

Notes de lecture

« Richesse du monde, pauvreté des nations »
(Flammarion, « Essais », 1997)
de

Daniel COHEN

par Frédéric LORDON
(CNR-CEPREMAP)

On connaissait déjà les qualités d'auteur de Daniel Cohen. *Les Infortunes de la prospérité* lui avaient permis de faire la démonstration de ce petit miracle que peuvent opérer une connaissance de la littérature suffisamment profonde pour prendre la distance permettant d'aller à l'essentiel, et une clarté de rédaction garante d'une exposition limpide : à savoir mettre à la portée d'un vaste public les derniers développements de la théorie économique. Daniel Cohen récidive dans ce genre qui lui a si bien réussi et, les mêmes causes entraînant les mêmes effets, son *Richesse du monde, pauvreté des nations* s'attaque avec le même bonheur aux thèmes de la mondialisation et des inégalités, pour lesquels le débat public a tant besoin d'éclairages.

Le fait est que sous les effets anxiogènes de ce que l'opinion désigne probablement improprement – comme « la crise », la mondialisation n'a pas tardé à se retrouver en position d'accusée – stigmatisation qui prend vraiment son essor avec le rapport Arthuis sur les délocalisations. Et parce que les slogans volent bas et qu'en période de trouble la logique du bouc émissaire ne manque pas une occasion de s'emballer, Daniel Cohen trouve utile de porter sur le phénomène de la mondialisation un regard dépassionné, suffisamment distant et analytique pour établir au plus juste la part de nos maux qui lui est imputable.

**CHÔMAGE ET NOUVELLES INÉGALITÉS : NON PAS LA
MONDIALISATION, MAIS LA TROISIÈME RÉVOLUTION INDUSTRIELLE**

Or, la première chose que veut nous montrer l'auteur, c'est que les conséquences induites par l'adhésion au jeu du commerce international libéralisé ont changé du tout au tout par rapport aux enchaînements qui avaient accompagné les précédentes vagues de libéralisation des échanges internationaux. On sait qu'il n'avait pas fallu attendre longtemps pour mesurer l'excès d'optimisme de la vision

ricardienne des avantages à l'échange, et, rappelle l'auteur, Marx a eu tôt fait de montrer à partir du cas de l'Angleterre et de l'Inde comment les pays dominés étaient le plus souvent poussés à leur détriment dans le jeu de la division internationale du travail par l'*« adhésion »* au libre-échange. C'est ce schéma léonin, souvent reproduit depuis, qui cesse pourtant de prévaloir avec la vague actuelle d'extension aux nouveaux pays industrialisés de la sphère du commerce international libéralisé. Et, alors que les nouveaux entrants semblent trouver dans l'échange extérieur un puissant accélérateur de rattrapage, il apparaît désormais, pour reprendre l'expression de Daniel Cohen, que « la peur a changé de camp ». L'auteur constate ce renversement plus qu'il ne l'explique car s'il est toujours possible d'emprunter à la théorie de la croissance endogène quelques arguments pour rationaliser les avantages désormais tirés du commerce international par les « ratraveurs », l'inversion de la relation entre adhésion au libre-échange et dynamique d'industrialisation reste assez mystérieuse, et on ne comprend pas encore complètement pourquoi les mécanismes qui opèrent ici ne fonctionnent pas là, ni pourquoi ce qui marche maintenant ne marchait pas jadis.

Mais jusqu'où faut-il pousser cette figure de l'inversion, et s'il est peu contestable que certains pays jadis « dominés » profitent à plein de la mondialisation des échanges, ce bénéfice a-t-il réellement pour contrepartie une perte de bien-être des pays « dominants » ? Non, répond Daniel Cohen qui tient que l'analyse raisonnée a pour elle une certaine froideur heureusement opposable aux emballements de l'opinion publique. Après le travail de Mathieu et Sterdyniak [1994], Cohen vient ajouter une série d'arguments et de références qui suggèrent l'absence de pertinence empirique d'une thèse qui voudrait faire de la mondialisation des échanges et de la concurrence avec les NPI les responsables de la croissance du chômage et des inégalités.

Il se passe pourtant bien quelque chose de suffisamment massif sur le front du chômage pour être rapportable à un cours nouveau du capitalisme, et si ce n'est du côté de la mondialisation – à l'évidence une tendance de première grandeur¹ –, de quel côté faut-il tourner le regard ? Pour Daniel Cohen, la réponse est claire : les méfaits sur l'emploi et les inégalités qu'on impute indûment à la mondialisation doivent être rapportés à ce qu'il nomme la « troisième révolution industrielle ». En effet, à l'intersection des problèmes de l'emploi et des inégalités, il y a ce fait stylisé massif de l'explosion du taux de chômage des non-qualifiés. Or, Cohen montre en quoi les tendances de longue période et les effets induits par l'émergence du paradigme technologique de l'information et de la communication se conjuguent pour déstabiliser cette catégorie spécifique de travailleurs et creuser les inégalités, bien plus que la concurrence des NPI quantitativement seconde.

La troisième révolution industrielle, c'est d'abord, nous dit l'auteur, un changement de mode de production. Et pour nommer celui qui s'ouvre actuellement, Cohen emprunte à Kremer la métaphore de l'O-Ring, ce petit joint torique dont la rupture a causé l'explosion de la navette Challenger. Dans le monde de l'O-Ring, toutes les étapes élémentaires du processus de production d'un bien ou d'un service deviennent très fortement complémentaires. La défaillance en une seule d'en-

1. Même si elle n'est inédite qu'à l'échelle de l'après-guerre.

tre elles, fût-ce la plus insignifiante en apparence, peut compromettre gravement la qualité de l'ensemble. La production O-Ring requerrait donc des collectifs de travail réunissant les plus hautes qualifications pour chacun de leurs emplois. Dans ce monde qui exige des groupes productifs l'homogénéité dans la compétence maximale, le sort des non-qualifiés est évidemment appelé à se dégrader très vite.

Il l'est plus encore lorsqu'on considère l'épuisement endogène du système productif fordien – en tout cas dans la lecture qu'en fait Daniel Cohen. Pour l'auteur, le fordisme s'est, entre autres, caractérisé par la complémentarité du travail qualifié et du travail non qualifié, complémentarité rendue possible tant par la forme même de l'organisation productive fordienne que par les effectifs relatifs de ces deux catégories de travailleurs. En effet, la séparation des tâches de conception/encadrement et d'exécution permettait d'associer travailleurs non-qualifiés et travailleurs qualifiés dans l'usine fordienne, la masse des premiers se trouvant mise sous les ordres du petit nombre des seconds. Cette complémentarité du travail qualifié et du travail non qualifié se brise à la fois sous l'avènement de la production O-Ring, mais également sous l'effet d'une évolution de longue période qui voit se réduire la part des non-qualifiés dans la population active. Les qualifiés trouvent de moins en moins de bénéfices à combiner leur force de travail avec celle des non-qualifiés et de plus en plus à s'associer entre eux.

Cette tendance est renforcée par le fait que l'élévation du niveau général d'éducation induit une stigmatisation de plus en plus forte des non-qualifiés « Dans un monde où 80 % de la population sait lire, rester analphabète devient une tare rédhibitoire pour les 20 % qui restent. » La logique d'ostracisation des non-qualifiés est en place, et prend la forme de ce que Cohen nomme les « appariements sélectifs ». La fin des complémentarités fordiniennes entre travailleurs qualifiés et non qualifiés, la montée des exigences de la production O-Ring, le déclassement des non-qualifiés, plus prononcé à mesure que leur nombre se réduit : tous ces effets promeuvent, d'après l'auteur, une logique nouvelle d'association sélective dans laquelle les « bons » vont avec les « bons », et les « mauvais » sont condamnés à rester entre eux.

On aurait tort de croire que cette évolution se contente simplement de creuser un peu plus le fossé entre qualifiés et non-qualifiés : La logique de l'appariement sélectif est en fait réitérable en tout point de l'espace social, en toute partie de la distribution des qualifications. Le regroupement des « bons » entre eux s'opère partout, et il n'est pas de catégorie de travailleurs qui puisse y échapper car on est toujours menacé d'être le « mauvais » d'un « meilleur que soi ». Ainsi ces effets de ségrégation se font-ils sentir aussi bien au bas de l'échelle sociale que pour des catégories qu'on aurait pu croire protégées. Car dans la communauté des ingénieurs informatiques il y a aussi les « bons » et les « mauvais » ; la communauté polytechnicienne, elle-même, n'échappe pas à cette distinction possible des polytechniciens brillants et des plus médiocres, de sorte que chaque groupe social reproduit à son échelle la logique de l'appariement sélectif qui frappe la société tout entière. Ce principe d'homothétie interne qui fait de chaque microcosme une réplique du macrocosme donne son nouveau visage aux inégalités du temps présent qui, loin de se réduire aux bonnes vieilles divisions d'antan – inégalité du travail et du capital, ou même des « qualifiés » et des « non-qualifiés » – sont devenues *des inégalités fractales*.

Le front des inégalités a donc cessé d'être le clivage massif de deux grands blocs qu'on connaissait jadis, il passe partout dans la société et traverse chacun de ses groupes.

Si l'on adhère à cette nouvelle représentation des inégalités, les conséquences qu'il faut en tirer en matière de politique éducative, par exemple, prennent à rebours les intuitions habituelles. Pour qui persiste à croire que la mondialisation est seule responsable des inégalités parce qu'elle soumet le travail non qualifié des pays riches à la concurrence des salariés des NPI, et que l'inégalité dominante est celle du travail qualifié et du travail non qualifié, il est logique de préconiser une politique éducative intense pour éléver le niveau de compétence des non-qualifiés. C'est beaucoup moins évident dans un monde d'appariements sélectifs et d'inégalités fractales. D'abord, nous dit Cohen, reprenant un argument assez ancien, parce que l'éducation d'un individu vaut moins par les connaissances incorporées que par l'effet de signe attaché au diplôme sur le marché du travail. Si la logique de l'éducation est une logique de distinction, il ne sert à rien de consentir à des investissements coûteux pour déplacer la moyenne alors que seul compte le système des différences qu'on ne fait que translater à l'identique. Ensuite, parce que l'élévation du niveau général d'éducation n'entame en rien la logique de l'appariement sélectif qui peut toujours susciter des discriminations, quel que soit le groupe social considéré. Enfin, parce que l'effet de stigmatisation n'en sera que plus violent pour ceux – et il y en aura – qui malgré tout seront restés en marge de cet effort éducatif : dans une population à 80 % de bacheliers, malheur aux 20 % qui restent. La perspective des inégalités fractales jette donc une lumière inattendue sur les *leitmotiv* de la politique éducative dont on tenait les objectifs de « bachelierisation » massive pour être d'une incontestable pertinence. Et s'il y avait bien un message qui, au moins dans les discours, faisait l'unanimité, c'était celui du salut par l'éducation face à la révolution technologique et la mondialisation réunies. C'est ce message œcuménique que la thèse des inégalités fractales met directement en cause.

La vision proposée par Daniel Cohen des inégalités est suffisamment novatrice et porteuse de conséquences contre-intuitives pour qu'on tente même brièvement de la discuter. On passera d'abord rapidement sur un contresens de la lecture que fait Cohen de la théorie de la régulation quand il fait des effets d'efficience et de la constitution d'une « communauté ouvrière» stabilisée par les « hauts » salaires le principe du fordisme, confondant par là fordisme historique (celui de Ford, projet avorté comme l'ont montré Boyer et Orléan [1991]) et fordisme effectif. Mais c'est là une question de détail qui ne joue pas un rôle fondamental dans le raisonnement d'ensemble.

C'est le schéma même des inégalités fractales qu'on voudrait interroger plus directement. À l'évidence, ce modèle a pour lui une incontestable capacité de séduction intellectuelle – on se demande même si ça n'est pas là son principal défaut ! Il se pourrait en effet que la mobilisation de toutes les thématiques du fractal, du macrocosme reproduit par homothétie interne dans chacun de ses microcosmes, de la nouvelle géométrie du front des inégalités, donnent lieu à des figures intellectuelles fort excitantes, mais dont la pertinence empirique reste peut-être problématique. On veut bien croire que les « mauvais » polytechniciens soient un peu malmenés, mais l'inégalité spécifique dont ils souffrent par rapport aux « bons » est-elle

vraiment la réplique homothétique de celle qui passe entre qualifiés et non-qualifiés ? Et peut-on croire que cette dernière division a cessé d'être pertinente et qu'elle s'est à ce point éparpillée en une multitude de clivages locaux ; ou bien au contraire, ceux-ci ne demeurent-ils pas épiphénoméaux par rapport à la fracture la plus profonde qui continue de séparer qualifiés et non-qualifiés ? En d'autres termes, quitte à accorder qu'il s'est complexifié de quelques ramifications, le front des inégalités ne demeure-t-il pas d'une structure globale plus stable que l'auteur ne le donne à penser ?

Enfin, il faut s'interroger sur ces catégories des « bons » et des « mauvais » que le sens commun n'a certes aucun mal à saisir, mais dont la solidité analytique fait autrement problème. C'est d'ailleurs là le paradoxe du raisonnement de Daniel Cohen dont tout l'effort tend à prendre de la distance par rapport aux simplicités et aux « évidences » du débat public, mais qui, en ce point précis, se fait rattraper par lui et se laisse imposer ses slogans les plus douteux. On aura certes entendu *ad nauseam* que la crise condamnait définitivement les *losers* et que seul les excellents en réchapperaiient. C'est un air parfaitement connu que les chefs d'entreprise ne veulent embaucher que les « bons », et même les « meilleurs ». Mais qu'est-ce qu'un « bon », et à quoi le reconnaît-on, selon quels critères ? Bien sûr, tous les employeurs ont leur représentation de ce que c'est qu'être bon, mais précisément, n'est-ce pas la formation sociale de cette représentation qu'il aurait fallu interroger, avant de faire un usage aussi intensif de ces catégories ? Si ces questions se posent, c'est à concurrence de la distance qu'entend prendre la thèse des inégalités fractales avec la division qualifiés/non-qualifiés qu'on pouvait, d'une manière certes plus conventionnelle qu'objective, tout de même assez solidement documenter. C'est à la généralisation à tous les sous-groupes sociaux de la perspective discriminante des appariements sélectifs qu'on doit de mettre en question la signification sociologique du clivage « bon »/« mauvais » qui *n'est pas* la reproduction locale pure et simple du clivage qualifié/non-qualifié de départ.

