Chapters in the History of the American Industrial Industry*, Harvard Business School Press, Boston, Mass.
- CHANDLER Alfred D., 1977, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- CHANDLER Alfred D., 1990, *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass. ; trad.fr. : *Organisation et performance des entreprises*, Les Editions d'Organisation, Paris, Trois volumes, 1992.
- CHESNAIS François (dir.), 2004, *La finance mondialisée*, La Découverte, Paris.
- CONWAY Paul, JANOD Véronique, NICOLETTI Giuseppe, 2005, "Product market regulation in OECD countries : 1998 to 2003", *OECD Economics Department Working Papers*, no.419.
- CORIAT Benjamin, 1991, *Penser à l'envers. Travail et organisation dans l'entreprise japonaise*, Christian Bourgois, Paris.
- CORIAT Benjamin, WEINSTEIN Olivier, 1995, *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Livre de Poche, Paris.
- CORIS Marie, 2004, *Le logiciel libre : émergence et hybridation d'une alternative productive*, Thèse de doctorat en sciences économiques de l'Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- CORIS Marie, 2005, "Le schéma d'analyse des modèles productifs peut-il voyager vers d'autres secteurs ? Réflexions sur la tentative de transposition au cas particulier des SSL", 13th GERPISA International Colloquium, Paris, 16-17 June, (CD-ROM proceedings)
- CROUCH Colin, STREECK Wolfgang (eds) *Les capitalismes en Europe*, La Découverte, Paris, 1996.

- DI MAGGIO Paul J., POWELL Walter, 1983, "The Iron Case Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", *American Journal of Sociology*, vol.48
- DU TERTRE Christian, 1995, "La dimension sectorielle de la régulation", in Boyer R., Saillard Y. (coord.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La Découverte, Paris, pp.313-22.
- DU TERTRE Christian, 2002, "Activités immatérielles et relationnelles : quels nouveaux enjeux de régulation pour les secteurs et les territoires", *Géographie, Economie, Société*, Vol.4, n°2, pp.181-204
- FICHTER Michael, DÖRRENBÄCHER Christoph, NEUMANN Laszlo, TOTH András, "Internationalization of Production: Options and Responses. Evidence from German Enterprises in Hungary", Paper presented at the ESEMK Workshop *Changes Dynamics of European Employment Relationships*, WZB, Berlin, 24-25 May.
- FLEURY Afonso, LEME FLEURY Maria Tereza, 2005, "Productive models : are I.T. industries creating a new paradigm ?" 13th GERPISA International Colloquium, Paris, 16-17 June, (CD-ROM proceedings)
- FREYSSINET Michel, 2001, "Le modèle productif japonais n'a jamais existé", in R. Boyer, P.F. Souyri (coord.), *Mondialisation et régulations. Europe et Japon face à la singularité américaine*, La Découverte, Paris, pp.97-116.
- FREYSSINET Michel, 2003, "Retour sur les origines de la diversité des modèles productifs : questions de recherches. Construire le schéma d'analyse du GERPISA", 11th GERPISA International Colloquium, Paris, 11-13 Juin (CD-ROM proceedings).
- FREYSSINET Michel, 2005, Trajectoires nationales et trajectoires de firmes. Esquisse d'un schéma d'analyse, *Actes du GERPISA*, n°38, à paraître.
- FREYSSINET Michel, LUNG Yannick, 2001, Les stratégies de régionalisation des constructeurs automobiles, *Sciences de la Société*, n°51, octobre 2001, pp.51-80. Version anglaise : "Multinational carmakers regional strategies", in J. Carrillo, Y. Lung and R. van Tulder (eds), *Cars, Carriers of regionalism?*, Palgrave-Macmillan, London, 2004, pp.42-54.
- FREYSSINET Michel, MAIR Andrew, SHIMIZU Koichi, VOLPATO Giuseppe (eds.), 1998, *One Best Way? Trajectories and Industrial Models of the World's Automobile Producers.*, Oxford University Press, Oxford, 1998. Version française: *Quel modèle productif? Trajectoires et modèles industriels des constructeurs automobiles mondiaux*, La Découverte, Paris, 2000
- FRIGANT Vincent, 2005 "Vanishing Hand versus Systems Integrators. une revue de la littérature sur l'impact organisationnel de la modularité", *Revue d'économie industrielle*, n°109, pp.29-52.
- FRIGANT Vincent, TALBOT Damien, 2005, Convergence et diversité du passage à la production modulaire dans l'aéronautique et l'automobile en Europe, *Actes du GERPISA*, n°37, pp.107-18.