Or la thèse des inégalités fractales a intérêt à être robuste si l'on veut fonder les avertissements contre-intuitifs que formule Cohen à l'endroit des politiques éducatives. Le serait-elle, d'ailleurs, que l'auteur ne nous tirerait pas pour autant d'un dilemme qu'il laisse entrevoir plus qu'il ne le formule pour lui-même : « Il faut modérer [...] l'ardeur de ceux qui pourraient voir dans la scolarisation le remède universel à la lutte contre les inégalités » (p. 86) ; « l'argument [des inégalités fractales] ne signifie évidemment pas que la marche vers la scolarisation pour tous doive être ralenti » (p. 88). On reste donc assez indécis à l'énoncé de ces deux propositions qui, même à quelque distance l'une de l'autre, semblent contradictoires, et sans moyen de trancher cette question au centre du propos : finalement, l'éducation est-elle salutaire, est-elle inutile ? La réponse qu'y apporte l'auteur est pour le moins laconique : « L'argument [toujours celui des inégalités fractales] donne à comprendre pourquoi dans l'intérim, elle [la marche vers la scolarisation] menace d'accroître les facteurs d'exclusion » (p. 88). Le raisonnement suggère donc quelque chose comme une dynamique transitoire, mais reste au final assez cursif, et l'auteur de ces lignes avouera toute honte bue qu'il n'a pas encore bien compris de quoi la période actuelle était l'intérim.

LE CHÔMAGE : ÉCONOMIE OU SOCIOLOGIE ?

La thèse des inégalités fractales n'épuise pourtant pas le problème du chômage. C'est pourquoi Daniel Cohen reprend, pour le prolonger et l'enrichir de nouveaux éléments, le remarquable travail de synthèse qu'il avait entamé dans *Les Infortunes de la prospérité*. Toujours soucieux de remettre à leur place les « évidences » admises du débat public, l'auteur nous livre, au travers d'une comparaison des marchés du travail français et américain, une série d'informations qui malmènent quelque peu les idées reçues. À l'examen statistique, les taux de destruction et de création d'emplois apparaissent sensiblement identiques dans les cas français et américain. Ainsi, la thèse d'une rigidité spécifique du marché du travail français, au sens de l'obstacle fait à l'embauche et au licenciement, serait assez largement contournée. La différence France - États-Unis – car évidemment il en demeure une – est ailleurs. Dans le cas américain, le passage par l'état de chômeur est pour le travailleur moyen un événement à la fois probable et de durée très limitée dans le temps. Le cas français est exactement inverse. La probabilité de connaître le chômage est beaucoup plus faible pour un salarié français, mais la probabilité d'en rester prisonnier si d'aventure il y tombe est beaucoup plus forte. En d'autres termes, le passage par le chômage est, aux États-Unis, un événement banal et bénin. Il correspond à la transition entre deux emplois et ne laisse pas de trace irréversible dans la trajectoire professionnelle d'un individu. Les mouvements du marché du travail français restent, à l'inverse, internes au monde de ceux qui ont un emploi, et en quittent un pour en prendre un autre. Tomber au chômage, c'est être exclu de cette circulation et voir s'effondrer ses chances d'y participer de nouveau.

Cohen voit d'abord dans ces différences l'effet de constructions institutionnelles spécifiques des marchés du travail nationaux qui accommodent différemment des contraintes macroéconomiques *grosso modo* identiques (disons : celles de la mondialisation) ; et c'est là un message pour lequel, au moins à ce niveau d'abstraction, les approches en termes de régulation ne peuvent avoir que de la sympathie. Les *working poors* du plein-emploi américain seraient une expression, institutionnellement conditionnée, de ce système de contraintes, quand le chômage de masse européen en constituerait une autre, attachée à des caractéristiques institutionnelles différentes.

En second lieu, l'auteur voit dans la restriction des mouvements du marché du travail au sous-ensemble de ceux qui sont déjà pourvus d'un emploi un argument fort en faveur de la thèse *insiders-outsiders*. Si un rapprochement semble à première vue pouvoir s'opérer, à y regarder de plus près on est toutefois conduit à se demander s'il ne repose pas sur un glissement sémantique subreptice organisé autour de la notion *d'insider*. Le fait stylisé que nous livre Cohen ne permet de conclure qu'à un avantage spécifique de ceux qu'on pourrait appeler les *insiders du monde de l'emploi*, c'est-à-dire des *insiders* par extension. Or, pour la théorie de Lindbeck et Snower, la qualité *d'insider* est attachée à l'appartenance à *une* entreprise considérée. Quand bien même ceux qui y postulent n'étaient pas chômeurs mais déjà munis d'un emploi, ceux-ci n'en continuent pas moins de faire figure *d'outsiders* à ses yeux. La « corroboration » du fait stylisé par la théorie mobilisée reposera donc sur une analogie un peu lâche opérée entre deux acceptations, en fait différentes, de *l'insider*.

La théorie *insiders-outsiders* ne semble d'ailleurs pas convaincre parfaitement Daniel Cohen lui-même, qui juge utile de l'étayer avec quelques arguments supplémentaires. Quelle n'est alors pas notre surprise de les lui voir emprunter à la sociologie de Philippe d'Iribarne et à sa « logique de l'honneur ». On pourrait même parler de surprises au pluriel, à suivre plus finement le déroulement de l'argument. La première d'entre elles tient à la lecture que fait Cohen de l'interprétation proposée par d'Iribarne. Pour l'auteur en effet, l'embauche se ferait mal en France car un éventuel licenciement futur serait d'ores et déjà pressenti comme mettant en cause le « code d'honneur » qui pèserait sur les relations du travail. Un employeur se séparant d'un employé signifierait implicitement par sa décision que l'employé s'est rendu coupable d'un manquement à la logique de l'honneur. Le licenciement prend donc des colorations de rupture dramatique où des normes sociales très fortes seraient en jeu, lorsqu'il ne serait que simple dénouement d'un arrangement contractuel aux États-Unis ; dramatisation qui fait de l'embauche un acte lourd de conséquences, et par là rendu d'autant moins facile. C'est là d'abord une lecture assez particulière de la logique de l'honneur de d'Iribarne qu'on pouvait surtout interpréter moins comme un frein à l'embauche que comme un facteur de réticence des chômeurs à accepter un emploi de moindre statut, vécu comme une dégradation sociale. En second lieu, l'argument, en tout cas tel qu'il est utilisé par Cohen, semble contredire son propos initial qui donnait les taux de destruction et de création d'emplois pour identiques dans les cas français et américain, alors qu'il nous explique maintenant que la logique de l'honneur est un frein qui rend l'embauche plus difficile en France qu'ailleurs. Mais en tout cas – et si l'on ne craignait de faire offense à l'ouverture d'esprit de Daniel Cohen, on dirait que c'est là la principale surprise – il y a la manifestation d'une liberté intellectuelle peu fréquente chez les économistes en cette préférence implicite finalement accordée à une explication sociologique du chômage. Daniel Cohen connaît mieux que personne l'abondance et la complexité des modèles produits par les économistes pour rendre compte du chômage. Dans cette avalanche d'optimisations et d'anticipations rationnelles, dans ce permanent déploiement de force et de prouesses calculatoires, la compréhension du phénomène ne trouve pas complètement son compte. Même si dans le cas d'espèce on n'adhérerait pas sans réserve à la thèse de la logique de l'honneur (quelle que soit la lecture retenue), le mouvement qui consiste à se déprendre des formes les plus standardisées du raisonnement économiste pour se tourner vers un autre type d'intelligibilité mérite en soi une attention spéciale. Et il faut quelque chose comme un certain courage institutionnel pour prendre le risque de dire l'insuffisance relative de l'économie pure et solliciter les lumières de disciplines généralement tenues (par les économistes !) pour quantité négligeable.

LE RETOUR À UNE « ÉCONOMIE POLITIQUE », OU L'APPRENTISSAGE INCERTAIN D'UN NOUVEL *EIDOS*

Cette ouverture aux autres sciences sociales est d'autant plus heureuse qu'elle était nécessaire et qu'elle semble réclamer du temps pour que les économistes repartent, à leur tour, les étapes de ces disciplines qu'ils auront trop longtemps

ignorées. On ne peut ainsi que se réjouir de cette échappée des économistes hors des limites étroites de leur pré carré, mais on ne peut également que constater le retard accumulé pendant toutes ces années sur les progrès de la sociologie ou de la politologie, et la lenteur de la redécouverte de leurs résultats. Comme les pays qu'ils étudient, les économistes, eux aussi, sont de ce point de vue en phase de rattrapage.

Le propos de Daniel Cohen, parfois, n'évite pas complètement de donner cette impression, en particulier quand il s'apprête à tirer les conséquences de ses analyses de la mondialisation et des inégalités, et qu'il se propose de tracer les contours d'un « nouvel âge de l'économie politique ». Que penser tout d'abord de l'ébauche de perspective historique qui examine l'alternance de l'« économique » et du « politique » comme instance dominante, et qui après la succession du mercantilisme (le politique domine), du libéralisme (l'économique), du keynésianisme (retour du politique), verrait l'ouverture d'un inédit « quatrième âge », celui de la « parité » des deux ordres, ce dont attesterait le fait que le taux de prélèvement obligatoire se situe autour de 50 % ?

Mais au-delà de ces préliminaires, l'essentiel de « l'économie politique » de Daniel Cohen est consacré à penser les difficultés de la renégociation d'un grand compromis institutionnalisé, on pourrait même presque dire d'un nouveau contrat social, qui validerait l'insertion dans l'économie mondialisée et reconfigurerait l'Etat-providence pour l'adapter aux nouvelles formes des inégalités qu'elle induit. Ce nouvel Etat-providence devrait abandonner ses formes anciennes de redistribution, et se reconstruire autour du principe de l'impôt négatif, en lequel l'auteur voit une forme de solidarité propre à corriger les inégalités produites par le marché sans en entraver le fonctionnement. Plus généralement, il importera d'éviter que l'adhésion à la mondialisation s'effectue sans la construction de dispositifs correcteurs des inégalités induites, évolution pourtant possible en théorie pour peu qu'une majorité, même courte, des salariés-électeurs se trouvent mieux du choix politique du commerce international – par leur capacité à capter les bénéfices de l'échange – et décident d'abandonner à son sort la minorité qui s'en trouve moins bien. Seul un voile d'ignorance à la Rawls, rendant *ex ante* incertaine l'identification de ceux qui profiteront et de ceux qui pâtiront, pourrait retenir un choix oublioux de la nécessité de corriger les inégalités. Mais Daniel Cohen, reprenant les intuitions de Rosanvallon, pense que la position de chacun sur l'échiquier social est devenue fort claire et que ce voile d'ignorance s'est largement déchiré. Cette clarté alliée à l'exacerbation des tendances individualistes rend plus difficile que jamais la mise en place de nouveaux prélèvements redistributeurs. Heureusement – et on voit là de nouveau l'affranchissement d'une logique purement économique – le choix des électeurs n'est pas que pur arbitrage rationnel. Daniel Cohen pense que les choix politiques sont aussi conditionnés, concurremment à la maximisation de l'intérêt privé, par les conceptions générales du monde social que se font les agents ; et, empruntant aux travaux de Piketty, il ajoute même que la position sociale des parents peut être un déterminant important des comportements électoraux. Évidemment on peut penser que si elles représentent un indiscutable progrès au regard des formes antérieures de la théorie économique du vote, ces révélations n'ont tout de même pas l'éclat du neuf – il se pourrait même qu'un politologue qui passe par là les

trouve soit assez « simples », soit (surtout pour la deuxième) assez insuffisantes. Ainsi vont la sortie aventureuse du domaine de l'économie pure et la découverte progressive d'un nouvel *eidos*.

On pourrait probablement en dire autant à propos du registre argumentaire qu'adopte l'auteur pour illustrer le thème de la montée d'un individualisme anti-redistributeur. Daniel Cohen suggère d'en voir la forme prototypique dans une expérience de psychologie réalisée sur des enfants auxquels on fait faire des dessins. Le premier protocole décide de recueillir les dessins, *puis* en désigne un comme le plus beau et, de manière impromptue, en récompense l'auteur. On explique alors à celui-ci que l'un de ses petits camarades est malade et que ce serait lui faire plaisir que de lui céder la récompense. Parce que celle-ci était inattendue, le vainqueur accepte de bonne grâce de s'en défaire. Tel n'est plus le cas ! dans le deuxième protocole, où la règle du concours et de la récompense est annoncée *ex ante*. La résistance à la redistribution émerge dès lors que le gain est [considéré comme un dû. La société française aurait ainsi toléré l'augmentation des prélèvements redistributeurs tant que la croissance était forte et apportait des surplus de revenus inattendus, et parce que, plus généralement, elle aurait adhéré à une représentation de la réussite comme effets des conditions sociales initiales plus que comme récompense des mérites individuels. Mais parce que la croissance s'érode et que s'effectue la conversion individualiste, la société française changerait d'ère, et la mise en place de dispositifs de correction des inégalités deviendrait génériquement plus difficile. On veut croire que la référence aux expériences de psychologie enfantine a plus vocation à fonctionner comme métaphore extrêmement didactique que comme cadre analytique véritable, car, évidemment, tirer des conclusions sur l'évolution de la société française et sur le devenir possible de son État-providence sur de telles bases relèverait d'un exercice intellectuel plus que périlleux.

C'est pourquoi, au total, les conclusions que tire Daniel Cohen de ses analyses laissent le lecteur entre désir d'en savoir plus et perplexité. On rêverait d'une « économie politique » plus charpentée – précisément parce que le projet qu'elle porte est d'une incontestable pertinence. On regrette également que l'auteur nous abandonne sur une dernière idée bien faite pour prendre à rebrousse-poil les intuitions courantes, mais qui là encore ne laisse pas de nous interroger : « L'autre erreur est celle qui consiste à penser qu'il faut "mondialiser" l'espace politique lui-même pour résorber la crise » (p. 142). En ces temps où l'on ne parle que de construction européenne, Daniel Cohen montre une fois de plus qu'il n'est pas décidé à s'en laisser conter par les évidences du débat public. Et de fait son avertissement semble cohérent avec la thèse selon laquelle la mondialisation n'est pas la source de nos problèmes. Pourtant, on peut voir une amorce de contradiction avec un autre argument présenté par l'auteur quelques pages auparavant : l'impulsion industrialisante offerte par l'adhésion au libre échangisme international est telle qu'il n'est plus nécessaire de rechercher les effets de « grand marché intérieur ». Les tendances au fractionnement s'en trouvent renforcées, comme le prouve, par exemple, le cas de la République tchèque, et ce morcellement prévisible rend d'autant plus impérieuse la nécessité de construire des dispositifs de coordination internationale (p. 98-99). On peut également penser que la rudesse de l'avertissement tient beaucoup à la définition peut-être restrictive que l'auteur aura donnée au concept de mondialisa-

tion. On peut certes l'entendre au sens restreint de la libéralisation du commerce international, mais on aurait pu aussi y inclure, plus extensivement, tous les effets de globalisation financière. Dans cette acception plus large, est-il toujours aussi vrai que la mondialisation « n'est pour rien dans nos problèmes », particulièrement si on l'envisage sous le rapport de la contrainte que font peser les marchés financiers sur les politiques économiques ? On peut enfin penser – mais c'est une sorte de prolongement de l'argument précédent – que la nécessité de « politiser » l'espace européen tient bien moins à la nécessité de contenir des effets indésirables du libre-échange, comme semble le dire Cohen, qu'à celle de construire sur le nouvel espace pertinent les institutions sans lesquelles un capitalisme désormais profondément internationalisé ne saurait trouver les conditions d'un fonctionnement tant soit peu stabilisé – pour ne rien dire des réquisits de la constitution d'une puissance régionale Capable de maintenir le rapport de force sur le théâtre de plus en plus dur des relations internationales.

Si l'on s'est permis toutes ces remarques critiques, c'est, bien sûr, parce que, par son ampleur même, la synthèse et la vision proposées par Daniel Cohen ne pouvaient pas ne pas l'exposer à de multiples réactions. C'est d'autant plus vrai compte tenu des contraintes que l'auteur s'est lui-même imposées dans son désir de mettre à la disposition d'un vaste public quelques-uns des plus récents développements de la théorie économique, et on ne dira jamais assez à la fois la nécessité de cette diffusion du savoir et le talent qu'elle suppose. À l'encontre de la division du travail qui à force de spécialisation enferme les chercheurs dans l'isolement, voire dans l'anomie, Daniel Cohen prend le risque de la recomposition des innombrables chantiers de la science économique en une fresque d'ensemble, conformément à une intention qui, pour faire l'objet d'une formule très en vogue, n'en conserve pas moins toute sa pertinence, et vise à *produire du sens*. Ce faisant, il ne perd pas de vue un instant les raisons pour lesquelles, à l'évidence, il est devenu économiste : il s'agit de comprendre la société et d'éclairer les sociétaires.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BOYER R. et ORLÉAN A. (1991), « Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire : d'Henry Ford au fordisme », *Revue économique*, vol. 42, n° 2.
- MATHIEU C. et STERDYNIAK H. (1994), « L'émergence de l'Asie en développement menace-t-elle l'emploi en France ? », *Revue de l'OFCE*, n° 48.

« Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation »
(Economica, 1997)

de *Bruno AMABLE, Rémi BARRÉ et Robert BOYER*

par Marc HUMBERT
(Université Rennes-I)

Cette note de lecture critique comporte sept points. Après une présentation générale du travail (1), elle donne un aperçu, selon le plan en trois parties adopté par les auteurs, des contenus et des conclusions auxquels ils parviennent en Signalant au passage leur importance ou quelques problèmes que les argumentaires, la méthode ou les conclusions peuvent soulever (2, 3, 4). Dans un point 5, évidemment en fonction de mes centres personnels d'intérêt, je m'interroge sur un certain nombre de points qui tournent autour d'un thème qui aurait pu être central, et qui semble parfois l'être, pour le sujet de l'ouvrage et qui concerne disons le « modèle interactif ». Cette note se poursuit (6) avec des commentaires, questions plus ou moins critiques d'un ordre plus général sur quelques insatisfactions d'un lecteur qui en demande toujours trop d'un ouvrage riche. Enfin, je termine (7) en spécifiant un peu la place de l'ouvrage sur un thème qui était peut-être essentiel dans le projet des auteurs mais qu'on ne soupçonne pas à la lecture du titre : de quels changements institutionnels a besoin l'Europe ?

1) Disons-le tout de suite – mais qui pourrait en douter après avoir simplement eu connaissance de la sortie de l'ouvrage? – , voilà un livre qu'il faut lire et méditer, sa richesse intellectuelle lui vaudra d'être cité, louangé et abondamment commenté et critiqué de nombreuses années. Remarquablement bien organisé et écrit, il est néanmoins déroutant à bien des égards, ce qui ne devrait pas manquer de fasciner les curiosités intellectuelles.

Le projet des auteurs semble manifestement de contribuer à « un renouveau des politiques publiques » qui, mis en œuvre, puisse faire qu'à nouveau l'Europe soit une zone de prospérité... ce que ne suggère en rien le titre. L'ère de la globalisation en sous-titre ne donne d'ailleurs lieu qu'à très peu d'analyse, en tout cas pas assez, me semble-t-il, pour justifier de se retrouver sur la couverture. Aurait-on, vus ce titre et ce sous-titre, abandonné la théorie de la régulation ? Non, pas vraiment, car les auteurs nous précisent bien vite (p. 4) qu'ils entendent « systèmes d'innovation et de production, en un sens proche des modes de régulation retenus par la théorie du même nom ».

Première observation, en dépit du titre, il s'agit bien d'une contribution dans le champ plus habituellement dénommé modes de régulation et croissance. L'ouvrage ne sera donc pas uniquement constitué de discussions sur les concepts de système d'innovation, comme la récente publication dirigée par Edquist [1997] et pas plus sur les problèmes de la globalisation ou de la mondialisation comme les ouvrages de Chesnais [1994, 1996].

Le travail mené ici s'appuie pour partie sur des analyses théoriques et pour partie sur une analyse empirique concernant douze pays (Royaume-Uni, États-Unis, Canada, Australie, France, Italie, Allemagne, Pays-Bas, Suède, Finlande, Norvège et Japon) et leurs systèmes d'innovation, production ou modes de régulation. À la fin des huit premiers chapitres, on peut conclure, si l'on suit les auteurs, que la croissance endogène – qui ne peut se passer pour des raisons théoriques de l'existence de « systèmes sociaux d'innovation », est obtenue avec une efficacité variable selon les douze nations, ou des douze systèmes nationaux qui ont été répartis grâce à une méthode d'analyse des données, en quatre catégories, sans que l'on puisse décider ni d'une hiérarchie ni d'une convergence entre ces systèmes. Les spécificités nationales demeurent. Toutefois, les années quatre-vingt-dix sont celles d'une grande transformation qui pourrait remettre en cause la coexistence de ces quatre catégories. Le dernier chapitre s'efforce alors, avec ces résultats de l'analyse théorique et empirique (chap. 1 à 8), et dans ce contexte turbulent (?) décrit au chapitre IX, d'ouvrir des pistes, de suggérer le « souhaitable », des « axes directeurs », de plaider « pour une politique européenne de la recherche et de la technologie ».

2. En fait, les auteurs ont retenu un autre découpage dont il me faut rendre compte, d'autant plus que dès l'introduction ils annoncent que leur ouvrage « développe trois conclusions majeures » (p. 2) ; de fait, une pour chacune des parties. Il n'est pas possible de faire sans les mentionner. La première partie, « Innovation, compétitivité, croissance : approche théorique », présente les théories néo-schumpétériennes du changement technique dans un premier chapitre, puis les modèles de croissance en insistant sur le rôle réintroduit par ces théories de la croissance endogène, des politiques publiques de l'éducation, y compris les effets des politiques publiques sur la compétitivité internationale. C'est le troisième chapitre qui sous-tend la première conclusion majeure en soulignant le rôle des composantes institutionnelles des modes de croissance. Je reviendrai sur le contenu de ce chapitre, en liaison avec d'autres éléments de l'ouvrage, car il constitue un apport propre aux auteurs, caractéristique de cet ouvrage ; la conclusion qu'ils formulent pour cette partie est la suivante : « Les développements récents de la théorie économique montrent la nécessité d'institutions gouvernant le progrès technique, source de systèmes d'innovation distincts. »

3. Cette distinction sera en fait établie au cours de la deuxième partie intitulée : « Les systèmes d'innovation et de production : une analyse statistique ». Bien que les auteurs précisent que « la notion de *système social d'innovation* a été préférée à celle de système national d'innovation, puisqu'elle laisse ouverte la question de l'espace sur lequel opère ce système» (p. 4), cette question des limites ou des contours n'a pas été abordée. De fait, ici, il n'y a pas d'analyse conceptuelle ou de construction d'un concept nouveau. « En faisant la moisson des institutions susceptibles d'influencer le développement économique, on peut parvenir à dessiner les traits de ce

qu'on pourrait appeler par analogie avec la littérature d'inspiration néo-schumpétérienne, un *système social d'innovation*. On entend par là la projection d'un mode de régulation dans un espace comprenant l'activité industrielle, scientifique et technique, la formation de la main-d'œuvre certaines composantes du rapport salarial et le système financier» (p. 111). Par suite, « les domaines concernés sont [si] nombreux [...qu'ils] recourent ainsi l'approche plus générale des modes de croissance que livre la théorie de la régulation et les cinq formes institutionnelles qui sont à la base des modes de régulation ». Le terme de système d'innovation est donc employé, par analogie, mais absorbé par la théorie de la régulation, vers laquelle se sont implicitement dirigés« les spécialistes du changement technique» (p. 120), tandis que les régulationnistes ont« suivi une évolution sensiblement symétrique» (*ibid.*).

De fait, dans cette partie d'analyse statistique sont testés six « sous-systèmes » : activités scientifiques, R & D industrielle, structure économique et industrielle, ressources humaines, formation et enseignement, sous-système financier, au regard desquels est positionné un ensemble de paramètres de performance. D est clair que le choix de cette batterie d'indicateurs a été mûrement réfléchi, certains sont relativement « classiques » : le volume des publications scientifiques en 1983 et en 1993, l'intensité des dépenses en R & D, le poids des activités industrielles dans le PIB, les dépenses d'éducation par habitant ; d'autres plus inhabituels tels que : le taux de chômage des jeunes, celui des diplômés de l'enseignement supérieur, le ratio au PIB des fonds levés sur le marché international des capitaux... Du côté de la performance, on relève des indicateurs de productivité tels que le PIB par employé, la valeur ajoutée industrielle par employé et par heure, mais aussi le taux de chômage en 1988 et 1991, la croissance de la valeur ajoutée industrielle 1983-1991, etc.

Les critiques ne manqueront pas de souligner le caractère *a priori* du découpage, du choix des paramètres et de discuter le choix des dates et périodes pour ces cent soixante-dix-neuf indicateurs concernant douze pays. Peut-on, avec ces paramètres, rendre compte de la diversité et des spécificités des arrangements institutionnels ou par exemple des « relations professionnelles » dont les auteurs nous indiquent beaucoup plus loin qu'elles constituent « un déterminant caché mais essentiel du dynamisme technologique » (p. 331). D'autres se demanderont si comparer des « profils » en 1983 et en 1992 constitue une approche de l'évolution et si une telle période d'étude approche l'idée que l'histoire est importante. Bref, la méthode est évidemment sensible à toutes les critiques habituelles, mais elle permet un résultat, essentiel aux yeux des auteurs, – leur deuxième conclusion majeure – « la mise en évidence de quatre grandes configurations », ce qui leur paraît « une contribution à l'avance des analyses néo-schumpétériennes ».

De fait, les ouvrages auxquels on pense, au regard du titre de celui-ci, et par rapport auxquels l'avancée citée mérite d'être revendiquée, sont en effet ceux de Lundvall [1992] ou de Nelson [1993]. Dans ce dernier, en particulier, sont décrits les « systèmes d'innovation » de quinze pays, classés en groupes selon leur niveau de revenu par tête sans qu'une typologie soit dégagée. D'une manière générale, le présent ouvrage offre la première typologie de systèmes nationaux d'innovation avec un ensemble de variables et de paramètres qui, *grossost modo*, correspondent tout à fait

à ceux employés par les nombreux auteurs ayant contribué à ces ouvrages néo-schumpétériens.

Dans la typologie obtenue (voir la liste des pays cités plus haut dans l'ordre), les pays anglo-saxons sont ensemble dans un système dit « marchand », les pays nordiques aussi, dont le système est qualifié de « social-démocrate », le Japon qualifié de « méso-corporatiste » est à part, et la France se retrouve donc avec l'Allemagne, l'Italie et les Pays-Bas dans un système « de l'intégration européenne » qui forme le groupe « le moins cohérent » des quatre, puisque « la diversité des pays qui le constituent est assez grand » (p. 174). En fait, la typologie elle-même, fruit d'une série d'analyses de données, pourrait également être questionnée. Toutefois, au-delà de cette typologie, cette partie établit plus clairement peut-être qu'« aucune spécialisation scientifique et technique n'est à même de garantir l'excellence des performances globales» (p. 180) et confirme les analyses empiriques qui montrent qu'à partir de données nationales il y a une grande diversité de ce que ces analyses appellent les systèmes nationaux d'innovation.

4) La troisième partie trouve dans ces résultats une justification pour insérer les configurations des systèmes d'innovation dans des modes de régulation et pour se retrouver dans une démarche plus ouvertement de théorie de la régulation ou tout au moins pour être incité à « mobiliser les enseignements des modèles théoriques de croissance et les intuitions d'une économie institutionnelle en voie de constitution pour rendre compte de la cohérence, donc de la mobilité de ces divers modèles » (p. 185). Le titre de cette partie est, de fait, explicite « Cohésion et transformation des modes de régulation : une analyse institutionnelle ». Cette troisième partie occupe la moitié de l'ouvrage.

Dans cette partie, la typologie devient celle des « modes de régulation » (avec la même dénomination, à une variante près, les pays d'Europe continentale suivent un mode de régulation « publique/intégration») et des diagrammes (chap. 7) illustrent les interactions entre quelques éléments constitutifs des « systèmes ». Toute approche en termes de « système » souligne, en général, le rôle important des interactions entre les sous-systèmes qui peuvent même aller jusqu'à « spécifier » le système. Ici la partie statistique précédente a fait une typologie sur des « structures » et non pas sur des modes d'interaction, des fonctionnements de systèmes et donc en quelque sorte pas sur des modes de régulation. Il ne manquera pas de lecteurs pour regretter qu'une caractérisation de structures puisse être considérée comme pouvant être insérée sans problème dans une catégorisation en modes de régulation qui auraient les mêmes contours.

Ce que les auteurs veulent nous faire retenir, après avoir intégré les systèmes d'innovation dans des modes de régulation contrastés, ce sont leurs points de vue sur les implications de « la globalisation » ou plutôt de « l'internationalisation », seul terme vraiment utilisé dans le texte, ou même plutôt les implications de « la mise en concurrence des espaces nationaux » (p. 6) qui pourraient pousser l'Europe à « copier mimétiquement les composantes (voire les gadgets) qui ont fait le succès du "modèle japonais" ».

La conclusion majeure mentionnée « Internationalisation mais diversité... » (p. 5) ne fait pas le poids des deux précédentes. Au plus précis, on trouve quelques recommandations générales : « Relèvement du niveau moyen d'éducation et l'amé-

lioration de la formation professionnelle » (p. 7), « stabilité financière et monétaire, mais aussi des perspectives claires en matière de gestion des dépenses publiques et de la fiscalité » (*ibid.*), enfin abandon de grands programmes au profit de la « mise en relation des entreprises, des universités et des centres de recherche »... car « c'est l'articulation entre une innovation, un marché et une capacité à produire à des coûts acceptables » (*ibid.*) qui permettront de restaurer la prospérité en Europe.