- FROUD Julie, JOHAL Sukdhev, WILLIAMS Karel, 2002, "New agendas for auto research: Financialisation, motoring and present day capitalism", *Competition & Change. The Journal of Global Business and Political Economy*, Volume 6, Number 1
- FUJIMOTO Takahiro, 2002, *Architecture, Capability, and Competitiveness of Firms and Industries* No CIRJE-F-182, CIRJE F-Series from CIRJE, Faculty of Economics, University of Tokyo
- GILLY Jean-Pierre, LUNG Yannick, 2005, "Proximités, secteurs et territoires", *Cahiers du GRES*, 2005-09 (<http://beagle.u-bordeaux4.fr/gres/publications/WP/>).
- HALL Peter A., SOSKICE David W., 2001, *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford.

- HATCHUEL Armand, LE MASSON Patrick, WEIL Benoit, 2002, "From knowledge management to design-oriented organizations", *International Social Science Journal*, Vol. 171, 25-37.
- HOLLINGSWORTH J.Rogers, BOYER Robert (eds.), *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge, 1997.
- HOUNSHELL David A., 1984, *From the American System to Mass Production 1800-1932. The Development of Manufacturing Technology in the United States*, The John Hopkins University Press, Baltimore and London.
- JACKSON Gregory, 2004, Contested Boundaries: Ambiguity and Creativity in the Evolution of German Codetermination, *RIETI Discussion Paper*, Series 04-E-022, RIETI, Tokyo.
- JULLIEN Bernard, 2004a, *Pour une méso-économie politique. Eléments d'une approche institutionnaliste du changement dans les industries*, Mémoire pour l'HDR, Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- JULLIEN Bernard, 2004b, "Penser l'organisation productive et la politique produit à partir des systèmes d'usage", 12th GERPISA International Colloquium, Paris, June 9-11th (CD-ROM proceedings)
- JULLIEN Bernard, SMITH Andy, 2005, "Studying the politics of the European industry: A political institutionalist approach to economics", GERPISA seminar, Paris, Jan 7th.
- JÜRGENS Ulrich, KRYZWDZINSKI Martin, TAPEI Christina, 2005, "Governance Compromises on the Employment Relationship in Germany. New Trends in the Automotive, Telecom and Video Games Industry", Paper presented at the ESEMK Workshop *Changes Dynamics of European Employment Relationships*, WZB, Berlin, 24-25 May.
- KUMON Hiroshi, ABO Tetsu, 2004, *The Hybrid Factory in Europe. The Japanese Management and Production System Transferred*, Palgrave-Macmillan, Basingstoke and New York.
- LANGLOIS Robert N., 2003, "The Vanishing Hand: The Changing Dynamics of the Industrial Capitalism", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 12, n° 2, pp.651-85
- LAYAN Jean-Bernard, 2004, "L'innovation périphérique dans l'industrie automobile : une gestion territoriale de la résistance au changement", Communication présentée au colloque *Les territoires de l'innovation, espaces de conflits*, 18 et 19 Novembre 2004, MSHA, Pessac
- LAZONICK William, 1991, *Business Organization and the Myth of the Market Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- LAZONICK William, 2005, "Evolution of the New Economy Business Model", 13th GERPISA International Colloquium, Paris, 16-17 June, (CD-ROM proceedings), forthcoming in *The Economics of Internet*, E. Brousseau, N. Curien (eds.), Cambridge University Press, Cambridge..
- LESOURNE Jacques, 1998, *Le modèle français : grandeur et décadence*, Editions Odile Jacob, Paris.
- LOMBA Cédric, 2005, "Apports et difficultés de transposition des théories du GERPISA Les modèles productifs dans la sidérurgie belge", *Actes du GERPISA*, n°37, pp.63-85.
- LUNG Yannick (coord.), 2003, "The Challenges of the European Automotive Industry at the Beginning of the 21st Century", *Actes du GERPISA*, n°35, décembre.
- LUNG Yannick, 2005, "Peut on développer une approche régulationniste de la firme ? Penser la diversité des modèles productifs et la variété des formes du capitalisme", à paraître dans *Régulation, Secteur, Territoire*, C. du Tertre et alii. (coord.)
- MALERBA Franco, ORSENIGO Luigi, 1996, "Technological regime and firm behaviour", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 2, pp.45-74.