C'est en définitive parmi toutes les conclusions de l'ouvrage, celles de la troisième partie qui tiennent le plus de raisonnements imputables à la théorie de la régulation ; peut-être sont-elles très fondées par l'argumentaire développé dans cette partie, mais elles apparaissent néanmoins d'une grande banalité.

En fait, hormis les fondements « classiques » de la théorie de la régulation, l'argumentaire de cette troisième partie ne peut reposer que sur la première section du chapitre 3 et c'est la raison pour laquelle, comme indiqué plus haut, j'y reviens, avant de terminer cette analyse, d'une manière peut-être plus critique, en tout cas avec un sentiment d'une certaine insatisfaction.

5) J'ai déjà remarqué plus haut que la caractéristique de la deuxième partie était statique ou structurelle ; or c'est seulement dans cette section 1 du chapitre 3 que l'on a des linéaments d'analyse des interactions dynamiques auxquelles les auteurs accordent cependant, dans leur dernier chapitre, en conclusion et dès l'introduction, une grande importance : « Les configurations productives et organisationnelles qui avaient permis le succès des nations dans les années soixante cèdent progressivement la place à un modèle interactif dans lequel innovation et apprentissage permanent vont de pair avec une articulation beaucoup plus étroite avec des marchés marqués par la différenciation par la nouveauté, la qualité et le service », écrivent-ils en page 1. Comment cela est-il caractérisé par l'approche statistique des « modèles » d'innovation et de production ? Comment, ai-je déjà suggéré plus haut, peut-on voir quels étaient dans ces modèles, par exemple, le rôle des relations professionnelles, considéré comme un déterminant de la genèse et de la diffusion des changements technique et organisationnel ? Tous ces diagrammes, comme celui sur le rôle des relations professionnelles (p. 332) sont très intéressants et par leurs flèches montrent diverses actions (plus qu'interactions), mais ces flèches sont exhibées sans qu'elles aient été clairement caractérisées, typées, évaluées dans la deuxième partie, ni théorisées dans la première partie : une analyse institutionnelle des dynamiques de la nouvelle croissance reste à faire.

On est étonné que la bibliographie ne comporte pas l'ouvrage de Baslé *et al.* [1995], *Changement institutionnel et changement technologique*, où l'on trouve en particulier des analyses qui semblent ici manquer également sur ces politiques scientifiques et technologiques et sur les systèmes des brevets. L'ouvrage plaide pour une politique européenne de la recherche et de la technologie mais n'a pas véritablement caractérisé les types de politique scientifique et technologique et ne dit rien du premier plan d'action pour l'innovation en Europe adopté à la suite du sommet de Florence de juin 1996. Plus largement, la question soulevée et considérée comme centrale [EC, 1997] pour ce plan d'action à savoir le fait que l'Europe en 1995 consacre 1,82 % de son PIB à la recherche tandis que les États-Unis sont à 2,6 %, le Japon à 2,8 %, Taiwan à 2,5 % et que, par ailleurs, sur mille actifs de l'industrie, l'Europe emploie deux chercheurs, pour six aux États-Unis ou au Japon, aurait mérité un

débat ; nos auteurs semblent trouver qu'il n'y a pas trop à s'en soucier et pensent plutôt à imaginer un « scénario de complémentarité des systèmes d'innovation et de production » (p. 259) entre l'Europe et ses partenaires de la triade qui condamne peut-être l'Europe dans un second rôle durable de « preneur » de la donne technologique mondiale, forgée et perpétuellement transformée par d'autres.

Comment et de quelle manière concevoir des politiques scientifiques et technologiques qui effectivement tiennent compte du modèle interactif thème sur lequel j'ai tenté d'apporter quelques éléments d'analyse [Humbert et Marteil, 1995] ? Les solutions suggérées au chapitre 10 ne reposent pas sur une véritable analyse de ces politiques et de leur adaptation à ces nécessités d'interaction. Sur les systèmes de brevet, le premier plan d'action pour l'innovation en Europe se propose entre autres de revoir le(s) système(s) européen(s) de brevets. En quoi les douze pays diffèrent-ils sur ce plan? N'est-ce pas important dans un modèle interactif ? Cela fait partie, disent nos auteurs, des « contraintes créatrices » (p. 3), mais cela disparaît de la caractérisation des systèmes sociaux d'innovation. Serait-ce si peu important ou sa « forme» serait-elle entièrement perçue par les ratios incluant le nombre de brevets déposés/importés, etc. ?

Un autre point, enfin, aurait pu être porté par la première section de ce chapitre 3, c'est la question de l'apprentissage qui, bien que considéré ici et là au cours de l'ouvrage comme important, n'a donné lieu ni à une véritable prise en considération, ni à des suggestions dans le chapitre final.

6) D'une manière plus large, et avant de conclure par des propos peut-être plus généraux encore, je suis resté insatisfait ou dérouté par deux choses. La deuxième partie suggère – et je pense que c'est en phase avec le caractère essentiel pour la théorie de la régulation du rapport salarial que « le marché du travail » est un « vecteur » négligé de l'innovation et de la diffusion. Et puis les « recommandations » du chapitre 10 relèguent le marché du travail à un sous-sous-point du thème sur les relations professionnelles. On aurait aimé lui voir prendre plus d'importance si c'est bien un vecteur négligé.

La seconde chose concerne la demande. L'ouvrage est bien typiquement macroéconomique, certes pas adepte des thèses du *technology push*, et met en lumière toutes les importances des caractéristiques sociales du processus d'innovation, mais on est bien loin d'une analyse keynésienne. La demande a disparu. La demande et les formes spécifiques de la demande, ainsi celles qui amènent Porter [1996] à faire des conditions de la demande un des facteurs déterminants de la création d'un avantage compétitif d'une industrie nationale.

7) Au total, ces insatisfactions sont certes bien peu de chose au regard de l'intérêt de l'ouvrage, de sa richesse et de sa densité qui amènera tout lecteur à se poser beaucoup de questions. Ces insatisfactions, ou ces aspects déroutants ai-je dit, sont en fait de puissants stimulants pour aiguiser la curiosité intellectuelle, qu'elle se développe dans le cadre de la théorie de la régulation ou dans d'autres cadres néo-schumpétériens, évolutionnaires ou autres.

Les conclusions sur l'Europe et les suggestions qui sont faites n'ont pas toujours paru si banales à tout un chacun et elles sont cohérentes avec l'analyse menée, même si l'argumentaire peut être discuté ou considéré comme devant être complété. Si l'on compare à d'autres ouvrages ayant en définitive un peu la même perspec-

tive, à savoir faire des suggestions sur le futur de l'Europe, celui-ci paraît particulièrement solide et suit sa voie propre. Freeman *et al.* [1991] avait ouvert un agenda d'ouverture de l'Europe sur la dynamique mondiale auquel le présent ouvrage répond en essayant de dessiner une spécificité européenne qui peut rester « différente », prônant « une charte des investissements directs et pas seulement des négociations commerciales » (p. 341). Ce pour quoi je plaide aussi depuis fort longtemps (par exemple [Humbert, 1993, p. 363]). J'avais, avec une équipe du CERETIM [Humbert, 1993] amené des conclusions, elles aussi donc bien banales, s'inscrivant dans une perspective de « maîtrise européenne de l'âge de l'électronique » [*ibid.*, p. 361], orientation « industrialiste », la clé de la prospérité – comme elle a permis les rattrapages du Japon, de la Corée et de quelques autres – restait pour nous, dans cet ouvrage, la diffusion la plus large en Europe de l'ère de la communication, ce qui peut se faire avec des modèles d'innovation et des modèles sociaux différents. En effet, Edquist et Lundvall, dans l'ouvrage dirigé par Nelson [1993], ont bien montré la différence entre les modèles suédois et danois : en fait celui de la Finlande me paraît aussi très différent bien que mis chez nos auteurs dans le même groupe que les Suédois. La Finlande est en Europe le pays où Internet et les technologies de la communication se sont le plus diffusés, où les politiques industrielles ont lancé avec une réelle efficacité l'« électronique ».

Ici, nos auteurs ont bien montré l'importance des spécificités nationales et souligné principalement que « le potentiel de croissance de l'Europe est tout autant conditionné par un renouveau des politiques technologiques et industrielles et la construction d'un espace social » (p. 360) que par la question de l'intégration monétaire. C'est donc un plaidoyer pour des politiques qui semblent à ne pas faire, que les États-Unis s'efforcent d'interdire à l'Europe quand leurs firmes dominent globalement avec un réel pouvoir de monopole les technologies de l'information, des politiques qui ont en fait pour objet de provoquer des changements institutionnels. En cela, non seulement l'ouvrage se distingue au sein de la littérature mais il le fait en ouvrant un débat qui me paraît des plus pertinents et sur lequel bien des développements théoriques sont encore nécessaires pour l'éclairer au mieux : quels sont les changements institutionnels dont nous avons le plus besoin en Europe ?

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BASLÉ M., DUFOURT D., HÉRAUD J. A., et PERRIN J. (éds) (1995), *Changement institutionnel et changement technologique. Évaluation, droits de propriété intellectuelle, système national d'innovation*, CNRS Édition, Paris.
- CHESNAIS F. (1994), *La Mondialisation du capital*, Syros, Paris.
- CHESNAIS F. (éd.) (1996), *La Mondialisation financière. Genèse, coût et enjeux*, Syros, Paris
- EC (European Commission) (1997), « The first action plan for innovation in Europe, innovation for growth and employment », Office for official publications of the European communities, Luxembourg.
- EDQUIST C. (éd.) (1997), *Systems of Innovation. Technologies, Institutions and Organization*, Pinter, Londres.

- EDQUIST C. et LUNDVALL B. A. (1993), « The danish and swedish systems of innovation », in R. NELSON éd. [1993], p. 265-298.
- FREEMAN C., SHARP M. et WALKER W. (1991), *Technology and the Future of Europe in the 90s*, Pinter, Londres.
- HUMBERT M. (éd.) (1993), *L'Europe face aux mutations mondiales*, Economica, Paris.
- HUMBERT M. et MARTEIL O., « Le pilotage d'une politique technologique », in B. HAUDEVILLE, J. A. HÉRAUD et M. HUMBERT (éds), *Technologie et performances économiques*, Economica, Paris, p. 27-72.
- LUNDVALL B. A. (éd.) (1992), *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter, Londres.
- NELSON R. (éd.) (1993), *National Innovations Systems. A Comparative Analysis*, Oxford University Press, Oxford.
- PORTER M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, Londres.

« Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation »
(Economica, 1997)

de *Bruno AMABLE, Rémi BARRÉ et Robert BOYER*

par Frédéric LORDON
(CNRS-CEPREMAP)

Il y a ne serait-ce que quelques années on aurait pu encore raconter une histoire simplifiée du programme de recherche régulationniste en trois époques. Première époque : diagnostiquer la crise ouverte dans les années soixante-dix, la caractériser comme épuisement endogène de la cohérence historique installée depuis trente ans et baptisée fordisme. Deuxième époque : tâcher de dégoter un postfordisme acceptable ; en d'autres termes, identifier les principes socio-productifs autour desquels recomposer un mode de régulation congruent aux nouvelles conditions de l'accumulation du capital (en particulier montée des incertitudes et intensification des impératifs de compétitivité). On louche sur les réussites des années quatre-vingt. Le modèle japonais semble satisfaire à bien des clauses du cahier des charges ; et pour ceux qui subodorent quelques variables cachées exotiques qui rendraient difficile la transplantation, il y a toujours en Europe quelques « modèles » moins « lointains » à examiner avec intérêt : kalmarisme, capitalisme rhénan, voire districts industriels... Arrive alors la troisième époque, et sa question à cent francs. Le post-fordisme : comment on y va ? À la recherche d'une ingénierie sociale de la « transition » vers le nouveau mode de régulation...

On pourrait dater assez précisément ces trois sous-périodes de la trajectoire régulationniste, et identifier sans peine leurs travaux-références respectifs. On pourrait aussi en donner un résumé lapidaire, mais parlant : première époque, le lancement ; deuxième époque, l'approfondissement ; troisième époque... l'impasse ? Car il faut bien le reconnaître, le volet de la transition, celui qui, à défaut évidemment de clore un effort intellectuel, devait culminer dans l'accouchement d'un programme d'action, et correspondre dans la pensée à la résolution de la grande crise, ce volet-là n'a jamais abouti : trop complexe, trop de choses à tenir ensemble, surtout quand on n'en finit pas de découvrir que complémentarité et cohérence systémique obligent – ce n'est pas tant une ou deux institutions qu'il faudrait ponctuellement bricoler, mais un système complet de formes institutionnelles ! Évidemment, à l'impossible nul n'était tenu.

REGULATIO NON FACIT SALTUM

Parce qu'il prend acte de cette impossibilité, l'ouvrage d'Amable, Barré et Boyer interdit de maintenir tel quel ce récit de l'[«]histoire[»] de la régulation à laquelle il fait peut-être prendre un cours nouveau. L'un des principaux acquis de ce travail considérable est en effet probablement de renoncer à la recherche d'une ingénierie prométhéenne des transformations institutionnelles et d'infléchir sensiblement la vision donnée jusqu'ici du devenir des modes de régulation. Bien sûr, il serait d'une lecture rétrospective plus que simplificatrice d'imaginer que les auteurs – et notamment Robert Boyer – aient jamais envisagé le dépassement du fordisme sous la forme de l'importation massive d'un toyotisme ou d'un kalmarisme convenablement adaptés. Pour autant, la mobilisation de la théorie des jeux évolutionnaires, les problématiques relatives à la genèse de la coopération auront longtemps témoigné d'une interrogation quant aux conditions d'émergence et de diffusion d'un ensemble de principes socio-productifs assez radicalement originaux.