- MARANGONI G. D. and SOLARI Stefano, 2004, "Flexible specialization twenty years on : the outgrowth of a model of capitalism from a production model. The Italian case", 12th GERPISA International Colloquium, June 9-11th Paris (CD-ROM proceedings).

- MONTALBAN Matthieu, 2005a, "Financiarisation et modèles productifs: quelques propositions à partir du cas des industries pharmaceutiques et de la santé", 13th GERPISA International Colloquium, Paris, 16-17 June, (CD-ROM proceedings).
- MONTALBAN Matthieu, 2005b, "Changement institutionnel, isomorphisme institutionnel et les relations entre dynamique sectorielle et diversité des modèles productifs", Communication à l'Ecole thématique *Analyse des changements institutionnels : caractérisation, méthodes, théories, acteurs*, CNRS CIRAD INRA, La Rochelle 14 - 17 septembre 2005
- NORTH Douglass, 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- ORLEAN André, ed., 1994, *L'analyse économique des conventions*, PUF, Paris.
- PARDO Tommaso, 2004, "An Agenda for a new GERPISA Working Group: Exploring the Notion of Compromise of Governance", *Lettre du GERPISA*, nos.175 (2-4) et 176 (5-7).
- PARDI Tommaso, 2005, "Where did it go wrong ? Hybridisation and crisis of Toyota Motor Manufacturing UK", *Actes du GERPISA*, n°37, pp.41-40
- PAVITT Keith, 1984, "Sectoral patterns of technological change; Towards a taxonomy and a theory", *Research Policy*, Vol.13, n°6, pp.343-7
- PIORE Michael, SABEL Charles F., 1984, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York ; trad. française: *Les chemins de la prospérité*, Hachette, Paris, 1989
- PORTER Michael, 1980, *The Competitive Advantage*, New edition, Free Press, London, 1998.
- PRENCIPE Andrea, DAVIES A., HOBDAV M. (eds.), 2003, *The Business of Systems Integration*, Oxford University Press, Oxford.
- RAMIREZ Sigfrido, 2004a, "An agenda for a new GERPISA working group: From the analysis of the State to the political and cultural embeddedness of productive models", *La Lettre du GERPISA*, n°174, Jan-Févr. 2004, pp.2-3.
- RAMIREZ Sigfrido, 2004b, "Power, politics and the State in the automobile sector", *Actes du GERPISA*, n°37, septembre 2004, pp.19-30.
- SAKO Mari, 2003, "Modularity and Outsourcing: The Nature of Co-evolution of Product Architecture and Organisation Architecture in the Global Automotive Industry", in *The Business of Systems Integration*, A. Principe et alii (eds.), OUP, Oxford, pp.229-53.
- SALAIIS Robert, CHATEL Elisabeth, RIVAUD-DANSET Dorothée (eds.) 2000, *Institutions et Conventions. La réflexivité de l'action économique*, Editions de l'EHESS, Paris.
- SALAIIS Robert, STORPER Michael, 1993, *Les mondes de la production : enquête sur l'identité économique de la France*, Editions de l'EHESS, Paris. Trad.fr.: *Worlds of Production: The Action Frameworks of the Economy*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1997.
- SHIMIZU Koichi, 1999, *Le Toyotisme*, La Découverte, Paris.
- TOLLIDAY Steven, 1998, "The Diffusion and Transformation of Fordism: Britain and Japan compared", in R. Boyer et alii (eds.) *Between Imitation and Innovation*, OUP, Oxford, pp.57-96.
- TOLLIDAY Steven, 2003, "The rise and decline of Ford in Britain", in Bonin H., Lung Y. and S. Tolliday, *Ford 1903-2003: The European history*, Plage Editions, Paris, Volume 2, pp.7-149
- VITOLS Sigurt (ed.), 2004, *The Transformation of the German Model?*, Special issue of *Competition and Change*, Vol.8, n°4.
- VOLPATO Giuseppe, 2003, "Automotive industry analysis and theory. A different equilibrium between *lean organization* and *productive models*", 11th GERPISA International Colloquium, Paris, 11-13 Juin (CD-ROM proceedings).
- VOLPATO Giuseppe (ed.), 2004, "Reasons and Variety of M&A Processes", *Actes du GERPISA*, n°36.

- WILLIAMSON Oliver E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press (Macmillan), New York and London.
- WOMACK James P., JONES Daniel T., ROOS Daniel, 1990, *The Machine That Changed The World*, Rawson Associates (Macmillan Publishing Co.), New-York ; traduction française : *Le système qui va changer le monde*, Dunod, Paris, 1992