C'est pourtant l'idée même d'un déplacement d'ampleur de la régulation qui se trouve de fait abandonnée lorsque les auteurs suggèrent qu'une politique structurelle réaliste doit limiter son imagination à la recherche de solutions au voisinage de l'avantage comparatif institutionnel hérité du passé – projet d'une ambition certes revue à la baisse, mais par rapport seulement à la norme antérieure qui frisait l'hubris, et projet qu'on aurait tort de tenir pour un simple lot de consolation : renoncer à chercher « au loin » ne signifie pas nécessairement n'espérer que des effets de second rang. En tout cas il n'y a plus lieu de cultiver l'art et la manière de faire faire des bonds de géant à la régulation. Tenter d'acquérir le tour de main qui permettrait de donner le coup de baguette magique institutionnelle susceptible de transformer le fordisme-citrouille en toyotisme-carrosse, est une entreprise vaine. Le mode de régulation français – « étatique », dans la typologie des auteurs – ne trouvera nulle part une politique grandiose capable de le transmuter en un mésocorporatisme japonais ou en social-démocratie scandinave – quelque désirable que puisse (ou qu'ait pu) nous apparaître par ailleurs l'une ou l'autre de ces références. Mieux vaut donc faire son deuil de ces projets colossaux, et tenter de recomposer *le même corps de principes institutionnels* livrés par une histoire dont on ne s'affranchit pas comme ça. Rechercher l'avenir de la régulation à la française au voisinage de la trajectoire antérieure n'est pas pour autant synonyme d'aménagements marginaux et négligeables. Les auteurs suggèrent qu'il y a beaucoup à attendre et aussi beaucoup à explorer autour d'une redéfinition en profondeur de la variante étatique² du capitalisme. Plutôt que de céder au fantasme de l'invention pure et simple d'un autre capitalisme, il se pourrait donc que la recomposition des principes d'intervention d'un État « inséré » [Delorme et André, 1983] – puisque tel est bien le legs de notre histoire institutionnelle – constitue en soi une stratégie de réponse à la crise, à la fois praticable et ne manquant ni d'ambition ni de possibles bénéfices. Ainsi, les auteurs recommandent-ils implicitement à la théorie de la régulation d'abandonner ses illusions de « grande transition » et de leur préférer une vision plus « continuiste » des transformations institutionnelles, dont l'adage directeur,

2. Pour reprendre l'expression de BOYER [1996].

aussi leibnizien que réaliste, pourrait s'énoncer : *regulatio non facit saltum* – la régulation ne fait pas de sauts.

RICARDO GÉNÉRALISÉ : UNE THÉORIE DE L'AVANTAGE INSTITUTIONNEL COMPARATIF

Quoi qu'en pensent les fanatiques de la restructuration radicale, approfondir, mais en leur donnant une autre forme, le même corps de principes institutionnels n'est pas s'enfermer dans une spécificité fermée quand la mondialisation imposerait un one best way, qui plus est orthogonal à toute réaffirmation du rôle de la puissance publique. C'est là probablement la deuxième contribution théorique importante des auteurs qui revisiteront à leur manière le théorème ricardien de l'avantage comparatif pour y trouver de quoi résister à l'idée reçue selon laquelle la convergence institutionnelle serait l'horizon indépassable de la mondialisation.

Par un détournement en forme de généralisation, les auteurs nous livrent en effet une réinterprétation de la théorie ricardienne de la spécialisation étendue aux systèmes institutionnels. Ainsi l'intégration internationale aurait pour effet d'approfondir une sorte de « division du travail institutionnel » et d'organiser la complémentarité des spécialisations des modes de régulation. C'est bien pour quoi il n'y a pour chacun d'entre eux que peu d'inconvénients, bien au contraire, à pousser son *avantage institutionnel comparatif*. Prolonger, au moins dans sa direction générale, la trajectoire antérieure, c'est valoriser, certes en renouvelant leur forme, des acquis constitués de longue date. C'est aussi renforcer une aptitude spécifique à conduire un certain type d'innovation : comme le modèle « marchand » dominera l'innovation radicale et brevetable, le modèle « mésocorporatiste » l'amélioration continue de la qualité et de la productivité, le modèle « social-démocrate » les innovations liées à la santé et à l'environnement, la variante « étatique » permettrait de garder une certaine prééminence en matière de grandes infrastructures (transports, réseaux...) dont on ne saurait dire qu'elles compteront pour rien dans le contexte de la mondialisation. L'hypothèse « continuiste » trouve donc un certain renfort dans l'idée d'une complémentarité des « régulations spécialisées » et des registres spécifiques d'innovation qui leur sont attachés. Complémentarité qui permet de comprendre également pourquoi l'intégration internationale diffuse au moins autant de tendances à l'approfondissement de la diversité institutionnelle que de pressions à la convergence. Comme en matière de choix de production, La « division internationale du travail des systèmes institutionnels » est un spectre qui propose une multiplicité d'insertions – et il y en a une en particulier pour une variante étatique convenablement refondée. Il faut en utiliser les possibilités et apprendre à laisser à d'autres complexes d'institutions le soin de prendre en charge, mieux qu'on ne le ferait soi-même, les formes d'innovations pour lesquelles on est moins bien spécialisé – c'est là d'ailleurs, nous disent les auteurs, un effet de synergie qui pourrait être particulièrement opérant en Europe, riche d'une remarquable diversité en la matière, puisque l'on y trouve regroupés trois des quatre grands modèles de capitalisme.

CONVERGENCE TOUT DE MÊME

De ce nouveau théorème de l'avantage institutionnel comparatif, peut-on conclure définitivement au maintien de la diversité des régulations? Rien n'est moins sûr, se ravisent les auteurs au dernier moment, car la dynamique évolutive des systèmes institutionnels est la résultante de deux tendances antagonistes où l'approfondissement de la spécialisation n'est pas sûr d'avoir le dessus. Ce n'est pas tant que la convergence serait ontologiquement liée à la mondialisation – ce serait même plutôt le contraire si l'on en croit Ricardo étendu. C'est surtout que parmi les quatre capitalismes en coexistence concurrente, il en est un qui se distingue par sa capacité à faire prévaloir au niveau international un système de contraintes globales valorisant au mieux son avantage institutionnel spécifique. Le capitalisme « marchand », puisque c'est de lui qu'il s'agit, semble ainsi jouir de ce pouvoir décisif d'exprimer au niveau mondial ses propres principes pour en faire le contexte général de la compétition des régulations. Peu étonnant dans ces conditions qu'il s'en tire mieux que les autres. Les règles du jeu promues par lui, aussi bien en matière de finance que de commerce international, fonctionnent comme un cible qui privilégie sa propre réactivité aux incertitudes et pénalise les systèmes institutionnels demandeurs d'horizons longs, ou plus généralement porteurs de principes autres que les siens. La coexistence des régulations est donc singulièrement frappée d'asymétrie puisque les conditions internationales de l'accumulation, valables pour tous les capitalismes, ont été assez largement conformées par l'un d'entre eux, évidemment à ses mesures. Frappée d'instabilité également, puisque le cible sélectif ainsi établi évalue le *fit* à l'inverse de la « distance » au modèle « marchand », et fait peser sur les autres modèles une intense pression à l'ajustement. Ce n'est donc pas tant la mondialisation en elle-même qui force à la convergence. C'est son déploiement en l'absence d'un régime international négocié et plus « symétrique » ; absence mise à profit par l'un des capitalismes qui, renouant avec sa logique d'hégémonie, diffuse ses principes comme des contraintes universelles et crée un champ de force emportant les autres dans un mouvement vers la position d'attracteur où il s'est lui-même installé.

Cette courte note n'avait aucunement vocation à fournir une recension complète (pour laquelle on se reportera à la critique détaillée de Marc Humbert) d'un ouvrage autrement plus riche que ce qu'on vient d'en dire. On aurait voulu en particulier mieux rendre justice à une revue de littérature qui reprend les théories de la croissance et du progrès technique pour leur faire avouer leur non-dit institutionnel, et qui devrait faire référence dans l'ordre des grandes synthèses pédagogiques. On aurait voulu souligner davantage l'ampleur du travail empirique qui fonde la typologie des capitalismes. Mais quitte à ne retenir de ce livre qu'un seul trait saillant, c'est à coup sûr autour de la révision « continuiste » qu'on orienterait le choix. Parce qu'elle contribue heureusement à tirer le programme régulationniste d'un mauvais pas – quand bien même celui-ci l'aura conduit à poser une foule de questions d'un grand intérêt. Parce qu'elle invite également à clarifier le sens théorique qu'on pourrait donner à cette notion, intuitivement évoquée, d'un « corps de principes institutionnels », sorte de matrice où se forge et s'approfondit en se renouvelant l'avantage institutionnel comparatif. Que la typologie des systèmes de protec-

tion sociale [Théret, 1997] et celle des systèmes d'innovation (Amable, Barré et Boyer) présentent des recouvrements significatifs n'est probablement pas le fait du hasard, et c'est là une coïncidence qui pourrait donner quelque consistance à cette hypothèse d'une grammaire institutionnelle dans laquelle s'écrit et se réécrit une régulation. À moins bien sûr que, d'ici là, la mondialisation « orientée » n'ait réduit la diversité syntaxique pour ne plus laisser subsister de-ci de-là que quelques aimables patois, et imposer l'idiome commun de la régulation marchande. Car, au fait, c'est là la seule exception à la règle continuiste : s'il est une grande transition qu'on peut toujours effectuer, c'est celle du démantèlement d'une régulation particulière par alignement sur le minimum institutionnel du capitalisme marchand. C'est peut-être parce que, en matière d'institutions, il n'y a pas symétrie entre construction et destruction – la première est infiniment plus longue et laborieuse que la seconde – que le modèle marchand se maintient ainsi comme point singulier des dynamiques institutionnelles. Attracteur par défaut, mais toujours prêt à proposer ses solutions.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BOYER Robert (1996), « Le capitalisme étatique à la française à la croisée des chemins », in C. CROUCH et W. STREECK, *Les Capitalismes en Europe*, La Découverte, Paris.
- THÉRET Bruno (1997), « L'apport des approches françaises de l'effet sociétal et de la régulation à la méthodologie des comparaisons internationales : exemple des systèmes nationaux de protection sociale », *L'Année de la régulation* 1997, n° 1, La Découverte, Paris.

« Les quadratures de la politique économique »

(Albin Michel, 1997)

de Frédéric LORDON

par Maurice BASLÉ

(Université Rennes-I, UMR CREREG-CNRS)

L'ouvrage de Frédéric Lordon vient à son heure : celle du désenchantement général à l'égard des vieilles recettes autrefois considérées comme efficaces pour infléchir les trajectoires macroéconomiques ou même, au besoin, les contrôler. Celle aussi du désenchantement des économistes quant à la portée de la macroéconomie standard qui reste trop « jeune » et trop « boîte noire » : ses modélisations macroéconométriques permettent bien de « prévoir le passé » ; il y a même plusieurs façons de modéliser qui réalisent de bonnes prévisions du passé (même si la modélisation néo-keynésienne semble toujours un ton au-dessus) ; mais l'éclairage sur les ajustements en cours, les tensions et déséquilibres de marché est toujours insuffisant ; *a fortiori*, les prévisions ne sont que des exercices d'école.

L'ouvrage n'est pas seulement un constat de ce désenchantement. Il se veut d'abord un ouvrage témoin des années 1983-1997, celles de la désinflation habillée du discours de la désinflation compétitive, celles du maintien d'un tel discours alors que l'inflation est nulle, celles de la montée du discours de la finance et celles d'une logique de situation où les « gouvernements » sont obligés d'apprendre à parler aux marchés financiers.

Mais l'ouvrage est plus qu'un ouvrage témoin. Il décape, critique, argumente et finalement est assez convaincant sur le thème suivant : la politique économique ne doit peut-être plus être perçue comme un simple ensemble de règles scientifiques dures et *a priori* de pilotage (à la Tinbergen) mais c'est une affaire sociétale qui a son langage, se construit, entraîne des incompréhensions ou des mouvements divers et des tentatives d'appropriation. Elle est à la fois une influence et sous influence.

Prenons un premier exemple des argumentations les plus intéressantes de l'ouvrage. Les mêmes économistes ont décidé à la fois que l'instrument de la dévaluation devrait être mis au rancard et que la seule solution était la recherche de la compétitivité. Ils se sont ainsi rangés contre la réévaluation du mark en 1989 au moment de la réunification allemande et contre une dépréciation relative du franc français en 1992-1993 alors que la plupart des grands modèles macroéconométriques en montraient les effets (les marchés corrigent par eux-mêmes la surévaluation au cours de l'été 1993). Ces économistes proposant la « désinflation compétitive » semblent en retard d'une guerre ou d'une réflexion qui porterait en même temps sur les avantages « hors-coût » et le nécessaire maintien d'un pays comme la France dans le « haut de la division internationale du travail » ; et sur la

nécessité d'incitations salariales à la productivité du travail, à l'efficience, à l'innovation et aux adaptations structurelles rapides qui vont avec Frédéric Lordon montre la faiblesse des arguments utilisés et discute les idéologies qui ont accompagné le discours de la désinflation compétitive (thèses de l'écart de salaire, de la préférence française pour le chômage, idéologie de la bonne gestion à l'époque de la mondialisation) et celui de la sagesse de la libéralisation financière sur des marchés plus profonds, plus internationalement intégrés et plus exigeants en matière de réglage macroéconomique. Il montre aussi comment la direction du Trésor a creusé sa propre tombe en adoptant de telles idéologies tant auprès du secteur financier qui s'est émancipé de son contrôle que de l'opinion publique qui ne comprend plus le besoin de cette intelligence financière centrale.

Le deuxième exemple est dans la simple remarque que dans l'expression « politique économique », il y a le mot « politique ». C'est donc la surdétermination politique du choix de l'intégration européenne qui est présentée avec ses conséquences : lien fixe avec la monnaie-ancre (le *deutsche Mark*) ; pensée unique ; rédaction stricte et déséquilibrée du traité de Maastricht (en partie à cause de la position française d'alors) en ce qui concerne les instruments de politique économique...

Enfin, dernier exemple d'une argumentation décapsante, celui de l'émergence sur les marchés financiers où règnent l'imitation, la spécularité et les anticipations auto-réalisatrices, et surtout le souci, l'inquiétude des lendemains qui frise, selon l'auteur, la paranoïa ! Frédéric Lordon reprend l'expression « mémoires d'éléphant et peureux comme des lièvres » à propos des financiers !

Finalement, qu'est-ce qui constitue l'indéniable originalité de l'ouvrage de Frédéric Lordon ? Un style, un appel à la discussion, la pénétration des domaines inconnus du pouvoir en politique économique ? Probablement, mais pas seulement : l'ouvrage est, en fait, tout d'abord un ouvrage qui comble un manque : qui discute en effet aujourd'hui de théorie de la politique économique ; qui parle à égalité avec les grands décideurs ou avec les grands médias qui essaient de redistribuer leurs idéologies ? Trop peu de commentateurs et encore moins d'économistes !

L'ouvrage est, ensuite, un véritable travail d'analyse économique : lorsqu'il décrit les asymétries de la crédibilité par exemple : ne pas avoir la crédibilité fait supporter des coûts (primes de risque incorporées dans les taux d'intérêt) mais l'avoir ne signifie pas, à coup sûr, qu'on puisse utiliser les taux d'intérêt à des fins seulement intérieures. Ou encore lorsqu'il décrit la quête abandonnée de ces fameux, mais au fond quelconques, taux de change d'équilibre ou lorsqu'il demande une meilleure analyse dynamique de la contrainte budgétaire intertemporelle de l'État.

L'ouvrage est enfin et surtout une ouverture sur la théorie de la politique économique : un conseiller de politique économique est, selon Frédéric Lordon, un constructeur de « référentiel », c'est-à-dire d'une norme de discours retracant une vision du monde et levant l'indétermination des émergences à venir, norme à partir de laquelle on va justifier telle ou telle politique économique concrète. Le référentiel se donne les moyens d'être « autorenforçant », d'instaurer des croyances quasi religieuses ou mythiques, d'infléchir les représentations et donc les comportements de l'ensemble des agents. Frédéric Lordon redonne ainsi toute son importance aux idées et aux idéologies des économistes vivants... On ne sait si, selon le mot de

Keynes, elles ne sont que les idées d'économistes défunts. On sait, en revanche, qu'elles mènent véritablement les affaires et le monde.

« La société en sablier :
le partage du travail contre la déchirure sociale »

(La Découverte, 1996)

d'Alain LIPIETZ

par Thomas PIKETTY
(CNRS-CEPREMAP)

Le dernier livre d'Alain Lipietz propose une analyse détaillée de son ambitieux programme pour la gauche « réformiste et radicale », fondé notamment sur la réduction du temps de travail et sur la réforme de la fiscalité.

L'immense mérite de cet ouvrage est de ne pas s'arrêter aux évaluations qualitatives et aux recommandations imprécises qui caractérisent trop souvent le débat politique : la démarche d'Alain Lipietz consiste au contraire à mettre à la disposition du lecteur intéressé des analyses chiffrées de l'inégalité des revenus, de la réduction du temps de travail, du budget de l'État, de ses propositions en matière fiscale, etc., permettant d'aller au-delà. L'interprétation qui est faite de ces chiffres peut parfois être critiquée (*cf. infra*), mais l'essentiel est justement qu'ils se prêtent à une discussion précise et constructive et qu'ils permettent ainsi de faire progresser les termes du débat.

En outre, ce débat est loin d'être purement académique : la nouvelle majorité parlementaire issue des élections des 25 mai et 1er juin 1997, dont les amis écologistes d'Alain Lipietz font partie, a été élue sur un programme qui a de nombreux points communs avec celui qui est présenté et défendu dans ce livre, à commencer par la réduction de la durée du travail de 39 heures à 35 heures sans diminution de salaire. En s'intéressant aux arguments développés dans ce livre pour défendre ce programme, on s'intéresse donc aussi aux raisons qui font que la politique menée par le nouveau gouvernement va réussir ou échouer dans les mois et années à venir. Pour ce faire, nous suivrons l'ordre des principales thèses développées dans cet ouvrage : le diagnostic porté sur l'émergence de la « société en sablier » ; la question du partage du travail ; la réforme du système de prélèvements et de transferts. Si va de soi qu'il est impossible de faire justice en quelques pages à un ouvrage aussi riche, et les lignes qui suivent n'ont pas vocation à proposer un compte rendu exhaustif des nombreuses idées contenues dans ce livre.

L'ÉMERGENCE DE LA« SOCIÉTÉ EN SABLIER»

La première partie du livre d'Alain Lipietz décrit le passage de la« société en montgolfière » à la« société en sablier ». L'auteur commence par reprendre les analyses traditionnelles de l'école de la régulation : le modèle de développement « fordiste » mis en place en France dans l'après-guerre s'appuyait sur « une redistribution systématique des gains de productivité à l'ensemble des classes sociales, en particulier à tous les salariés, sous forme d'une hausse régulière du pouvoir d'achat », et ce au moyen d'« une organisation centralisée et rigide de la redistribution, stabilisée par un réseau de conventions collectives, par la législation sociale et par l'État-providence » (p. 24). Ces institutions « fordistes » auraient ainsi permis de « tirer la croissance des trente glorieuses en offrant un marché sans cesse croissant à la production de masse» (p. 24). Alain Lipietz décrit la société fordiste comme une « société en montgolfière », caractérisée par un« ventre » épais de classes moyennes et de minces extrémités de riches et de pauvres, ainsi que par une élévation constante et uniformément répartie des niveaux de vie,

Depuis la fin des années soixante-dix, et notamment depuis le tournant de la « rigueur» en 1982-1983, nous serions progressivement rentrés dans une« société en sablier », avec une classe de rentiers et de cadres supérieurs qui seules bénéficiaient de la croissance, une classe d'exclus sans cesse plus importante, et une classe moyenne glissant lentement vers la précarisation et la partie basse du sablier. L'auteur entend ensuite illustrer la réalité de cette « société en sablier» à l'aide de données récentes sur la structure des inégalités de revenu en France et dans d'autres pays occidentaux, à commencer par les États-Unis, « laboratoire » de la« société en sablier ».

Une difficulté rencontrée par l'auteur au cours de cette démonstration est que les données sur l'inégalité en France en 1990 ne montrent aucune tendance sensible à l'augmentation des inégalités de revenu disponible des ménages, si on les compare aux données de la fin des années soixante-dix. Certes, cette relative stabilité des écarts de revenu constatée tout au long des années quatre-vingt, et qui d'ailleurs semble se poursuivre au cours des années quatre-vingt-dix, n'a pu être obtenue que grâce aux transferts sociaux (à commencer par les allocations chômage) qui ont à peu près compensé la perte de revenu d'activité du nombre croissant de chômeurs. Alain Lipietz aurait peut-être pu mieux montrer comment seule cette montée en charge des transferts a permis d'éviter toute progression sensible des écarts de revenu. Par exemple, il n'est pas suffisant d'observer que le quintile inférieur de la distribution française des revenus de 1990 ne perçoit qu'à peine plus d'un tiers de son revenu total sous forme de salaires pour en conclure qu'il s'agit là de la marque indubitable de la « société en sablier », avec ses« petits boulots» qui n'offrent qu'un« revenu d'appoint » aux 20 % les plus pauvres (p. 88) : ce quintile inférieur est en effet peuplé majoritairement de petits retraités (près de 60 % des revenus de ce quintile sont des retraites, contre environ 20 % pour la population française dans son ensemble ; cf. p. 74), ce qui, bien évidemment, était déjà le cas au temps de la« société en montgolfière », et ne démontre donc pas grand-chose quand à l'avènement de la« société en sablier ». Pour mettre en évidence ce phénomène, il aurait fallu comparer la structure des revenus du quintile inférieur des

personnes en âge de travailler dans les années soixante-dix et en 1990. De même, le fait que les revenus du capital soient en 1990 concentrés au sommet de la hiérarchie des revenus (p. 88) est très insuffisant pour diagnostiquer l'émergence du « sablier» : de toute évidence, il en allait de même durant les « trente glorieuses », et il faudrait donc montrer en quoi la situation a changé¹.

Il reste qu'Alain Lipietz a raison sur l'essentiel : sans les transferts sociaux, la montée du chômage aurait eu des conséquences dramatiques sur l'inégalité des niveaux de vie en France dans les années quatre-vingt/quatre-vingt-dix. Une critique plus substantielle qui peut être adressée à sa démonstration concerne le rôle attribué à l'évolution du partage capital/travail de la valeur ajoutée des entreprises. En effet, il n'existe en fait aucun lien évident entre l'émergence de la société en sablier et la diminution de la part des salaires : s'il est vrai que la part des salaires a baissé en France de plus de 10 points de valeur ajoutée depuis 1982-1983, il ne s'agit aucunement d'un phénomène général à l'ensemble des pays occidentaux, et il se trouve que les deux pays qui ont totalement échappé à ce phénomène sont d'ailleurs les deux pays qui servent de « modèles » à la société en sablier décrite par Alain Lipietz, à savoir les États-Unis et le Royaume-Uni. En particulier, l'auteur se trompe lorsqu'il affirme que le mécanisme principal expliquant la croissance des inégalités aux États-Unis est « la croissance des revenus du capital au détriment des salaires » (p. 51) : la part des salaires dans la valeur ajoutée des entreprises américaines est restée constante autour de 66 %-67 % tout au long des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix. Autrement dit, la stagnation des salaires américains au cours des vingt dernières années a été entièrement compensée par la très rapide progression du niveau d'emploi, si bien que le volume de la masse salariale en proportion des richesses produites est resté le même, contrairement à ce qui s'est passé dans tous les autres pays occidentaux (à l'exception du Royaume-Uni). La croissance des inégalités aux États-Unis s'explique pour l'essentiel par la croissance des inégalités de salaires, qui a été très rapide, contrairement à des pays comme la France, où les écarts de salaires (entre personnes effectivement employées...) sont restés stables au cours des années quatre-vingt/quatre-vingt-dix².

Une seconde critique de fond concerne l'interprétation « régulationniste » et « fordiste » des « trente glorieuses ». Le cœur des « trente glorieuses », à savoir les années cinquante et soixante, ne se caractérisait aucunement par une « redistribution régulière du pouvoir d'achat à l'ensemble des salariés offrant des débouchés aux entreprises et tirant la croissance » au contraire, la France des années cinquante/soixante était le pays le plus inégalitaire du monde occidental, avec des écarts de salaires croissants et supérieurs aux écarts de salaires américains. Alain Lipietz reconnaît ce fait, mais il l'attribue à un fordisme à la française « bas de

1. L'utilisation des données fiscales (p.I05I09), trop rare dans le débat français. ne permet pas vraiment de préciser ce point, faute d'informations sur la structure des revenus catégoriels des différentes tranches d'imposition.

2. En outre, il est difficile de parler de l'évolution de la société américaine de ces vingt dernières années, et en particulier de son marché du travail sans évoquer les 20 millions (vingt 1) de travailleurs immigrés qui sont rentrés sur le sol américain depuis les années soixante-dix et qui ont eu l'opportunité de refaire leur vie, à des salaires certes faibles, mais néanmoins beaucoup plus élevés que ceux qu'ils avaient quittés en Asie ou en Amérique Latine. Cette réalité différencie les États-Unis des pays européens de façon fondamentale.

gamme» (p. 99), alors que cette réalité mériterait d'être mise au centre de l'analyse de la transition de la société française des « trente glorieuses» aux années quatre-vingt/quatre-vingt-dix. Le fait le plus marquant de la période charnière qu'auront été les années soixante-dix est sans doute la coïncidence entre, d'une part, le début de la désindustrialisation (l'emploi industriel décroît chaque année depuis 1972 en France), et, d'autre part, la « grande Compression» des inégalités salariales françaises (le SMIC net augmente de 110 % entre 1968 et 1982, alors que le salaire moyen n'augmente« que » de 50 %), et plus généralement le très rapide développement de la redistribution à la française suite au profond mouvement social de mai 1968 (allocations chômage, retraites, mais aussi droit du travail, etc.). Ce thème de la « coïncidence des années soixante-dix» est évoqué fort justement par Alain Lipietz au sujet du travail des femmes, qui connaît une expansion sans précédent au moment où la désindustrialisation commence (p. 21), mais il est beaucoup plus général : ce n'est qu'au crépuscule des « trente glorieuses» que la redistribution à la française se met véritablement en place.

RTT : DEUX MILLIONS D'EMPLOIS CRÉÉS D'ICI L'AN 2000 ?

Pour faire face au défi du chômage, la principale solution envisagée par Alain Lipietz est la réduction du temps de travail (RTT), analysée dans la deuxième partie de l'ouvrage. Cette partie offre notamment au lecteur un récit passionnant des débats sur la RU depuis le début des années quatre-vingt-dix au sein du monde associatif et politique« alternatif », puis de l'appropriation progressive de ce thème par les« grands » partis politiques depuis 1993. Alain Lipietz restitue et analyse les multiples dimensions d'un débat complexe, notamment concernant la question de la compensation salariale. Ce récit fourmille d'épisodes et d'anecdotes très révélateurs, comme ce débat dans le cadre de *L'Humanité-dimanche* en 1994 où Henri Emmanuelli s'inquiétait de la diminution de salaire qu'un cadre à 30 000 francs par mois risquerait de subir en cas de RU trop brutale (p. 175) ! La thèse générale défendue par Alain Lipietz est que les atermoiements des« grands» partis politiques pendant toutes ces années ont dans une large mesure« tué » la stratégie de réduction du temps de travail, qu'il s'agisse de la droite et de ses dispositifs d'aide à la RU mis en place depuis 1993, trop timides pour pouvoir inciter un nombre significatif d'entreprises individuelles à se lancer dans l'aventure, ou de la gauche et de son ralliement tardif et frileux à la RTT, comme l'illustre les 37 heures proposées par Jospin en 1995, alors que les 35 heures avaient été proposées par le PS dès... 1977 ! Les effets de la loi Robien, votée en 1996, ne sont pas explicitement analysés dans le livre, mais on devine à la lecture de ce qui précède quelle serait l'analyse d'Alain Lipietz : la loi Robien ne permet pas d'envisager une réduction générale du temps de travail à échéance raisonnable, notamment du fait qu'elle ne propose que des réductions de cotisations sociales pour une durée limitée, qui ne peuvent attirer qu'un nombre limité d'entreprises, à un rythme beaucoup trop lent.

Écrit en 1996, le livre d'Alain Lipietz ne peut évidemment pas davantage relater le dernier épisode en date de cette histoire mouvementée, à savoir l'élection les 25 mai et 1er juin 1997 d'une majorité socialiste, communiste et écologiste, sur un

programme fondé notamment sur la réduction de la durée légale du travail de 39 heures à 35 heures par semaine. Même si les modalités de la compensation salariale n'ont pas été entièrement précisées (« pacte salarial sur cinq ans permettant d'éviter toute diminution de salaire », d'après Jospin) et si les problèmes de financement demeurent (notamment dans la fonction publique), il semblerait que cette mesure ressemble fort à la politique de partage du travail préconisée par Alain Lipietz. Il ne nous reste donc plus qu'à attendre la mise en œuvre et les résultats de cette politique. Dans la deuxième partie de l'ouvrage, il est mentionné à plusieurs reprises que la réduction de la durée hebdomadaire du travail de 39 heures à 35 heures devrait permettre la création d'environ « deux millions d'emplois » (p. 146,148,151,153...), et ce « en moins de deux ans » (p. 148). Avec 3 millions de chômeurs en 1997, on pourrait donc espérer n'avoir plus qu'un million de chômeurs en l'an 2000... Le mystère du chiffre des « deux millions » disparaît à la lecture de l'annexe placée à la fin de la deuxième partie de l'ouvrage, dans laquelle l'auteur nous livre les différentes étapes de la « tuyauterie » et du financement de la RTT : une RTT de 39 heures à 35 heures diminue d'environ 10 % le volume d'heures travaillées par les personnes déjà employées, ce qui pour une demande constante en biens et services conduit à une augmentation d'environ 10 % du nombre d'emplois salariés (p. 240), soit environ 2 millions d'emplois pour une population active salariée occupée de près de 20 millions de personnes (secteur public, micro-entreprises et... temps partiel inclus...). Toutes les estimations optimistes des effets de la RTT, comme, par exemple, celles de l'OFCE, souvent citées dans le livre d'Alain Lipietz, et qui concluent également à des créations d'emplois de l'ordre de 1,5 à 2 millions pour un passage à 35 heures, reposent sur cette même équation de base.

Plusieurs aspects de cette estimation optimiste auraient pourtant mérité des explications supplémentaires. Tout d'abord, est-on sûr que la diminution de la durée légale hebdomadaire de 39 heures à 35 heures conduira à une baisse rapide de la durée effective hebdomadaire du travail? En effet, la durée légale hebdomadaire ne fixe aucunement une durée de travail que tous les salariés sans exception devraient respecter (heureusement...) : la durée légale ne fait que déplacer le curseur au-delà duquel les heures de travail sont payées en heures supplémentaires à un taux supérieur, de la même façon que les dispositifs de type Robien ou Rocard surtaxent les heures de travail au-delà d'une certaine durée cible. L'expérience historique suggère que la durée effective du travail baisse régulièrement pendant les périodes où les salaires progressaient à un rythme élevé (avec, par exemple, une baisse de la durée effective moyenne de plus de 46 heures en 1950 à 39-40 heures au début des années quatre-vingt), puis cesse de baisser quand les salaires stagnent, comme par exemple depuis 1982, sans que ces mouvements puissent être systématiquement reliés à des modifications de la durée légale du travail. Il n'est donc pas exclu *a priori* que le passage à une diminution de quatre heures de la durée légale (de 39 à 35 heures) aboutisse à un gonflement des heures supplémentaires, et ait des effets beaucoup plus limités sur la durée effective du travail, et donc sur l'emploi. Des éclaircissements sur ce point auraient été bienvenus.

La seconde critique qui peut être adressée à cette estimation optimiste concerne l'hypothèse implicite selon laquelle tous les salariés seront concernés par la RTT.

Or, on sait bien que les habitudes de travail et la durée effective de travail des cadres et des professions intellectuelles, pour ne citer qu'eux, seront vraisemblablement assez peu affectées par la durée légale, car la notion même d'horaire régulier de travail n'a pas beaucoup de sens pour toutes ces professions (indépendamment de la question des heures supplémentaires). On sait bien que la RTT concertera d'abord les professions les moins qualifiées, celles qui n'ont pas la chance de s'épanouir dans leur travail, et pour lesquelles celui-ci se décompte à l'heure. Or, cette RTT – là est déjà en route, notamment pour les femmes, avec la très rapide progression du nombre d'emplois à temps partiel observée depuis 1993 (+ 500 000 emplois en trois ans), suite aux baisses de charges extrêmement élevées accordées aux employeurs de temps partiel. Alain Lipietz dénonce (à juste titre) ces politiques visant à « renvoyer les femmes à la maison» et à précariser durablement l'emploi peu qualifié (p. 205), mais il exagère l'importance de l'écart qui les sépare des politiques d'encouragement à la réduction du temps de travail à 35 ou à 32 heures. En pratique, il n'existe pas de rupture claire entre les emplois à 20 heures, qui ne seraient qu'un moyen de renvoyer les femmes à la maison, et les emplois à 32 heures ou 35 heures, qui seraient appelés à devenir la nouvelle norme commune : de très nombreuses personnes embauchées à « temps partiel» ces dernières années, par exemple par des gérants de supermarché cherchant à bénéficier au maximum des baisses de charges, sont des emplois à 25 heures, 28 heures, 30 heures ou 32 heures... c'est-à-dire l'avenir selon Alain Lipietz. Aux yeux de nombre de personnes concernées, les deux stratégies (encouragement au temps partiel ou encouragement à la RTT) participent bien d'un même élan : « Puisque l'on ne peut pas vous donner des revenus, on va vous donner du temps libre... » Là encore, des explications supplémentaires auraient peut-être permis de clarifier cette question dans l'esprit du lecteur.

FISCALITÉ : POURQUOI NE PAS DÉCHARGER LES BAS SALAIRES ?

La troisième partie du livre d'Alain Lipietz, qui porte sur les perspectives de réforme de notre système de prélèvements et de transferts permettant de renforcer « la solidarité contre la société en sablier », est sans doute la plus pédagogique. L'auteur parvient à tordre le cou à nombre d'idées trop répandues, et ce de façon très accessible : la taxe sur la valeur ajoutée n'a pas de raison de peser davantage sur les consommateurs que tous les autres impôts pesant sur les différentes composantes de la valeur ajoutée (masse salariale, pour les cotisations sociales ; ou bénéfices, pour l'impôt sur les bénéfices ; un peu des deux, pour la taxe professionnelle ; etc.), et il peut être préférable d'élargir l'assiette des cotisations sociales patronales à l'ensemble de la VA (p. 293-300) ; l'impôt sur le revenu a un poids limité en France, et il serait légitime de « gonfler » l'IR en lui attribuant le financement des dépenses sociales de solidarité actuellement financées par des cotisations sociales salariales (p. 300-306) ; il n'existe pas de « trésor caché» dans les entreprises, ou tout du moins pas de trésor de l'ampleur souvent décrite par le PCF, et il faut être conscient de l'importance véritable des recettes que l'on peut espérer tirer d'une taxation plus juste des revenus du capital, qui sont ni nulles, ni infinies (p. 304) ; les

projets fiscaux de la droite, sous couvert de principes généraux et consensuels sur l'« efficacité» et la « modernité fiscale », comme par exemple dans le rapport de La Martinière, visent à rendre encore moins progressif le système fiscal français (p. 307-310).

Toutes ces idées sont claires et convaincantes, mais il reste des incertitudes concernant la question du reprofilage des cotisations sociales des bas salaires vers les hauts salaires. Par moments, l'auteur semble reprendre à son compte l'objectif d'une plus grande progressivité du prélèvement social, notamment lorsqu'il préconise d'approfondir et de pérenniser les dispositifs de baisses de charges patronales sur les bas salaires mis en place depuis 1993 en les remplaçant par une franchise de cotisation patronale sur les x premiers francs de salaires (p. 183-184), comme le proposait d'ailleurs Lionel Jospin en 1995. Il s'agit effectivement d'une question cruciale, car les dispositifs Balladur-Juppé sont vraisemblablement là pour durer (aucun gouvernement ne prendra la responsabilité d'augmenter de 15 % le coût des smicards, surtout si l'on souhaite dans le même temps relever leur pouvoir d'achat...), et il est urgent d'aménager les effets de seuils qu'ils ont créés. Mais par moments, l'auteur semble plutôt pencher pour une transformation des cotisations patronales en TVA (*cf. supra*), sans modulation en fonction du niveau de salaire, et utilise même l'argument rituel selon lequel baisser le coût du travail peu qualifié est une stratégie vouée à l'échec, puisque de toute façon on ne parviendra jamais à concurrencer les salariés chinois (note 6, p. 183). Pourtant, Alain Lipietz sait bien que l'objectif de cette stratégie n'est pas de concurrencer les secteurs industriels de l'Inde ou de la Chine : si la grande distribution, pour un volume de ventes donné, emploie 30 % de personnes en moins en France qu'aux États-Unis, ce n'est certainement pas du fait de la concurrence internationale, mais plus vraisemblablement parce que le coût du travail peu qualifié limite la demande intérieure pour ce type d'emplois. En outre, appliquée aux cotisations salariales et non seulement aux cotisations patronales, la baisse du prélèvement social pesant sur les bas salaires est un bien meilleur moyen d'atténuer la césure entre le RMI et l'emploi à bas salaire (qui fait perdre tout droit au RMI) que la solution passant par un RMI distribué à tous, puisque, comme le note Alain Lipietz (p. 260-265), il serait impossible dans ce dernier cas de préserver le même niveau de transfert (à moins d'augmenter du même montant les impôts sur les salaires moyens et supérieurs, ce qui au final serait équivalent à un reprofilage du prélèvement social sans RMI «universel »).

Quelques mises au point

Réponse à Thomas PIKETTY

par Alain LIPIETZ
(CNRS-CEPREMAP)

L'élogieuse critique de mon livre par Thomas Piketty appelle quelques mises au point, car le livre n'a plus le même statut aujourd'hui (fin 1997) et au moment de sa rédaction (juin 1996, avant même les décrets d'application de la loi de Robien !). En 1996, les forces de gauche et les écologistes préparaient un programme pour 1998, et le livre ne cachait pas son intention d'y contribuer, pour offrir une réponse au beau mouvement social de 1995. En janvier 1997, les Verts et le PS signaient un accord reprenant, dans le domaine économique, l'essentiel des propositions de ce livre. Six mois plus tard, ils étaient ensemble au gouvernement !

Mais ce livre n'était pas seulement un programme politique. Il se voulait d'abord une première synthèse « régulationniste » sur le nouveau modèle de développement adopté par la France. Dans le cadre de la présente revue consacrée aux travaux inspirés par cette approche, je crois utile de corriger certaines imprécisions dans la lecture de Thomas Piketty, imprécisions dont je suis évidemment seul responsable... Puis je reviendrai sur les aspects plus directement politiques de sa critique.

LE MODÈLE DU SABLIER : ENCORE DU TRAVAIL À FAIRE !

La première incompréhension de Thomas Piketty semble porter sur l'histoire, et me fait toucher du doigt le temps qui passe. À l'origine de l'école régulationniste, c'était une tarte à la crème que de rappeler que la France, jusqu'en 1968, était « pré-fordiste », ou en transition vers le fordisme¹. La redistribution était incomplète, les personnes âgées (qui ne bénéficiaient évidemment pas de pleines retraites dans les régimes qui venaient de se mettre en place) étaient réduites à la misère, etc. Pour

1. Voir mon livre *L'Audace ou l'enlisement*, La Découverte, 1984. qui s'appuyait entre autres sur les fameuses analyses sectionnelles d'Hugues Bertrand, et sur le rapport Lafont-Leborgne-Lipietz « Redéploiement industriel et espace économique », *Travaux et recherches de prospective*, n° 85. La Documentation française, 1982), etc.

nous autres, régulationnistes trentenaires devenus depuis « quinqua », c'est de notre jeunesse que nous parlions, des efforts et des conquêtes de nos parents, mais aussi du sens exact de juin 1968 : l'avènement du fordisme en France. La « pauvreté d'avant-68 » (à laquelle je fais allusion quand je parle de l'avenir du travail féminin informel) était bien différente de celle d'aujourd'hui. Elle frappait les oubliés du fordisme en marche. Elle frappe aujourd'hui les abandonnés du fordisme qui s'enfuit : les jeunes (les « Petits Poucets ») et les « chèffes de famille monoparentales » (les « Fantines »). Les retraites au contraire, héritages du fordisme, viennent tempérer les inégalités de la société en sablier.

Quant à la critique de Thomas Piketty sur mon interprétation de cette « société en sablier », elle me paraît renvoyer à un problème réel. Je ne discuterai pas ici des chiffres sur les États-Unis. Je signale au passage, dans mon livre, que les États-Unis sont sortis de leur fordisme (d'ailleurs inachevé) avec une décennie d'avance sur la France, et que les ménages américains doivent être aujourd'hui *over-worked* pour conserver le niveau de vie qu'assurait jadis le salaire du seul chef de famille. Mais Thomas Piketty a raison : je ne précise pas clairement si la société en sablier se caractérise d'abord par une hausse des profits par rapport aux salaires, ou des hauts salaires par rapport aux bas salaires. Je constate qu'en France les deux ont eu lieu concurremment. Je suggère qu'au sommet du sablier, ces deux tendances sont une seule et même chose : reprenant le vieux concept marxiste de « nouvelle petite bourgeoisie », j'admetts que les hauts salaires sont une forme de redistribution de la plus-value sociale, la forme « salaire » et la forme « revenu de la propriété » constituant deux flux qui se confondent dans le décile supérieur du revenu des ménages. Il n'est pas impossible que les différentes « sociétés en sablier » nationales admettent des pondérations différentes de ces deux formes, dans leurs trajectoires de bipolarisation sociale. Chapitre nouveau pour un programme de recherche, à bien distinguer de l'opposition, analysée dans mes travaux antérieurs, entre les post-fordismes de type anglo-saxon et les post-fordismes fondés sur « l'implication négoциée des salariés » (Scandinavie, arc alpin).

En tout cas, la conséquence politique de cette ambiguïté est claire : s'il faut aller chercher l'argent « là où il se trouve », c'est aussi bien sous la forme salaire que sous la forme financière, et plus concrètement peut-être encore dans les priviléges de l'assurance-vie, revenu financier type des cadres salariés.

UNE POLITIQUE RÉGULATIONNISTE ?

Avant d'entrer dans le vif des critiques de Thomas Piketty sur le volet propositionnel de mon livre, une petite parenthèse. Je me suis en quelque sorte spécialisé, depuis 1984, dans la publication à intervalles réguliers de livres de *propositions* pour un modèle de développement post-fordiste, propositions que je défendais par ailleurs dans mon militantisme. Toutes s'inspirent de l'approche fondamentale du régulationnisme : que les contradictions du capitalisme peuvent se voir apporter par l'histoire des solutions diverses, en fonction des compromis institutionnalisés qui sanctionnent les luttes sociales, à la faveur des crises des compromis antérieurs. La tâche de l'économiste est alors d'analyser ces crises et de proposer de nouveaux

compromis dont il doit prévoir à l'avance les effets pervers et leur mode de régulation. Mais les compromis qu'il propose reflètent ses propres « préférences » au sein des conflits sociaux... On peut donc parler d'une politique régulationniste (parmi d'autres possibles, orientées par d'autres valeurs éthiques), certes pas de « la » politique régulationniste.

Ainsi par exemple, et contrairement à ce qu'écrit Thomas Piketty, je ne me rallie nullement dans mon livre à un passage aux 35 heures en cinq ans, position de Lionel Jospin lors de son discours d'investiture gouvernementale, c'est-à-dire à une baisse de 2,1 % par an de la durée du travail. J'explique au contraire longuement qu'il faut une baisse du temps de travail beaucoup plus rapide que la hausse des gains de productivité, quitte à accepter une ponction sur les revenus des ménages aisés... y compris leurs revenus salariaux (voir plus haut !). Je propose explicitement (p. 227) de passer à 35 heures très vite (de l'ordre de deux années) et de viser les 32 heures pour les trois années suivantes. Il va de soi que cela implique quelques « sacrifices » pour le haut de la société en sablier. L'accord Vert-PS de janvier 1997, la campagne électorale commune avaient repris ce schéma. Aussitôt élu, le nouveau gouvernement reporta les 35 heures... à cinq ans, soit une durée du travail affichée 8 % supérieure à celle qui était promise, soit en gros un million de chômeurs de plus... Et au nom de quoi ? Sans doute de la défense des intérêts pécuniaires des fameuses classes « moyennes supérieures. »

Tel est le vrai débat entre plusieurs « compromis institutionnalisés » possibles. Ces compromis, comme l'orientation des luttes sociales, ont varié à travers l'histoire et ne reflètent nullement la représentation stylisée que donne Thomas Piketty de l'arbitrage « salaire/durée du travail ». Ainsi, la durée du travail a augmenté en même temps que le salaire, jusqu'en 1968 (52 heures dans l'industrie), puis elle a rapidement régressé alors que la hausse du salaire ralentissait. Si le compromis s'oriente vers la RTT, il comprendra nécessairement un volet « anti-heures sup ». Sinon, comme en 1967 (ou au Japon), il y aura découplage entre horaire réel et horaire légal.

La seconde critique de Thomas Piketty (la confusion entre une forte réduction de la durée du travail, et le temps partiel) me semblait avoir été écartée par la longue analyse que je donne du cas des « Fantines » (ces salariées, victimes du temps partiel imposé) qui, au contraire, savent parfaitement la différence entre les 35 heures payées 39 et les 20 heures payées 20 heures (au SMIC).

En ce qui concerne la réforme fiscale, Thomas Piketty note avec justesse que finalement, beaucoup va se jouer, paradoxalement, sur la fiscalité des très bas salariés, c'est-à-dire sur les prélèvements sociaux. Je propose dans mon livre :

- la reprise des cotisations sociales *salariées* par l'impôt sur le revenu,
- la reprise des cotisations *employeurs* par la TVA (ou au moins l'élargissement de leur assiette à la valeur ajoutée).

Les deux mesures (que je propose d'appliquer *en même temps*) ont le même effet, celui visé avec raison par Thomas Piketty : diminuer le coût du travail non qualifié... tout en augmentant le niveau de vie des travailleurs non qualifiés. Comme on sait (?), l'accord Vert-PS n'a pu aller jusque-là. Les cotisations salariées seraient reprises non par l'impôt sur le revenu (progressivité « parabolique », c'est-à-dire à taux croissant de plus en plus vite avec le revenu), mais « par une CSG rendue

progressive par un abattement à la base » (progressivité « hyperbolique » : taux croissant, mais de moins vite).

Là encore, la peur d'affronter les classes moyennes salariées supérieures a pesé lourd dans ce choix. Mais ce ne serait déjà pas si mal... Je ne partage pas en revanche l'optimisme de Thomas Piketty sur le salaire des Latino-américains aux États-Unis. Dans le district de la confection du centre-ville de Los-Angeles, on trouve des salaires plus proches de ceux de *maquilladoras* de la frontière mexicaine (2 dollars de l'heure) que de l'ouvrier fordien de jadis (24 dollars de l'heure dans l'industrie du Mid-West en 1984). Cette « continuité » des États-Unis avec le tiers-monde (cette « brésilianisation » réelle) est certes une très grande différence avec l'Europe occidentale. Cela ne devrait pourtant pas servir à justifier une politique de rejet de l'immigration, mais ne fait que souligner davantage l'importance d'une défense *institutionnelle* du salaire minimal.

Espace et régulation : lectures

« Dynamiques territoriales et mutations économiques »
(L'Harmattan, collection « Géographies en liberté »,
1996)
de *Bernard PECQUEUR* (éd.)

« Du local au global. Les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique »
(L'Harmattan, collection « Géographies en liberté »,
1996)
de *Christophe DEMAZIÈRE* (éd.)

par Jennifer HEURLEY
(Université Paris-I)

Depuis une dizaine d'années, quelques géographes et spécialistes de l'économie spatiale s'intéressent intensément aux analyses en termes de régulation. Il suffit de penser aux articles parus¹ dans la revue *Society and Space (Environment and Planning D)* ou citer les auteurs comme Jamie Peck A. Tickell, Erik Swyngedouw ou Frank Moulaert. Benko et Lipietz ont donné une démonstration dans leur livre, *Les régions qui gagnent*, et nous attendons déjà avec impatience la suite de ce travail en préparation dans la même collection. Récemment, un périodique allemand, *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* (1996, vol. 40, n° 1-2) a consacré un numéro spécial aux relations entre la géographie et la théorie de la régulation². Bien entendu, nous trou-

1. A titre d'exemple, on peut citer DUNFORD M. [1990]. « Theories of regulation ». *Environment and Planing D : Society and Space*, vol. 8, n° 3, p. 297-321.

2. Notons aussi l'article de synthèse récemment paru en allemand de G. BENKO (1996), « Wirtschaftsgeographie und Regulations Theorie -aus französischer Sicht », *Geographische Zeitschrift*, vol. 84, n° 3/4, p. 187-204.

vons plusieurs chapitres dans l'ouvrage, déjà classique, de Boyer et Saillard³³ écrits par Lipietz, Benko, Pequeur et Gilly.

En 1996, deux livres sont parus dans ce champ, l'un est sous la direction de B. Pecqueur et l'autre de C. Demazière.

Dans un contexte spectaculaire où l'on voit une entreprise française déclencher le premier conflit de l'Europe sociale à Vilvorde, les restructurations de branches sont à l'œuvre à l'échelle mondiale. Les ajustements s'affinent dans le paysage d'après-guerre (froide) et l'on se demande si, après la « fin de l'histoire » diagnostiquée par Francis Fukuyama, nous n'assisterions pas aussi à la fin d'une géographie des nations où les particularismes seraient de plus en plus soumis à une homogénéisation mondiale.

L'ouvrage collectif *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, dirigé par Bernard Pecqueur, vient à propos pour rappeler qu'à l'hypothèse de la convergence des sociétés s'oppose celle de l'irréductibilité des lieux et de la variété des réponses aux défis de la division contemporaine du travail. L'enjeu majeur de cette réflexion est rappelé par Robert Salais dans la préface : « Il nous manque une conception suffisamment riche et flexible de ce qu'on pourrait appeler des processus économiques collectifs *situés*. » Ainsi, l'ouvrage décline les différentes approches contemporaines de la notion de territoire et des dynamiques de l'action située. Cette approche est heureuse dans la mesure où les économistes sont encore peu enclins à admettre que le champ stratégique de déploiement de l'action des acteurs n'est pas une abstraction qui neutralise les particularismes. L'économie politique s'est forgée à la fin du XIII^e siècle en s'autonomisant du politique et en s'affranchissant de toute référence contextuelle. L'action humaine devient, *caeteris paribus*, un en-soi reproductible toujours et partout. C'est cette reproductibilité qui va permettre d'asseoir des lois d'équilibre général. Ainsi, en économie, l'échange est-il un éternel recommencement, un tirage avec remise, où les acteurs anonymes le restent et se redécouvrent comme neufs à chaque fois.

L'ouvrage propose, dans une première partie, différentes illustrations de situations où le territoire se met en évidence. Dans les zones en reconversion, dans la petite industrie du tiers monde (si tant est que la notion de tiers monde ait encore un sens), dans les situations de formation continue ou encore dans les fameux mais un peu rebattus « districts industriels », on retrouve des stratégies de mobilisation d'acteurs autour d'une perception partagée d'un même espace. Dans cette partie, les contributions de Claude Lacour, d'une part, et de Georges Benko, Mick Dunford et Alain Lipietz, d'autre part, proposent un bon panorama de la littérature sur le sujet. Ces derniers auteurs, en particulier, actualisent leur ouvrage de référence de 1992, *Les régions qui gagnent*.

La deuxième partie se recentre sur les outils théoriques et méthodologiques qui sont actuellement en cours d'exploration pour traiter de la question de la proximité en économie et des dynamiques territoriales. On pourra reprocher à cette deuxième partie un certain électisme sans vrai lien entre ces différentes pistes de recherche. On trouve en particulier, après la synthèse non exhaustive d'André Larceneux, des considérations sur l'apprentissage organisationnel, l'approche institu-

3. BOYER R. et SAILLARD Y. (éds), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La Découverte, Paris, 1995.

tionnelle, le champ de la cognition ou encore une discussion sur la compatibilité contestée entre l'intuition du territoire et la méthode induite par la théorie de la régulation. Touffue mais riche, cette deuxième partie donne la mesure du débat en cours et des possibilités importantes de progression dans la recherche de l'identification du rôle de l'espace dans l'analyse des relations entre les acteurs économiques.

Cet ouvrage se situe dans un débat général qui se développe en Europe et aux États-Unis sur les rapports entre le global et le local, la construction des espaces et la nouvelle division internationale du travail. Les économistes français découvrent l'importance des travaux de Paul Krugman et sa proposition d'économie géographique. La boucle est bouclée dans le sens où ce dernier relit les grands auteurs de l'économie du développement un peu oubliés aujourd'hui comme François Perroux et Albert O. Hirshman dans une synthèse brillante. À travers l'ouvrage proposé par Bernard Pecqueur, on sera attentif à ce qui pourrait renouveler certains débats en sciences sociales en faisant dialoguer les disciplines (géographie, économie, urbanisme...) autour d'un objet en cours d'identification : le territoire.

Depuis vingt ans, la restructuration économique mondiale a remis en question la prospérité de nombreuses villes et régions dans le monde développé, qu'il s'agisse de bassins d'ancienne tradition industrielle, de zones d'industrialisation diffuse, de grandes métropoles, etc. De nombreux travaux ont montré que la montée de l'immatériel dans la production, l'apparition de firmes mondiales et non plus seulement multinationales – ou encore le jeu des marchés de capitaux ont produit une dispersion ou, au contraire, une concentration géographique des activités productives. Bref, les tendances de l'économie mondiale semblent peser de plus en plus sur les évolutions économiques locales.

Le livre de Christophe Demazière a le grand mérite d'insister sur un mouvement parallèle à la globalisation, à savoir la montée du « local » comme niveau pertinent d'analyse et d'action. Comme le souligne Demazière dans le chapitre introductif, les communautés locales ou régionales ne font pas que subir la restructuration : elles peuvent aussi jouer un rôle actif. En France et ailleurs, le recentrage de l'État sur ses fonctions traditionnelles, comme la décentralisation, y poussent. C'est pourquoi de nombreuses localités d'Europe et d'Amérique essaient, depuis dix à quinze ans, de conduire des stratégies locales de développement. Si les années quatre-vingt-dix ne voient donc pas un renversement de la balance du pouvoir entre le « global » et le « local » (au contraire !), elles sont marquées par une multiplication des initiatives locales pour le développement économique. Ce livre s'efforce d'en faire une analyse raisonnée. Il rassemble une quinzaine de contributions d'auteurs de différents pays européens, ainsi que d'Amérique du Nord. Ainsi, il donne un éclairage international aux questions de développement local.

Les premiers chapitres retracent comment on est passé de réponses isolées et ponctuelles à la crise économique à de véritables *stratégies* de développement (voir notamment la contribution de Pecqueur et Corolleur). D'autres chapitres examinent les plans de développement adoptés dans différentes grandes villes européennes. Une qualité du livre est de donner des lectures variées du développement local. Ainsi, pour évaluer le plan stratégique mis en œuvre dans la ville belge de Charleroi, Van Doren recourt aux travaux sur les milieux innovateurs. Si les actions

lancées prennent bien en compte les mutations technologiques, la stratégie paraît inadaptée au plan territorial. Il serait judicieux de trouver une complémentarité entre Charleroi et la région urbaine de Bruxelles, qui est toute proche et connaît une croissance économique relativement forte.

Au contraire de la capitale de l'Europe, les perspectives de développement économique de Londres sont plutôt sombres. Des trois scénarios pour l'avenir de Londres qui sont présentés, celui de la poursuite du déclin semble le plus probable. L'absence de collectivité publique à l'échelle de la métropole conduit à une concurrence des différents arrondissements. En contraste avec ce localisme, trois chapitres mettent en évidence l'internationalisation du développement local, à travers la coopération transfrontalière la participation à des réseaux internationaux de villes, etc. La présentation analytique de l'ensemble des actions de développement local de l'Union européenne sera certainement d'une grande utilité pour les chercheurs et les praticiens égarés dans le maquis eurocratique ! Aux États-Unis et en Amérique latine, les actions de développement communautaire sont également connectées au niveau international. Mais les rapports entre les organisations de développement communautaire et les autorités publiques locales sont difficiles. Les premières doivent sans cesse démontrer aux secondes l'efficacité de leurs actions. Les stratégies consistant à « vendre » la ville à des investisseurs extérieurs sont beaucoup plus prisées. Archer analyse comment l'implantation de Disneyworld à Orlando a transformé ce bourg en une ville internationale de premier plan. Vivant « dans l'ombre de Mickey », la ville voisine, Tampa, s'est-elle aussi piquée au jeu. À partir de cette étude de cas, l'auteur souligne les rapports ambigus entre développement économique local et démocratie. D'autres contributions vont dans le même sens. L'ouvrage s'achève sur la présentation de l'une des tendances les plus innovantes en matière de développement économique local : le microcrédit.

En bref, ce livre combine des vues synthétiques sur les tendances du développement local et des études de cas particulièrement convaincantes. Par ailleurs, il éclaire bien les rapports nouveaux (et toujours en évolution) entre « local » et « global » dans les pays développés. Par la masse d'informations qu'il rassemble, comme par l'index analytique qu'il comprend, cet ouvrage constituera aussi un précieux support de cours. Il sera d'un grand profit pour les étudiants et chercheurs en économie spatiale, géographie humaine, aménagement, etc. Il semble également assez accessible aux praticiens.

Notons également pour l'année 1996 le succès de *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel* (PUF) de Pierre Veltz, qui propose une analyse qui veut faire le point des ruptures et des continuités dans le développement des économies industrielles, appréhender les récents avatars du fait urbain et penser le devenir du monde de la production des biens et des services. L'auteur constate que les « manières de produire (et d'échanger) se transforment aujourd'hui en profondeur, en quittant les paradigmes de la production de masse, sous la pression de l'ouverture des marchés ; cette situation, multiforme et foisonnante, qualifie différemment les rapports de l'économie avec les territoires ; le territoire entre désormais dans le jeu économique comme matrice d'organisation et d'interactions sociales, et non plus comme stock ou assemblage de ressources techniques ». Une telle réflexion nous entraîne vers la découverte d'une nouvelle géographie de la production complexe

et instable. On retrouve la dialectique du local et du global où les marchés sont interconnectés à l'échelle mondiale mais, dès lors que les produits sont innovants, les façons de produire sont spécifiques et résultent d'un processus d'apprentissage collectif. Ainsi, le « territoire » devient une notion concrète comme lieu de cette spécificité. « C'est bien comme espace social concret d'interactions, marchandes et non marchandes, que le territoire, à diverses échelles, intervient dans la compétitivité des firmes et des économies, et pas seulement comme espace abstrait support de régulations normatives ou publiques. » La réflexion de Pierre Veltz s'inscrit souvent dans la lignée des économistes institutionnalistes qui montrent que le marché n'est pas la seule forme d'organisation de l'échange entre les acteurs économiques. « Son » économie d'archipel – organisée en réseau et ancrée dans des espaces urbains – ouvre des pistes de recherches intéressantes.